

Psychologie:
Zusammenfassung
Attributionstheorie, Kognitive Dissonanz,
Sozialkognitive Lerntheorie

Michael Gregorius

20. Juli 1999

Vorwort

Diese Zusammenfassung wurde für eine Nebenfachprüfung im Fach Psychologie am 13. Juli 1999 bei PD Dr. Hellmuth Metz-Göckel erstellt. Die drei Themen, über die auch die Prüfung erfolgte, sind: Attributionstheorie, kognitive Dissonanz und die sozialkognitive Lerntheorie von Bandura.

Die Quellen, die dafür benutzt wurden:

1. *Attributionstheorie*

Stroebe, Hewstone, Stephenson: **Sozialpsychologie** (Springer Verlag, 3. Auflage, 1996)

2. *Kognitive Dissonanz*

Frey: **Eine Zettelsammlung, die keinem Buch mehr zugeordnet werden kann... :)**

3. *Sozialkognitive Lerntheorie*

Metz-Göckel: **Vorlesungsskript Allgemeine Psychologie 1** (FB 14 Psychologie Universität Dortmund, 1997);

LeFrancois: **Psychologie** (Springer Verlag, 2. Auflage, 1986)

Michael Gregorius, 20. Juli 1999

Inhaltsverzeichnis

1 Attributionstheorie	4
1.1 Theorien der Kausalattribution	4
1.1.1 Naive Handlungsanalyse	4
1.1.2 Theorie der korrespondierenden Schlußfolgerungen	4
1.1.3 Kovariation und Konfiguration	5
1.2 Grundlegende Fragen der Attributionsforschung	6
1.2.1 Das Wesen der Kausalattribution	7
1.2.2 Die Auslösung kausaler Attributionen	7
1.2.3 Fehler und Verzerrungen im Attributionsprozeß	8
1.3 Anwendungsgebiete der Attributionsforschung	9
1.3.1 Attribution und Motivation	9
1.4 Zusammenfassung	11
2 Theorie der kognitiven Dissonanz	13
2.1 Festingers Modell	13
2.2 Empirische Forschung zur Theorie der kognitiven Dissonanz	14
2.2.1 Dissonanz nach Entscheidungen	14
2.2.2 Kognitive Konsequenzen forcierter Einwilligung	15
2.2.3 Die selektive Suche neuer Informationen	16
2.2.4 Attitüdenänderung und Suche nach sozialer Unterstützung	16
2.3 Zusammenfassung	18
3 Sozialkognitive Lerntheorie	20
3.1 Lernen durch Beobachtung	20
3.1.1 Der Versuchsaufbau	20
3.1.2 Das Ergebnis	20
3.1.3 Die Funktion des Lernens durch Beobachtung	21
3.2 Die sozialkognitive Theorie	21
3.2.1 Die Aneignungsphase	22
3.2.2 Die Ausführungsphase	23
3.2.3 Klinische Anwendung	24
3.3 Zusammenfassung	25

1 Attributionstheorie

Die Attributionstheorie beschäftigt sich damit, welche Ursachen Personen bestimmten Ereignissen zuschreiben, also mit den „Warum-Fragen“. Wenn man zum Beispiel durch eine Prüfung gefallen ist, so kann dies mehrere Gründe haben. Man hat nicht genug gelernt, man ist einfach zu dumm, man hatte zu dieser Zeit private Probleme, etc.

1.1 Theorien der Kausalattribution

Im folgenden werden drei verschiedene Theorien zur Kausalattribution vorgestellt.

1.1.1 Naive Handlungsanalyse

Die Theorie der naiven Handlungsanalyse wurde 1958 von **Heider** aufgestellt und ist auch Basis der beiden anderen, folgenden Theorien. Heider sah den Alltagsmenschen als einen **naiven Wissenschaftler** der beobachtbare Ereignisse mit nicht beobachtbaren Ursachen verbindet. Die wichtigste Erkenntnis Heiders war jedoch, daß es persönliche (**interne**) und situationale (**externe**) Ursachen gibt. Die Aufgabe des Beobachters ist es also, festzustellen, ob die Ursache eines Ereignisses innerhalb (Fähigkeit, Anstrengung, Intention) oder außerhalb (Schwierigkeit einer Aufgabe, Glück) einer Person liegt. Dies führt zu einer **vorhersagbaren Welt** und zu einem gewissen Grad an **Kontrolle**.

1.1.2 Theorie der korrespondierenden Schlußfolgerungen

Die Theorie der korrespondierenden Schlußfolgerung wurde von **Jones et al.** entwickelt. Die Theorie besagt, daß **beobachtbares Verhalten** und die **Absicht**, die dazu geführt hat, mit einer zugrundeliegenden, **stabilen Eigenschaft** der Person **korrespondieren**. Die Handlungen einer Person werden also durch eine bestimmte Eigenschaft dieser Person ausgelöst. Dabei gibt es zwei Stadien:

1. *Attribution von Absicht:*

Der Beobachter muß entscheiden, ob die **Konsequenzen** eines Verhalten **beabsichtigt** waren oder nicht. Dabei muß der Beobachter davon ausgehen, daß der Handelnde sich der Konsequenzen bewußt war und auch, daß er die **Fähigkeit** hatte, die Handlung auszuführen.

2. *Attribution von Disposition:*

Wichtiger Faktor hier ist die **soziale Erwünschtheit** des Handelns. Nur Verhalten, welches Erwartungen widerspricht, gibt Aufschluß über den Handelnden. Diese These wurde auch durch Untersuchungen von Jones et al. unterstützt (Astronaut/U-Bootfahrer - Bewerbung).

Es gibt zwei Arten von Verzerrungen bei dieser Art der Kausalattribution:

1. *Motivationale Verzerrung:* Diese Art der Verzerrung liegt vor, wenn der Beobachter selbst von den Handlungen in irgend einer Art betroffen ist („**hedonistische Relevanz**“).

2. *Kognitive Verzerrung:* Die wichtigste Art der kognitiven Verzerrung besteht in der Überbewertung von Persönlichkeitsfaktoren bei gleichzeitiger Unterbewertung von situationalen Faktoren. Diese Verzerrung wird auch **fundamentaler Attributionsfehler** genannt.

Die **Kritik** an dieser Theorie ist:

1. Es gibt auch Verhalten, welches nicht intentional ist (z.B. Ungeschicklichkeit).
2. Verhalten kann auch aufschlußreich sein, wenn es den Erwartungen nicht widerspricht (Bestätigung von Stereotypen).

1.1.3 Kovariation und Konfiguration

Diese Theorie wurde von **Kelley** (1967,1973) entwickelt und beschäftigt sich damit, welche Informationen zur Kausalattribution herangezogen werden. Kelley geht von zwei verschiedenen Fällen aus: Der Kovariation, bei der mehrere Informationsquellen, Ereignisse, Modalitäten, etc. herangezogen werden und die Konfiguration, bei der aus einer Quelle geschlossen werden muß.

1. *Kovariation:*

Wie schon gesagt, attribuiert eine Person bei der Kovariation aufgrund mehrerer Beobachtungen. Ein Effekt wird einer Bedingung zugeschrieben, die zur selben Zeit wie der Effekt zu beobachten ist und die fehlt, wenn auch der Effekt fehlt. Effekt und Bedingung stehen also in einer Beziehung zueinander. Ändert sich die Bedingung, so ändert sich der Effekt.

Im **ANOVA-Modell** variieren die unabhängigen Variablen (die Bedingungen) und beeinflussen dadurch die abhängige Variable (der Effekt). Hierbei gibt es drei unabhängige Variablen über die Informationen gewonnen werden können:

- (a) **Personen** (über die **Konsensinformation** gewonnen wird).
- (b) **Zeit** (über die **Konsistenzinformation** gewonnen wird).
- (c) **Stimuli** (über die Information über Unterschiede (**Distinktheit**) gewonnen wird).

Beispiel: Der Satz „John lacht über den Komiker.“ Die abhängige Variable besteht darin, ob der Effekt (das Lachen) auftritt oder nicht. Man kann zum Beispiel davon ausgehen, daß der Effekt durch eine in John inliegenden Besonderheit auftritt, wenn

- (a) nur John über den Komiker lacht (niedriger Konsens), da andere Leute anscheinend anderes Verhalten zeigen.
- (b) John auch in der Vergangenheit dieses Verhalten schonmal gezeigt hat (hohe Konsistenz). Die Situation ist nicht der Auslöser, es ist also kein Sonderfall.
- (c) er über alle anderen Komiker auch lacht (niedrige Distinktheit). Der Stimulus ist also nicht die Ursache des Effekts.

Die Kritik an dem Modell der Kovariation ist:

- (a) Kovariation muß nicht Kausalität bedeuten. (Geschlechtsverkehr und Schwangerschaft korrelieren nicht miteinander, Geschlechtsverkehr ist jedoch die Ursache von Schwangerschaft).
- (b) Man kann nicht davon ausgehen, daß immer eine komplette Varianzanalyse ausgeführt wird.

Eine alternative Erklärung versucht das **ACF-Modell** („Abnormal Condition Focus Modell“) zu liefern. Nach diesem Modell führen Menschen nicht immer eine komplette Varianzanalyse durch, sondern konzentrieren sich auf die abnormalen Bedingungen, welche zu einem Ereignis geführt haben. So lassen Informationen mit niedrigem Konsens die Zielperson als abnormal erscheinen, Informationen mit niedriger Konsistenz die Umstände und hohe Distinktheit den Stimulus.

2. *Konfiguration:*

Wie schon gesagt, verfügen Personen oft nicht über mehrere Informationsquellen und können daher nicht immer das Kovariationsprinzip anwenden. Wenn also nur unvollständige Daten vorliegen, wird Attribution mittels **kausaler Schemata** betrieben. Kausale Schemata sind hierbei vorgefertigte Meinungen oder Vorannahmen, welche auf Erfahrung beruhen.

Das **MSC-Schema** der multiplen hinreichenden Ursache ist eines der einfachsten kausalen Schemata. Es besagt, daß mehrere Ursache zu ein und dem selben Effekt führen können. So kann z.B. Prüfungsversagen durch private Probleme, mangelnde Anstrengung, Krankheit, etc. entstehen. Alle diese Ursachen sind also hinreichend für das Auftreten eines Effektes. Kelley stellte auch noch eine Reihe weiterer Attributionsprinzipien auf, welche mit dem MSC-Schema kombiniert werden können:

(a) *Abwertungsprinzip:*

Die Rolle einer Ursache für einen Effekt wird abgewertet, wenn gleichzeitig noch andere plausible Ursachen existieren. (Prüfungsversagen - Tod der Eltern)

(b) *Aufwertungsprinzip:*

Der Einfluß einer bestimmten Ursache wird aufgewertet, wenn ein Effekt trotz hemmender Kräfte auftritt. (Prüfungserfolg bei Krankheit)

Diese Prinzipien können auch mit dem **MNC-Schema** kombiniert werden, dem Schema der notwendigen Ursachen. In diesem Schema müssen verschiedene Ursachen gemeinsam wirksam sein, um einen Effekt hervorzurufen. Es wird zur Erklärung ungewöhnlicher und extremer Effekte benutzt.

Wenn jemand z.B. eine sehr schwere Aufgabe schafft, so wird man eher das MNC-Schema heranziehen, da Fähigkeit **und** Anstrengung als notwendig angesehen werden. Bei einer sehr leichten Aufgabe reicht dagegen eine Ursache. Fähigkeit **oder** Glück zum Beispiel.

Nach Kelley gibt es aber noch andere kausale Schemata, die aus den folgenden Gründen wichtig sind:

(a) Sie erlauben **Attribution bei unvollständiger Information**.

(b) Sie sind **übertragbar** auf unterschiedliche Gegenstandsbereiche.

(c) Sie sind **Daumen-Regeln**, die eine schnelle, unkomplizierte Attribution ermöglichen, selbst bei komplexeren Sachverhalten.

1.2 Grundlegende Fragen der Attributionsforschung

Die folgenden Abschnitte befassen sich mit Fragen wie:

1. Was sind Kausalattributionen?
2. Wodurch werden sie verzerrt?
3. Wann kommt es zu Kausalattributionen?
4. Wie kommen sie im Beobachter zustande?

1.2.1 Das Wesen der Kausalattribution

Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit der Frage: „*Was sind Kausalattributionen überhaupt?*“ Dabei wird die Beziehung zwischen internaler und externaler Attribution beleuchtet, sowie andere Arten der Alltagserklärung.

Der Unterscheidung zwischen internaler und externaler Attribution wird große Bedeutung beigemessen. Jedoch stellen sich folgende Fragen:

1. *Welche Beziehung besteht zwischen internaler und externaler Attribution?*

Heider nahm an, daß eine **gegenläufige Beziehung** zwischen den beiden Arten der Attribution besteht. Je mehr eine Person als Ursache für ein Ereignis wahrgenommen wird, desto weniger wird die Situation als Ursache angesehen. Jedoch hat sich nach Versuchen erwiesen, daß dies nicht der Fall ist. Die beiden Faktoren sind nicht negativ korreliert. Menschen ziehen also oft Kombinationen von beiden zur Erklärung von Ereignissen heran.

2. *Worin unterscheiden sich internale und externale Attribution?*

Es ist sehr schwer, zwischen internaler und externaler Attribution zu unterscheiden. Denn eine Aussage, die auf externe Attribution hinweist, kann oft so **umformuliert** werden, daß die Aussage auf interne Attribution hinweist. In einem Versuch bat man die Probanden zu begründen, warum sie sich für ein bestimmtes Studienfach entschieden haben. Die Aussagen „Ich will viel Geld verdienen.“ (internal) und „In der Chemie kann man viel verdienen.“ (external) haben ähnlichen Inhalt und setzen sich sogar gegenseitig voraus.

Andere Versuchspersonen, denen man die Untersuchung erklären wollte, sagten sogar, daß sie die Unterscheidung nicht verstehen würden.

Desweiteren kann man noch eine Menge anderer Unterscheidungen treffen:

1. Zwischen **Grund** („Etwas, wofür eine Veränderung hervorgerufen wird.“) und **Ursache** („Etwas, das eine Veränderung hervorruft.“)
2. Zwischen **Entschuldigung** („Jemand gibt zu schlecht oder falsch gehandelt zu haben, lehnt jedoch die Verantwortung dafür ab.“) und **Rechtfertigung** („Jemand übernimmt die Verantwortung, lehnt jedoch die herabsetzende Qualität, die damit verbunden ist, ab.“)

1.2.2 Die Auslösung kausaler Attributionen

Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit der Frage: „*Wann kommt es zu Kausalattributionen?*“

Nach **Weiner** gibt es zwei Schlüsselfaktoren, welche zu Attribution führen:

1. Unerwartete (vs. erwartete) Ereignisse.
2. Nichterreichen (vs. Erreichen) eines Zieles.

Dazu wurden in zahlreichen Untersuchungen die Sportseiten von Tageszeitungen, Tagebücher, Wahlreden, etc. untersucht.

Andere Faktoren sind u.a. Kontrollverlust, negative Stimmungszustände und der Gesprächskontext, in dem Attributionen gemacht werden. Im Gesprächskontext werden nur Erklärungen abgegeben, welche für den Zuhörer informativ sind.

1.2.3 Fehler und Verzerrungen im Attributionsprozeß

Modelle wie das ANOVA-Modell haben einen stark normativen Charakter, d.h. sie zeigen auf, wie eine Person im Idealfall attribuieren sollte. In der Realität sieht dies allerdings meist anders aus. Personen ziehen schnelle Schlüsse aus unvollständigen Informationen. Laien sind also oft voreingenommen und machen **Attributionsfehler** bzw. **Verzerrungen**, wobei Verzerrungen der angebrachtere Ausdruck ist. Eine Verzerrung liegt dann vor, wenn ein sozialer Beobachter ein ansonsten korrektes Verfahren systematisch verzerrt. Im folgenden wird auf vier Attributionsverzerrungen näher eingegangen.

1. *Der fundamentale Attributionsfehler:*

Wie schon oben gesagt, besteht der fundamentale Attributionsfehler darin, der Person zu viel Gewicht beizumessen und der Situation zu wenig. Hierfür gibt es verschiedene Erklärungsansätze. Zum einen den der **Salienz**, was bedeutet, daß das Verhalten einer Person gewöhnlich auffallender („salient“) ist als die umgebende Situation. Dies wurde auch in einem Versuch bestätigt, in dem gezeigt wurde, daß je leichter situationale Konstrukte dem Gedächtnis zugänglich gemacht wird, die Wahrscheinlichkeit steigt, daß ein Ereignis mit Hilfe von situationalen Faktoren erklärt wird.

Desweiteren könnte es an der **zeitlichen Veränderung von Attribution** liegen. In einem Versuch wurde festgestellt, daß bei Selbstattribution, welche einige Zeit nach dem Ereignis stattfand, dispositionale Ursachen stärker und situationale Ursachen schwächer betont wurden als bei sofortiger Attribution.

Ein weiterer Erklärungsansatz ist **kultureller Natur**. So gibt es kulturelle Gruppen, bei denen in der Entwicklung eines Kindes die dispositionalen Faktoren als Ursache für Ereignisse zunehmen, während bei anderen die kontextuell-situationalen Faktoren wichtiger werden.

Auch **linguistische Ansätze** gibt es. So wiesen Senim und Fiedler darauf hin, daß die Neigung zur Erklärung von Verhalten mittels dispositionaler Faktoren mit der Tendenz zusammenfällt, abstrakte Sprache zu verwenden. Also kann eine Dispositionstheorie schon in unserer Sprache verankert sein, wobei bestimmte Schlußfolgerungen durch bestimmte Verbtypen ausgelöst werden.

2. *Der Attributionsunterschied zwischen Handelndem und Beobachter:*

Jones und **Nisbett** stellten die Behauptung auf, daß Handelnde dazu tendieren, ihre Handlungen auf die Situation zu attribuieren, während Beobachter dazu neigen, dieselben Handlungen auf stabile Disposition zu attribuieren. Watson zog die Begriffe „selbst“ und „andere“ vor, da es in vielen Versuchen nicht immer einen Handelnden gab. Wenn es um das eigene Handeln geht, werden also eher situationale Faktoren zur Erklärung herangezogen als wenn man das Handeln anderer erklären muß. Dies ist der sogenannte **„self-other“-Effekt** („selbst-andere“-Effekt).

Es gibt unterschiedliche Erklärungen für diesen Effekt. Eine geht davon aus, daß das **Ausmaß der Informationen**, die zur Verfügung stehen, für diesen Effekt verantwortlich ist. Eine Person weiß mehr über sich selbst und ihr Verhalten zu früheren Zeitpunkten als über andere Personen. **Storms** ging davon aus, daß die unterschiedlichen Perspektiven, die eingenommen werden, bzw. die **Wahrnehmungsfokussierung** der Auslöser dieses Effekts sind. Dazu wurde auch ein Versuch durchgeführt (Videoversuch, siehe Buch), dessen Ergebnisse jedoch nicht immer reproduziert werden konnten. Auf jeden Fall scheint es möglich zu sein, die Perspektiven zu vertauschen und damit den Effekt zu beeinflussen. Andere Versuche brachten eine Person mehr in den

Mittelpunkt, indem sie heller beleuchtet war als eine andere Person. Auch hier wurden das Verhalten der hervorgehobenen Person eher durch dispositionale Faktoren erklärt.

Auch hier gibt es wieder einen **linguistischen Erklärungsansatz**. Handelnde Personen vermeiden z.B. abstrakte Begriffe und Aussagen über sich selbst, während Beobachter die Handlungen stark abstrakt und damit eher dispositional erklärten.

Die **Optimismusverzerrung** ist ein ähnlicher Effekt. Hier schätzen Personen die Zeit, die gebraucht wird, um eine Aufgabe zu bewältigen, optimistischer ein, wenn sie schätzen sollen, wie lange sie selbst für die Aufgabe brauchen als wenn sie sagen sollen, wie lange eine andere Person für dieselbe Aufgabe braucht. Hier wird eher pessimistisch geschätzt. Dasselbe gilt für die Einschätzung von romantischen Beziehungen.

3. Selbstwertstützende Verzerrungen:

Menschen attribuieren Erfolge eher auf stabile, dispositionale Faktoren, während sie Mißerfolg auf externe oder situationale Faktoren attribuieren. Dies ist eine **selbstwertstützende Verzerrung**. Genauer gesagt, sind es zwei Verzerrungen. Eine **selbstwertsteigernde** (Anspruch auf Anerkennung von Erfolg) und eine **selbstwertschützende** (Verantwortung für Mißerfolg ablehnen) Verzerrung. Nur die Frage, ob es sich um eine kognitive oder motivationale Verzerrung handelt ist nicht geklärt, wobei es anscheinend sehr schwer ist diese Begriffe klar zu trennen.

4. Gruppenstützende Verzerrungen:

Auch die Gruppenzugehörigkeit kann Attributionsverzerrungen beeinflussen. So werden Erfolg (und Mißerfolg) von Mitgliedern der Eigengruppe anders attribuiert als Erfolg (und Mißerfolg) von Mitgliedern einer „Fremdgruppe“. Diese Verzerrung dient dazu, Stereotype zu bewahren und zu schützen (Kognitive Dissonanz garnicht erst entstehen lassen). Desweiteren sind Gefühle wie Stolz und Freude besonders stark, wenn die Leistung eines Gruppenmitglieds der eigenen Gruppe auf internale, stabile Faktoren attribuiert werden können.

Auch hier gibt es wieder linguistische Unterschiede. Dieselbe visuell gezeigte positive Handlung wurde unterschiedlich abstrakt kodiert. Handlungen der Eigengruppe wurden auf einem höheren Abstraktionsniveau kodiert als Handlungen von Mitgliedern der „Fremdgruppe“. Bei negativen Handlungen ist dieser Effekt genau umgekehrt.

1.3 Anwendungsgebiete der Attributionsforschung

Es wird gesagt, daß die Attributionstheorie eine der „bedeutendsten Entwicklung der Sozialpsychologie“ sei. Dies liegt daran, daß man eine Fülle von Problemen unter dem Blickpunkt der Attributionstheorie beleuchten und analysieren kann. Außerdem waren die Pioniere der Attributionstheorie nicht nur an der Theorie selbst interessiert, sondern auch an ihrer Anwendung. Eine Anwendung wird im folgenden behandelt, nämlich wie sich unterschiedliche Attributionsstile auf die Motivation einer Person auswirken.

1.3.1 Attribution und Motivation

Wie schon gesagt, hängt die Bewertung eines Erfolges (bzw. Mißerfolges) davon ab, welche Ursachen man dafür verantwortlich macht. Attribuiert man einen Mißerfolg

auf die eigenen Fähigkeiten, so hat dies zur Konsequenz, daß man sich auch in Zukunft nicht zutrauen wird, die Aufgabe erfolgreich zu bewältigen. Nimmt man dagegen Pech oder fehlende Anstrengung als Ursache, so sieht die Sache ganz anders aus. Die Klassifikation in internale und externale Faktoren hat schon Heider 1958 berücksichtigt.

Weiner et al. (1971) haben dieses Modell noch etwas ausgebaut und auch noch den **Faktor der Zeitstabilität** hinzugefügt. Dies bedeutet, ob ein Erfolg (Mißerfolg) aufgrund von zeitlich stabilen Faktoren auftritt oder aufgrund zeitlich instabiler Faktoren. Insgesamt sieht das Schema dann wie folgt aus:

	internal	external
stabil	Fähigkeit	Aufgabenschwierigkeit
instabil	Anstrengung	Zufall (Glück/Pech)

Von der Zeitstabilität hängt dabei die **Erwartung** ab, wie man in Zukunft abschneiden wird. Schreibt man einen Mißerfolg zeitlich stabilen Faktoren zu (Fähigkeit, Aufgabenschwierigkeit), so wird man kaum Hoffnung haben, in Zukunft die Aufgabe zu meistern. Attribuiert man auf zeitvariable Faktoren (Anstrengung, Zufall), so werden die Erfolgserwartungen kaum beeinflußt, da ja beim nächsten Mal alles anders sein kann.

Vom Lokalitätsfaktor hängen die **Selbstbewertungsaffekte**, wie Stolz und Scham ab. Umweltfaktoren haben kaum Einfluß auf die Selbstbewertung, da man ja nicht selbst verantwortlich ist für die Leistung. Jedoch gibt es Unterschiede zwischen Fremdbewertung und Selbstbewertung:

1. *Fremdbewertung:*

Hier fällt das Lob (bzw. der Tadel) besonders hoch aus, wenn Anstrengung die Ursache für ein Ereignis ist. Dies liegt daran, daß man in der Fremdbewertung danach sanktioniert, ob ein Ereignis beeinflußbar ist oder nicht. Da Anstrengung beeinflußbar ist, Fähigkeiten jedoch kaum, wird ein Ereignis aufgrund von Anstrengung also höher bewertet.

2. *Selbstbewertung:*

Hier verhält es sich genau entgegengesetzt. Hier sind Faktoren wichtig, die uns zeitüberdauernd anhaften und kaum beeinflußt werden können. Insbesondere also Fähigkeit.

Schon bald merkte man, daß sich Menschen entscheidend darin unterscheiden, wie sie Erfolg (bzw. Mißerfolg) attribuieren und man sie grob in zwei Klassen aufteilen kann:

1. **Erfolgsorientierte Menschen:**

Erfolgsorientierte schreiben Erfolg eher internalen Faktoren zu, besonders der eigenen Fähigkeit. Mißerfolg wird hingegen zeitinstabilen Faktoren zugeschrieben, also dem Zufall oder der eigenen Anstrengung. Dies macht Erfolgserlebnisse zu einer Gelegenheit, in der man hoch positive Selbstbewertungsaffekte erleben kann. Und bei einem Mißerfolg besteht immer noch die Hoffnung, es beim nächsten Versuch zu schaffen.

2. **Mißerfolgsorientierte Menschen:**

Mißerfolgsorientierte Menschen attribuieren hingegen sehr viel ungünstiger. Sie erklären einen Mißerfolg oft mit einem Mangel an Fähigkeit. Erfolge hingegen werden auf externale Faktoren attribuiert, also der Aufgabenschwierigkeit oder dem Zufall. Erfolgssituationen haben also einen geringeren Belohnungswert als bei erfolgsorientierten Personen.

1.4 Zusammenfassung

Die Attributionstheorie beschäftigt sich mit den „*Warum?*“-Fragen und wie diese beantwortet werden. Es gibt drei bekannte Theorien: Zum einen die der **naiven Handlungsanalyse**, die **Theorie der korrespondierenden Schlußfolgerungen**, sowie die **Kovariation und Konfiguration**.

Die Theorie der naiven Handlungsanalyse wurde 1958 von **Heider** erdacht und sieht den Menschen als einen **naiven Wissenschaftler**, der zwischen **internalen** und **externalen** Ursachen für Ereignisse unterscheidet.

Die Theorie der korrespondierenden Schlußfolgerungen wurde von **Jones et al.** entwickelt und besagt, daß beobachtbares Verhalten sowie die Absicht, die dazu geführt hat, mit einer stabilen Eigenschaft der Person korrespondieren. Dabei gibt es zwei Stadien: Die **Attribution von Absicht** und die **Attribution von Disposition**. Verzerrungen gibt es ebenfalls zwei: Die **motivationale** und die **kognitive** Verzerrung.

Mit der Frage, welche Informationen zur Attribution benutzt werden, beschäftigte sich **Kelley**. Seiner Theorie nach benutzen Personen entweder mehrere Informationsquellen, Beobachtungen, etc. (**Kovariation**) oder müssen sich auf eine Beobachtung stützen (**Konfiguration**). Bei der Kovariation geht man davon aus, daß ein Effekt einer Bedingung zugeschrieben wird, die zur selben Zeit wie der Effekt zu beobachten ist und die fehlt, wenn auch der Effekt fehlt. Über **Konsens-**, **Konsistenz-** und **Distinktheitsinformationen** kann so geschlossen werden, ob eine **Personenattribution**, eine **Entitätenattribution** oder eine **Umstandsattribution** vorgenommen werden soll. Eine Konfigurationsanalyse wird dann vorgenommen, wenn wenig Informationen zur Verfügung stehen. Kelley ging davon aus, daß Menschen in diesem Fall **kausale Schemata** benutzen, welche vorgefertigte Meinungen sind, welche auf Erfahrung beruhen. Hier gibt es z.B. das **Schema der hinreichenden Ursachen** (MSC) und das **Schema der notwendigen Ursachen** (MNC), welche beide mit dem Prinzip der **Aufwertung** und der **Abwertung** verbunden werden können.

Heider nahm an, daß eine **gegenläufige Beziehung** zwischen Umwelt- und Dispositionsattribution besteht, was allerdings nicht nachgewiesen werden konnte. Allgemein ist es ein Problem zwischen internalen und externalen Ursachen zu unterscheiden, da z.B. Sätze so umformuliert werden können, daß sie mal internal und mal external erscheinen.

Nach Weiner gibt es zwei Schlüsselfaktoren, welche zu Attribution führen:

1. Unerwartete (vs. erwartete) Ereignisse.
2. Nichterreichen (vs. Erreichen) eines Zieles.

Aber auch Kontrollverlust, negative Stimmungszustände und ein Gesprächskontext können Auslöser sein.

Modelle, wie das von Kelley, haben einen eher normativen Charakter, d.h. in der Realität werden Attributionen viel schneller und mit weniger Informationen vorgenommen. Dabei kommt es zu **Verzerrungen**. Eine Verzerrung liegt dann vor, wenn ein sozialer Beobachter ein ansonsten korrektes Verfahren systematisch verzerrt.

Mit der wichtigste und häufigste Attributionsfehler ist der **fundamentale Attributionsfehler**, bei dem der Person zu viel und der Umwelt zu wenig Gewicht beigemessen wird. Erklärungsansätze hierfür sind: **Salienz**, die **zeitliche Veränderung von Attribution**, **kulturelle Gründe** und **linguistische Gründe**.

Desweiteren gibt es noch einen Attributionsunterschied zwischen Handelndem und Beobachter, dem „**self-other**“-Effekt. Auch hier gibt es wieder unterschiedliche Erklärungsversuche: das **Ausmaß der Information**, die **Wahrnehmungs-**

fokussierung (unterschiedliche Perspektiven) und auch hier einen **linguistischen Erklärungsansatz**. Die **Optimismusverzerrung** gehört auch in dieses Gebiet.

Ähnlich wie bei der Optimismusverzerrung verhält es sich bei der **selbstwertstützenden Verzerrung**, bei der ein Erfolg eher internalen, dispositionalen Faktoren zugeschrieben wird, während ein Mißerfolg eher situational begründet wird.

Auch bezüglich Gruppenzugehörigkeit kommt es zu Attributionsverzerrungen, den **gruppenstützenden Verzerrungen**.

Mit der Frage, welche Ursachen man für Erfolg (bzw. Mißerfolg) verantwortlich macht und wie sich dies auf die Motivation auswirkt, hat sich **Weiner** beschäftigt. Weiner hat das Modell von Heider noch etwas ausgebaut, indem er einen **Faktor der Zeitstabilität** noch mit einführte. Daraus resultierte ein 2×2 - Schema, mit vier verschiedenen Attributionsmöglichkeiten. Von der Zeitstabilität hängt dabei die **Erwartung** ab, wie man in Zukunft bei einer Aufgabe abschneiden wird. Vom Lokalfaktor hängen die **Selbstbewertungsaffekte** ab. Desweiteren gibt es noch einen Unterschied zwischen Fremd- und Selbstbewertung. Schon bald merkte man, daß sich Menschen darin unterscheiden, wie sie ihre Leistungen attribuieren: Es gibt Erfolgsorientierte und mißerfolgsorientierte Menschen.

2 Theorie der kognitiven Dissonanz

Die Theorie der kognitiven Dissonanz wurde 1957 von **Leon Festinger** entwickelt und ist die einflußreichste aller aus der Gestaltpsychologie hervorgegangenen Konsistenztheorien.

2.1 Festingers Modell

Festinger geht von der Annahme aus, daß Personen ein Gleichgewicht ihres kognitiven Systems anstreben. Dahinter steckt das **Gesetz der Prägnanz**, bzw. der guten Gestalt der Gestaltpsychologie. Konsistenztheorien übertragen diesen Wahrnehmungsaspekt auf Kognitionen.

Unter Kognitionen sind hier Meinungen, Attitüden, Glaubensweisen, Wissens-einheiten, etc. zu verstehen. Kognitionen können in **relevanter** und **irrelevanter** Beziehung stehen.

1. In irrelevanter Beziehung stehen z.B. die Kognitionen „Ich studiere Informatik.“ und „Es regnet in Madrid.“.
2. Stehen Kognitionen in relevanter Beziehung zueinander, so haben sie im kognitiven System eines Individuums etwas miteinander zu tun. So zum Beispiel „Ich rauche.“ und „Rauchen schadet meiner Gesundheit.“.

Relevante Beziehungen zwischen Kognitionen können **konsonant** und **dissonant** sein. Unvereinbare Kognitionen erzeugen Dissonanz, vereinbare stehen in konsonanter Beziehung. Hierbei ist psychologische Vereinbarkeit gemeint. Was für eine Person unvereinbar ist, kann für eine andere Person vereinbar sein.

Die **Höhe** der kognitiven Dissonanz ergibt sich nach Festinger aus dem Verhältnis der dissonanten zu den konsonanten Kognitionen, sowie deren Wichtigkeit. Angenommen kognitive Dissonanz sei dadurch entstanden, daß eine Person eine Entscheidung zwischen zwei Alternativen getroffen hat. Je höher die **Anzahl** und **Wichtigkeit** der Kognitionen ist, welche unvereinbar mit der gefällten Entscheidung sind, desto höher die kognitive Dissonanz.

Kognitive Dissonanz erzeugt eine Motivation, die entstandene Dissonanz zu reduzieren. Dies kann auf drei verschiedene Arten geschehen:

1. *Addition* neuer konsonanter Kognitionen.
2. *Subtraktion* von dissonanten Kognitionen (Ignorieren, Verdrängen, Vergessen).
3. *Substitution* von Kognitionen: Subtraktion dissonanter bei gleichzeitiger Addition konsonanter Kognitionen.

Dies erfordert jedoch ein hohes Ausmaß an **kognitiver Verzerrung**. Welche der Kognitionen addiert, subtrahiert oder substituiert wird, hängt vom **Änderungswiderstand** der Kognitionen ab, welcher abhängig ist von der Anzahl der Kognitionen, welche mit der jeweiligen Kognition in konsonanter Beziehung stehen. Je größer die Anzahl der konsonanten Beziehungen einer Kognition zu anderen ist, um so größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß bei Änderung dieser Kognition neue Dissonanz entsteht. Besonders änderungsresistent sind also Kognitionen, welche bei Veränderung neue Dissonanz -vielleicht sogar in stärkerem Maße als vor der Veränderung- erzeugen würden.

Die Reduktion der Dissonanz erfolgt dabei immer nach dem Prinzip der Einfachheit und dem Prinzip der Effizienz. Desweiteren muß die Reduktion stabil sein, d.h. sie sollte zu vollständiger und größtmöglicher Dissonanzreduktion führen. Weiter zeigte sich, daß Personen präferierte Reduktionsstrategien nicht benutzten, wenn sie eine Attacke auf diese Art der Reduktion zu einem späteren Zeitpunkt antizipierten.

Nach Festinger gibt es vier Bedingungen, unter denen die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von kognitiver Dissonanz besonders hoch ist:

1. Dissonanz nach Entscheidungen („postdecisional dissonance“)
2. Forcierte Einwilligung („forced compliance“)
3. Selektive Auswahl von neuen Informationen
4. Attitüdenänderung und soziale Unterstützung („social support“)

Auf die vier Punkte wird im folgenden noch näher eingegangen.

2.2 Empirische Forschung zur Theorie der kognitiven Dissonanz

2.2.1 Dissonanz nach Entscheidungen

Die Theorie der kognitiven Dissonanz postuliert, daß nach Entscheidungen, bei denen aus mehreren Alternativen ausgewählt werden kann, kognitive Dissonanz entsteht. Dabei sind die positiven Aspekte der nicht gewählten Alternative und die negativen Aspekte der gewählten Alternative dissonant zur Entscheidung. Diese Dissonanz kann abgebaut werden durch:

1. Eine **Revision** der Entscheidung. Da eine Revision der Entscheidung oft mit hohem psychischem und materiellem Aufwand verbunden ist, welcher unter Umständen erneut zu Dissonanz führt, ist die Änderung der Kognitionen der meist gewählte Weg.
2. Durch **Änderung der Kognition** über die Attraktivität der Alternativen. Hier ist der Aufwand und damit die Änderungsresistenz der Kognitionen geringer. Man paßt also die Kognitionen der Entscheidung an.

Bei der Änderung der Kognitionen steigt die Attraktivität der gewählten Entscheidung an, während die Attraktivität der nicht gewählten abnimmt. Dies ist der sogenannte **„spreading apart“-Effekt** (eigentlich „spreading apart of alternatives“) und ist nach Festinger die effektivste und häufigste Art der Dissonanzreduktion. Man kann annehmen, daß der „spreading apart“-Effekt um so stärker wird, je geringer die Chance einer Revision ist. Bei revidierbaren Entscheidungen nimmt der Effekt also mit der Zeit ab, während er bei nicht revidierbaren zunimmt.

Allerdings gibt es auch noch den sogenannte **„regret“-Effekt**, welcher besagt, daß kurz nach einer Entscheidung die nicht gewählte Alternative attraktiver wird, während die gewählte unattraktiver wird.

Diese Thesen lassen sich auf alle denkbaren Handlungen und Entscheidungen anwenden, egal, ob das Verhalten sozial erwünscht ist bzw. legitim oder nicht. So rechtfertigten z.B. Personen, welche sich gegenüber anderen Personen aggressiv verhielten ihr Verhalten und werteten das Opfer ab, sofern hohe Dissonanz bestand. Dabei ist der Rechtfertigungsdruck um so stärker, je weniger die Chance zu einer Wiedergutmachung (quasi Revision) ist. Dissonanz wird in diesen Fällen also abgebaut durch:

1. Minimierung der **Entscheidungsfreiheit** („Ich hatte keine andere Wahl!“).
2. **Abwertung** des Opfers („So einer hat es doch nicht anders verdient!“).
3. Anzweiflung der Illegitimität des Verhaltens.

Negative Konsequenzen für den Akteur selbst, die nach einer Entscheidung unter voller Entscheidungsfreiheit auftreten und die die Person intern attribuiert, bewirkt eine Steigerung der Attraktivität einer Aufgabe bzw. Entscheidungsalternative.

Festinger glaubte, daß die Theorie der kognitiven Dissonanz nur nach Entscheidungen anwendbar ist, und nicht vor Entscheidungen, da der sogenannte „spreading apart“-Effekt nicht bzw. kaum gemessen wurde. Dies verwundert aber auch nicht, da es bei vorläufigen Entscheidungen ja einfacher ist, diese zu revidieren. Man hat sich ja noch nicht richtig festgelegt. Dissonanz wird hier also durch Revision reduziert und es kann daher garnicht zum „spreading apart“-Effekt kommen.

2.2.2 Kognitive Konsequenzen forcierter Einwilligung

Wenn Personen ein Verhalten zeigen, welches mit ihrer privaten Meinung unvereinbar ist, entsteht kognitive Dissonanz. Sie ist um so höher:

1. Je größer die **Entscheidungsfreiheit** ist.
2. Je höher die **aversiven Konsequenzen** dieses Verhaltens sind.
3. Je geringer die **Rechtfertigung** für dieses Verhalten ist.

Eine Möglichkeit der Dissonanzreduktion besteht darin, die eigene Attitüde dem (widerwillig) gezeigten Verhalten anzupassen. Dies ist möglich, sofern der **Änderungswiderstand** der Kognition gering ist.

1. Die Rolle von Belohnung:

In den 60er Jahren bestand eine Kontroverse, ob hohe oder niedrige Belohnungen eher zu Attitüdenänderung führen. Es zeigte sich, daß nur unter der Bedingung der hohen Entscheidungsfreiheit gilt, daß niedrige Belohnungen eher zu Attitüdenänderungen führten. Allerdings darf die Belohnung auch nicht zu hoch sein, da sonst der finanzielle Anreiz die Dissonanz übertrifft.

2. Die Rolle von Bestrafung:

Im Rahmen des „**forbidden-toy**“-Paradigmas wurde untersucht, welchen Einfluß Bestrafung bzw. Strafandrohung auf kognitive Änderungen haben.

Im Versuch sollten Kindergartenkinder zuerst eine Rangordnung von mehreren Spielzeugen aufstellen und erhielten dann die Instruktion, mit dem zweitattraktivsten Spielzeug nicht zu spielen. Dies geschah unter hoher bzw. niedriger Strafandrohung. Anschließend durften die Kinder mit den Spielzeugen spielen (außer mit dem verbotenen). Danach wurde die Attraktivität des verbotenen Spielzeugs im Vergleich zu den anderen gemessen und es zeigte sich, daß das verbotene Spielzeug unter hoher Strafandrohung attraktiver bewertet wurde als unter niedriger Strafandrohung. Das Spielzeug wurde bei niedriger Strafandrohung also mehr abgewertet.

Daraus läßt sich schließen, daß geringe Strafandrohung also effektiver zur Verinnerlichung von Werten bzw. Attitüden zu sein scheint. Denn unter hoher Strafandrohung können die Kinder ihre Dissonanz mit Hilfe der hohen Strafe reduzieren, was bei niedriger Strafe nicht möglich ist. Daher werden eher die Kognitionen geändert, einfach weil keine Rechtfertigung für das Nichtspielen besteht.

3. „*effort-justification*“-Theorie:

Desweiteren gibt es noch die „**effort-justification**“-Theorie, welche besagt, daß die Attraktivität einer Aufgabe, für die man sich freiwillig verpflichtet hat, mit der Höhe der Anstrengung, welche zur Erbringung der Aufgabe geleistet werden muß, ansteigt.

4. Unattraktive Kommunikatoren:

Der „effort-justification“-Theorie sehr ähnlich ist die Fragestellung, was passiert, wenn sich eine Person freiwillig einem **unglaublichen** bzw. **unattraktiven Kommunikator** aussetzt. Das Ergebnis der Theorie der kognitiven Dissonanz ist, daß unglaubwürdige (unattraktive) Kommunikatoren unter Bedingungen völliger Entscheidungsfreiheit mehr Attitüdenänderung bewirken als glaubwürdige (attraktive). Denn die entstehende Dissonanz kann ja nicht durch Abwertung des Kommunikators reduziert werden, da die Person ja freiwillig einwilligte. Daher wird eher die eigene Kognition angepaßt.

Ähnlich verhält es sich mit Gruppen, die sich einer Person ablehnend gegenüber verhalten. Arbeitet eine Person freiwillig in einer Gruppe mit, welche sich ablehnend gegenüber der Person verhält, so steigt die Attraktivität der Gruppe. Die Dissonanz entsteht hier, da die Person freiwillig in einer Gruppe mitarbeitet, die sie ablehnt. Dies gilt jedoch nicht, wenn keine weitere Zusammenarbeit mehr erwartet wird.

5. „foot-in-the-door“-Technik:

Fast den selben Sachverhalt kann man auch auf freiwillig erbrachte Hilfeleistung übertragen. Dies ist die sogenannte „**foot-in-the-door**“-Technik. Sie besagt, daß wenn man jemandem Hilfe leistet, ohne genug Rechtfertigung zu haben, sich die Attraktivität desjenigen, dem man geholfen hat, erhöht. Nach der Theorie ist eine sukzessive Approximation an die Hilfeleistung besser als eine sofortige hohe Forderung. Dabei muß man dem Helfenden die Illusion völliger Entscheidungsfreiheit lassen. Durch die kleine erbrachte Hilfeleistung, welche eigentlich garnicht erwünscht war, entsteht Dissonanz, welche durch eine Erhöhung der Attraktivität des Hilfesuchenden abgebaut wird, so daß weitere Hilfeleistungen wahrscheinlicher werden. Allerdings kann dieser Effekt auch mit der **Selbstwahrnehmungstheorie** von **Bem** erklärt werden.

2.2.3 Die selektive Suche neuer Informationen

Wie schon erwähnt, reduzieren Personen Dissonanz durch Addition, Subtraktion, sowie Substitution neuer Kognitionen. Dabei greifen sie auf schon vorhandene Kognitionen zurück, oder aber sie müssen aktiv nach neuen konsonanten Informationen suchen. Entsprechend suchen Personen gezielt Informationen, welche dissonanzreduzierend sind und meiden dissonante, reduktionserschwerende Informationen. So konnte nachgewiesen werden, daß Autokäufer, welche erst kürzlich ein Auto gekauft haben, erhöht nach Informationen über das gekaufte Auto suchten. Diese selektive Auswahl war bei Personen, die ihr Auto schon länger hatten, nicht mehr so stark vorhanden.

Allerdings gilt dies nicht immer. Festinger revidierte diese These 1964, indem er hinzufügte, daß Personen teilweise auch dissonante Informationen suchen, sofern sie sie widerlegen können bzw. wenn sie als nützlich gelten. Der Widerleg einer dissonanten Kognition kann unter Umständen nämlich eine bessere Reduktionsstrategie sein als die Vermeidung dieser Information.

2.2.4 Attitüdenänderung und Suche nach sozialer Unterstützung

Soziale Interaktion mit anderen Menschen stellt immer eine potentielle Quelle kognitiver Dissonanz dar. Wird eine Person mit Informationen und Meinungen konfrontiert, welche ihrer eigenen zuwiderlaufen, so entsteht kognitive Dissonanz, während Kommunikation mit Gleichgesinnten konsonante Informationen liefert.

Die Dissonanz ist um so geringer:

1. Je geringer die **Glaubwürdigkeit** des Kommunikators ist.
2. Je geringer die **Diskrepanz** zwischen Empfänger und Sender ist.
3. Je weniger fest die betroffene Attitüde im kognitiven System eingebettet ist.

Eine wichtige Rolle spielt hierbei die Glaubwürdigkeit des Kommunikators. Mit ihr kann man auch unterschiedliche empirische Ergebnisse erklären. So stellte man fest, daß die Attitüdenänderung bei Kommunikatoren mit hoher Glaubwürdigkeit mit zunehmender Diskrepanz zunimmt, während sie bei Kommunikatoren mit niedriger Glaubwürdigkeit mit steigender Diskrepanz abnahm. Also:

1. Hohe Glaubwürdigkeit - Hohe Diskrepanz \Rightarrow Attitüdenänderung.
2. Niedrige Glaubwürdigkeit - Hohe Diskrepanz \Rightarrow Beibehaltung der Attitüde.

Dies wird darüber erklärt, daß bei hoher Glaubwürdigkeit des Kommunikators die Kognition über den Kommunikator besonders änderungsresistent ist, so daß eine Person eher die eigene Meinung ändert. Bei Kommunikatoren mit niedriger Glaubwürdigkeit kann die Dissonanz jedoch über Abwertung des Kommunikators erfolgen.

Jedoch können Einstellungen auch durch Überzeugungsversuche gefestigt werden. Dies ist der sogenannte „**Bumerangeffekt**“. Er tritt immer dann auf, wenn eine besonders änderungsresistente Einstellung verändert werden soll. Dies erklärt man wie folgt. Die der eigenen Überzeugung widersprechende Kommunikation erzeugt Dissonanz, jedoch ist der Änderungswiderstand der angegriffenen Kognition zu hoch. Sie kann also nicht in Richtung der in der Kommunikation vertretenden Meinung geändert werden. Daher verfestigt sich diese Kognition noch mehr, so daß die Kommunikation besser abgewertet werden kann. Es ergibt sich also folgendes:

1. Geringe Verankerung der Kognition - Annäherung an konträre Kommunikation
2. Starke Verankerung der Kognition - Verfestigung der Einstellung

Wie schon gesagt, suchen Personen möglichst konsonante Informationen. Die Kommunikation mit Personen, welche ähnliche Einstellungen haben, liefert konsonante Informationen. Solche **soziale Unterstützung** wird gesucht, wenn das eigene kognitive System angegriffen wurde oder aber, wenn eine Attitüde geändert wurde. Im ersten Fall sucht das Individuum nach Informationen, welche die Einstellung unterstützen, im zweiten Fall Informationen, welche der alten Einstellung entgegengesetzt sind. Der Grund hierfür ist, daß nach Änderung einer Attitüde erneut kognitive Dissonanz entsteht. Alle Kognitionen, welche mit der alten Einstellung konsonant waren, sind nun nämlich dissonant zur neuen Einstellung. Diese Dissonanz wird abgebaut, indem konsonante Informationen gesucht werden. Die Suche nach sozialer Unterstützung kann auch erklären, warum Sektenmitglieder, die einen Weltuntergang erwarteten, der nicht kam, nicht aus der Sekte aussteigen. Im Gegenteil, sie suchen sogar nach neuen Mitgliedern. Der nicht gekommenen Weltuntergang erzeugt Dissonanz, wobei die Glaubenskognitionen allerdings sehr stark im kognitiven System eingebettet sind. Daher wird versucht, die kognitive Dissonanz dadurch abzubauen, daß man neue Mitglieder rekrutiert, welche die selben Einstellungen vertreten. Man bestätigt sich also gegenseitig im Glauben.

2.3 Zusammenfassung

Die Theorie der kognitiven Dissonanz wurde 1957 von Festinger entwickelt und geht davon aus, daß Personen nach einem **Gleichgewicht ihres kognitiven Systems** streben. Kognitionen können in **relevanter** und in **irrelevanter** Beziehung stehen, sowie **konsistent** bzw. **dissonant** zueinander sein. Die **Höhe** der kognitiven Dissonanz ergibt sich nach Festinger aus dem **Verhältnis** der konsonante zu den dissonanten Kognitionen.

Kognitive Dissonanz erzeugt eine **Motivation** diese abzubauen. Dies kann durch **Addition**, **Subtraktion** und **Substitution** von Kognitionen geschehen. Welche Kognition addiert, subtrahiert, bzw. substituiert wird, hängt dabei vom **Änderungswiderstand** der Kognitionen ab.

Die Reduktion der Dissonanz erfolgt dabei immer nach dem **Prinzip der Einfachheit und Effizienz**. Desweiteren sollte sie möglichst stabil sein.

Es gibt vier Bedingungen, unteren denen das Auftreten von kognitiver Dissonanz besonders hoch ist.

1. *Dissonanz nach Entscheidungen:*

Nach Entscheidungen, bei denen aus verschiedenen, teilweise entgegengesetzten Alternativen ausgewählt werden kann, entsteht kognitive Dissonanz. Diese kann durch **Revision der Entscheidung** oder aber durch **Änderung der Kognition** über die Attraktivität der Alternativen abgebaut werden. Bei letzterem kommt es häufig zum „**spreading apart**“-Effekt. Kurz nach Entscheidungen tritt oft auch ein zum „spreading apart“-Effekt gegenläufiger Effekt auf, der „**regret**“-Effekt.

2. *Forcierte Einwilligung:*

Wenn Personen ein Verhalten zeigen, welches mit ihrer privaten Meinung unvereinbar ist, entsteht kognitive Dissonanz. Sie ist um so größer, je größer die **Entscheidungsfreiheit** ist, je höher die **aversiven Konsequenzen** sind und je geringer die **Rechtfertigung** ist.

Ist der Änderungswiderstand der Kognition gering, so ist die Änderung der Attitüde eine Möglichkeit der Dissonanzreduktion. Dabei gilt folgendes, meist unter der Bedingung hoher Entscheidungsfreiheit:

- (a) Geringe Belohnungen führen bei hoher Entscheidungsfreiheit eher zu einer Einstellungsänderung als hohe Belohnungen.
- (b) Geringe Strafandrohung führt eher zu einer Einstellungsänderung als hohe Strafandrohungen („**forbidden-toy**“-Paradigma).
- (c) Unglaubliche bzw. unattraktive Kommunikatoren bewirken unter der Bedingung von Entscheidungsfreiheit eher eine Attitüdenänderung als glaubwürdige bzw. attraktive Kommunikatoren.
- (d) Arbeitet eine Person freiwillig in einer Gruppe mit, welche sich ihr gegenüber ablehnend verhält, so erhöht sich die Attraktivität dieser Gruppe, sofern weitere Zusammenarbeit erwartet wird.
- (e) Unter der (scheinbaren) Bedingung von Entscheidungsfreiheit, ist eine sukzessive Approximation an eine Hilfeleistung besser als eine sofortige hohe Forderung („**foot-in-the-door**“-Technik).

3. *Selektive Auswahl neuer Informationen:*

Personen suchen dissonanzreduzierende Information und meiden dissonante, reduktionserschwerende Informationen, sofern sie diese nicht widerlegen können.

4. *Attitüdenänderung und soziale Unterstützung:*

Kognitive Dissonanz entsteht u.a., wenn eine Person mit Meinungen und Informationen konfrontiert wird, welche den ihrigen nicht entsprechen. Kommunikation mit Gleichgesinnten liefert dagegen konsonante Informationen. Die entstehende Dissonanz ist um so geringer, je geringer die **Glaubwürdigkeit** des Kommunikators ist, je geringer die **Diskrepanz** zwischen den Kommunizierenden ist und je weniger die betroffene Attitüde im kognitiven System eingebettet ist. Wichtig ist hierbei die Glaubwürdigkeit. Angenommen es besteht eine hohe Diskrepanz zwischen Empfänger und Sender. Eine hohe Glaubwürdigkeit führt zu einer Attitüdenänderung, während eine niedrige nichts bewirkt, höchstens eine Verfestigung.

Zu einer Verfestigung kommt es beim „**Bumerang**“-Effekt. Versucht man eine fest ins kognitive System eingebettete Kognition zu ändern, so verfestigt sich diese eher, da es dann einfacher und effizienter ist, die Kommunikation und den Kommunikator abzuwerten als die eigene Meinung zu ändern. Ist die Kognition nicht so fest eingebettet, so ändert man eher die eigene Meinung.

Soziale Unterstützung wird nach einem Angriff auf das eigene kognitive System gesucht, bzw. nach Änderung der Einstellung.

3 Sozialkognitive Lerntheorie

Die sozialkognitive Lerntheorie wurde von **Bandura** entwickelt. Sie gliedert sich in zwei Teile:

1. Der **experimentelle Nachweis** des Beobachtungslernens.
2. Eine **ausformulierte Lerntheorie**, welche kognitive Prozesse berücksichtigt.

3.1 Lernen durch Beobachtung

Man kann nicht alle Lernprozesse durch das klassische bzw. operante Konditionieren erklären. Gerade komplexe Verhaltensweisen können kaum so gelernt werden. Vielmehr lernt man auch durch Beobachtung anderer, sprich, auch wenn wir die zu lernenden Handlungen nicht selbst ausführen, wie es bei den Arten der Konditionierung der Fall ist. So kann man den Prozeß des Autofahren-Lernens nicht behavioristisch erklären und auch das Erlernen von Sprache ist ohne Modelle, nur durch Versuch und Irrtum, nicht zu bewerkstelligen. Ein **Modell** ist hierbei jegliche **Repräsentation eines Verhaltensmusters**. Also nicht nur Personen, sondern auch das Fernsehen, Bücher, verbale Instruktionen, Richtlinien, etc.

Das Lernen durch Imitation ist zwar nicht immer angesehen (einige Kulturen betonen Individualität sehr), jedoch trotzdem sehr wichtig. Zum Beispiel wird Sprache und Kultur überwiegend durch Modelle weitervermittelt und damit am Leben erhalten.

3.1.1 Der Versuchsaufbau

Um dies nachzuweisen, hat Bandura in den 70er Jahren Experimente durchgeführt. Mit das bekannteste Experiment hat er 1965 beschrieben:

Er hat Kindergartenkindern einen Film gezeigt, in dem ein Modell (ein anderer Jugendlicher, eine Comicfigur) sich körperlich als auch verbal aggressiv verhält. Alle Kinder sahen eine Sequenz, in der das Modell eine Puppe mit einem Plastikhammer schlägt und diese auch beschimpft. Es gab jedoch drei Versuchsbedingungen, in denen der Film unterschiedlich endete:

1. Das Modell wurde von einem Erwachsenen für sein Verhalten belobigt, also belohnt.
2. Das Verhalten wurde bestraft.
3. Das Verhalten blieb ohne Konsequenzen.

Danach wurden die Kinder in einen Raum geführt, der genau die selben Gegenstände enthielt, wie im zuvor gezeigten Film und es wurde die Anzahl der aggressiven Akte gezählt:

	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3
männlich	3,5	2,6	3,2
weiblich	1,8	0,4	1,6

3.1.2 Das Ergebnis

- (a) Mädchen zeigten insgesamt weniger aggressive Akte als Jungen.
- (b) Wichtiger: Die Kinder in der ersten Bedingung vollführten mehr aggressive Akte als die anderen Gruppen.

Diese Ergebnisse stehen unter anderem im Widerspruch zur **Katharsis**-Annahme.

Das wichtigste Ergebnis war jedoch die Beobachtung, daß die Nachahmensrate am höchsten war, wenn das Modell belohnt wurde. Dies bezeichnet man als **stellvertretende Verstärkung**. Es gibt vier verschiedene Arten von Verstärkung:

1. Das Vorbild belohnt den Imitierenden direkt.
2. Die imitierte Aktivität ist sozial anerkannt, bzw. führt zu Belohnung. (Ein Kind, welches auch Milch bekommt, wenn es gelernt hat „Milch“ zu sagen.)
3. Die eben erwähnte stellvertretende Verstärkung, wenn also das Modell für das gezeigte Verhalten verstärkt wird. Wichtig ist hier, daß Verhalten auch imitiert wird, wenn der Imitierende nicht selber verstärkt wird dafür.
4. Des weiteren wird das Modell durch die Imitation anderer auch wieder beeinflusst. So ließen sich Leute in der Unterhaltungsbranche die Haare und Nägel länger wachsen, als es bisher üblich war. Dieses Verhalten wurde imitiert und veranlasste die Entertainer dies auch weiterhin zu tun.

Da die Kinder auch die Handlungen von Comicfiguren nachahmten, wurden viele Untersuchungen gemacht bezüglich den **Merkmale des Modells**, aber auch zu den **Merkmale der nachahmenden Person**. Dabei kam heraus, daß besonders oft Modelle mit Macht und Prestige nachgeahmt wurden und zwar von Personen, welche noch „unfertig“ in ihrer Entwicklung und sehr selbstunsicher sind.

3.1.3 Die Funktion des Lernens durch Beobachtung

Bandura schrieb dem Lernen durch Beobachten folgende Funktionen zu:

1. **Modelling Effekt (Aufbau neuer Verhaltensweisen):**

Hierbei wird etwas **neues** gelernt, wie zum Beispiel neue Verhaltensweisen im zuvor geschilderten Clownversuch.

2. **Hemmungs- und Enthemmungseffekte:**

Früher gelernte Verhaltensweisen werden gestärkt oder geschwächt, je nachdem, welche Auswirkungen das Verhalten für die Modellperson hat. Dies ähnelt also ein wenig dem operanten Konditionieren, nur daß in diesem Fall die Modellperson die Verstärkung erfährt.

Zu diesem Effekt gibt es auch die sogenannten „Bestrafungsstudien“ („punishment-studies“, siehe Buch).

3. **Auslösender Effekt (Reaktionserleichterung):**

Hier ist das Modell für das Auftreten einer Reaktion verantwortlich, die weder neu, noch genau imitiert ist. Etwas, was andere tun, wird in der jeweiligen Situation als angemessen angesehen und ausgeführt. Dies ähnelt der Theorie des sozialen Beweis (z.B. Klofrau).

3.2 Die sozialkognitive Theorie

Wichtig sind die Weiterentwicklungen der Theorie. In dem oben geschilderten Experiment gab es noch eine dritte Phase. Die Versuchsleiterin forderte die Kinder nach der spontanen Imitationsphase auf, das Verhalten der Modellperson zu zeigen und ermutigte sie dazu, indem sie ihnen Süßigkeiten in Aussicht stellte. Dabei stellte sich heraus, daß die Kinder sehr viel mehr Verhalten der Modellperson behalten haben, als sie gezeigt haben. Das heißt es wurde Verhalten gelernt, ohne es sofort zu zeigen. Dies führt zu folgenden Thesen:

1. Verhalten wird gelernt aber nicht zwingend gezeigt.
2. Verhalten wird erst nach einiger Zeit gezeigt, evtl. ohne daß Gelegenheit zur Einübung bestand.
3. Es gibt Modellierungseffekte lediglich aufgrund von Beschreibungen (Karl-May-Leser können wahrscheinlich den Schlag von Old Shatterhand beschreiben).
4. Modellierungseffekte können sich auf Verhaltensregeln bzw. Verhaltensprinzipien übertragen. So kann z.B. ein aggressiver Verhaltensstil entstehen.

Dies wird auch als **generalisierte Nachahmung** bezeichnet. Es gibt einige Untersuchungen, in denen in übereinstimmender Weise nach vorher festgelegten Regeln auf Reize reagiert wurde. In einem Versuch erzeugte das Modell z.B. aus einer Reihe von Substantiven Sätze, welche in der Passivform waren. Inhaltlich unterschieden sich die Sätze, nur der Passiv war ihnen gemeinsam. Danach mußten die Kinder Sätze bilden und auch sie bildeten überwiegend nur Passivsätze. Sie konnten also abstrahieren und die gemeinsamen Merkmale feststellen.

Gedächtnis- und Motivationsprozesse spielen bei dieser Art des Lernens also auch eine Rolle. Insgesamt gliedert sich der Prozeß des Lernens durch Beobachtung in zwei Phasen auf, die im folgenden näher beschrieben werden:

1. Aneignungsphase
2. Ausführungsphase

3.2.1 Die Aneignungsphase

Zwei Prozesse sind in der Aneignungsphase wichtig:

1. Aufmerksamkeitsprozesse:

Die zu modellierenden Handlungen müssen die Aufmerksamkeit des Lernenden erregen, um differenziert wahrgenommen werden zu können. Die Reizgegebenheiten müssen also aufgrund ihrer physikalischen, bzw. emotionalen und funktionalen Eigenschaften auffallend sein. Dies sind die affektiven Valenzen des Modells, welche es also anziehend und interessant machen. (Dinosaurier vs. Cowboy)

2. Gedächtnisprozesse:

Das zu modellierende Verhalten wird im Gedächtnis gespeichert, ohne daß es sofort gezeigt wird. Bandura geht im Sinne der **dualen Codierung** von zwei Formen der Speicherung aus:

(a) Eine **bildhafte Repräsentation**:

Es werden relativ dauerhafte, abrufbare Vorstellungen vom Modellprozeß gebildet. Ein Beispiel ist die Erinnerung an ein Tennisspiel, welches einem sofort die typischen Bewegungsabläufe ins Gedächtnis bringt.

(b) Eine **verbale Repräsentation**:

Diese Möglichkeit besteht noch nebenbei zur Speicherung. Lernen und Behalten wird durch diese Art der Repräsentation noch zusätzlich unterstützt. Sie führt nämlich dazu, daß man das zu Lernende (z.B. Bewegungen) besser versteht und später die Bewegungssequenzen, z.B. beim Skifahren, als eine Art „Befehlsfolge“ besser reproduzieren kann. Ein Skilehrer erklärt daher die Bewegungen bildhaft als auch verbal.

Die Bedeutung dieser Speicherprozesse wurde auch empirisch belegt. Dabei gab es unterschiedliche Bedingungen:

- (a) Das einfache Betrachten des zu modellierenden Prozesses.
- (b) Betrachten des Prozesses mit Aufforderung zum verbalen Codieren.
- (c) Eine Verhinderung der sprachlichen Verschlüsselung durch gleichzeitiges Rückwärtszählen.

Es zeigte sich dabei, daß es zu den besten Modellierungseffekten kam, wenn die Person nicht am Verschlüsseln gehindert wurde, also in den ersten beiden Fällen.

3.2.2 Die Ausführungsphase

In der Ausführungsphase sind ebenfalls zwei Prozesse wichtig:

1. Motorische Reproduktionsprozesse:

Eine symbolische Repräsentation des gelernten Verhaltens garantiert noch keine korrekte Ausführung, da oftmals motorische Fähigkeiten fehlen, bzw. aufgebaut werden müssen. Wichtig ist hierbei die Rückmeldung bzw. das **Feedback** über die Güte der Ausführung des gelernten Verhaltens. Oft ist eine schrittweise Annäherung an die richtige Verhaltensweise günstig. Auch Videoaufnahmen des eigenen Verhaltens können hilfreich sein, da sie „objektivierende visuelle Rückmeldungen“ sind.

2. Motivationsprozesse:

Wie schon oben gesagt, gibt es Verhaltensweisen, welche gelernt, aber nicht zwingend gezeigt werden. Dies muß durch eine Theorie erklärt werden. Nach Bandura sind es **kognitive Prozesse** des Individuums, die dazu führen, daß Verhalten in einem Fall gezeigt wird, in einem anderen aber nicht. Das Individuum bestimmt dies also selbst. Hier sind ebenfalls wieder zwei Faktoren wichtig:

(a) Antizipation der Folgen des Verhaltens:

Menschen streben danach, daß sie Vorteile erzielen und Nachteile vermeiden und richten ihr Verhalten entsprechend danach aus. Dies ist möglich, da Menschen die Folgen ihres Verhaltens antizipieren können. So kann eine Person z.B. gegenüber ihrem Vorgesetzten negativ und aggressiv gestimmt sein und auch über das entsprechende aggressive Verhaltensinventar verfügen, zeigt dieses Verhalten jedoch nicht, da sie negative Konsequenzen antizipiert.

Antizipation ist ein Grundprinzip neuerer Motivationstheorien. Auch **Verstärkung** stellt sich in diesem Zusammenhang ganz anders da. Nach behavioristischer Auffassung wirkt die Verstärkung selbst auf das Verhalten. Nach kognitivistischer Sicht ist es die Erwartung des Verstärkers, welche wirkt. Nicht das Futterkorn selbst bringt ein Versuchstier dazu durch ein Labyrinth zu laufen, sondern die Erwartung des Futterkorns.

(b) Selbststeuerung:

Bandura hat die Bedeutung von **Selbstregulationsprozessen** gesehen und kam zu dem Schluß, daß die Kognitionen und Gedanken die Handlungen steuern und nicht außen anliegende Kräfte (Umwelt) oder Triebe innerhalb des Menschen. Menschen können auf sich selbst reagieren, was ihnen die Möglichkeit der Selbststeuerung gibt. Dazu gehören:

i. **Beobachtung des eigenen Verhaltens:**

Wir beobachten uns dauernd. Es gibt Hinweise darauf, daß die Protokollierung des eigenen Verhaltens zu Veränderungen in den Häufigkeiten führt. (Raucher, der aufhören möchte; Schriftsteller, der die geschriebenen Seiten zählt)

ii. **Selbstverstärkung:**

Neben der Möglichkeit der Fremdverstärkung gibt es noch die Selbstverstärkung. Diese kann in Form von Stolz auftreten, aber auch in Form von selbst verabreichten Belohnungen (bzw. Bestrafungen). Auch verbale Selbstverstärkung kommt oft vor („Das hast du gut gemacht!“).

iii. **Leistungsstandards:**

Die Belohnung, bzw. Bestrafung von Ergebnissen setzt jedoch eine Möglichkeit der Bewertung voraus. Man muß also entscheiden können, ob man das was man erreichen wollte, bzw. glaubte erreichen zu müssen, auch erreicht hat. Dieser entwickelt sich aus eigenen Erfahrungen, oder auch durch **Beobachtung anderer**.

3.2.3 Klinische Anwendung

Zum einen ist das Modellernen Ursache vieler Verhaltensstörungen, zum anderen kann es jedoch auch zu therapeutischen Zwecken eingesetzt werden.

In vielen Fällen von Angststörungen haben die Betroffenen z.B. gar keine eigenen Erfahrungen mit dem Objekt der Angst gemacht, sondern haben das Verhalten durch Beobachtung gelernt. Dies kann z.B. über Massenmedien geschehen. Bei Personen mit Flugangst können also Berichte über Flugzeugabstürze zur entsprechenden Flugangst geführt haben.

Im therapeutischen Bereich nutzt man besonders die Erkenntnisse des **partizipativen Modellernens**, sowie der **Selbststeuerung**.

Beim partizipativen Modellernen macht der Therapeut in sukzessiver Annäherung an das fragliche Objekt das gewünschte Verhalten vor und bittet den Klienten es ihm nachzuahmen.

Das Prinzip der Selbststeuerung findet besonders in verhaltenstherapeutischen Ansätzen Anwendung. Personen werden nicht mehr einem Verhaltenstraining unterzogen, sondern es werden ihnen vielmehr Selbststeuerungsfähigkeiten zugeschrieben, so daß sie ihr Verhalten selber regulieren können. (Raucher, der sich das Rauchen abgewöhnen möchte)

Weitere Möglichkeiten zur Verhaltensmodifikation sind:

1. Positive Bekräftigung.
2. Gegenkonditionierung (**Systematische Desensibilisierung**).
3. Löschung (durch Nichtbeachtung).
4. Lernen durch Beobachtung anderer Personen.
5. Diskrimination.

3.3 Zusammenfassung

Bandura stellte fest, daß nicht alle Lernprozesse mit dem behavioristischen Lernmodell erklärt werden können. Vielmehr lernen wir oft durch **Beobachtung** anderer. Dies wurde 1965 auch empirisch belegt. Im Versuch sahen Kinder einen Film, in dem eine andere Person sich aggressiv gegenüber einer Puppe verhielt. Danach bekamen sie die Möglichkeit auch mit einer solchen Puppe zu „spielen“. Ein Ergebnis dieser Untersuchung war, daß die meisten Akte der Gewalt ausgeführt wurden, wenn die Modellperson für ihr Verhalten belohnt wurde, die wenigsten, wenn sie bestraft wurde. Dieses Prinzip nennt man **stellvertretende Verstärkung**. Besonders attraktiv waren Modelle mit Prestige und Macht.

Die Funktion des Lernens durch Beobachtung ist nach Bandura der Aufbau neuer Verhaltensweisen, Hemmungs- und Enthemmungseffekte, sowie Reaktions erleichterung.

Es zeigte sich auch, daß Verhalten, welches gelernt wurde nicht zwingend (sofort) gezeigt wird. Desweiteren gibt es Modellierungseffekte nur durch Beschreibungen. Weiterhin gibt es das Prinzip der **generalisierten Nachahmung**, was bedeutet daß sich Modellierungseffekte auf Verhaltensprinzipien übertragen können. So kann es z.B. auf Dauer passieren, daß sich die Kinder aus dem Versuch nicht nur gegenüber dieser einen bestimmten Puppe aggressiv verhalten, sondern sich einen aggressiven Verhaltensstil aneignen.

Es spielen also auch **Gedächtnis- und Motivationsprozesse** eine Rolle, da man das Verhalten, welches man erst später zeigt, abspeichern muß (**Aneignungsphase**) und es desweiteren eine Motivation geben muß, es auch zu zeigen (**Ausführungsphase**).

In der Aneignungsphase spielen **Aufmerksamkeits- und Gedächtnisprozesse** eine Rolle. Bandura ging von einer **dualen Codierung** aus, d.h. Verhalten wird bildhaft und unter Umständen auch verbal gespeichert.

Wichtig in der Ausführungsphase sind **motorische Reproduktionsprozesse**, sowie **Motivationsprozesse**. Man kann Verhalten, welches man beobachtet hat nicht immer sofort nachahmen, da oft motorische Fähigkeiten fehlen, welche durch **Feedback** aufgebaut werden müssen.

Ob ein Verhalten gezeigt wird, wird durch **kognitive Prozesse** des Individuums bestimmt. Diese bestehen im groben aus **Antizipation** und **Selbststeuerung**. Antizipation bezieht sich hier auf die Antizipation der Folgen des Verhaltens. Es ist nicht der Verstärker selbst, welcher wirkt, sondern die **Antizipation des Verstärkers**. Bandura stellte auch **Selbstregulationsprozesse** in den Vordergrund. Dazu zählen **Beobachtung des eigenen Verhaltens**, **Selbstverstärkung** und **Leistungsstandards**.

Im therapeutischen Bereich wichtig sind das **partizipative Modellernen**, sowie das Prinzip der **Selbststeuerung**.