
3 Soziale Wahrnehmung und Attribution

Brian Parkinson

Zusammenfassung

Andere Menschen sind so sehr Teil unseres alltäglichen Lebens, dass wir es als selbstverständlich annehmen, sie zu verstehen. Wir sind so vertraut mit ihren charakteristischen Merkmalen und Aktivitäten, dass wir selten darüber nachdenken, wie wir es schaffen, die zwischen ihnen bestehenden Ähnlichkeiten und Unterschiede zu verstehen sowie uns einen Reim auf die verwirrenden oder komplizierten Dinge zu machen, die sie manchmal tun. In diesem Kapitel werden Forschungsarbeiten beschrieben, die zum Verständnis dieser Prozesse durchgeführt wurden. Studien darüber, wie wir andere Menschen wahrnehmen (soziale Wahrnehmung), zeigen, dass unsere Eindrücke, die wir von anderen haben, davon abhängen, welche Informationen uns zur Verfügung stehen und wann. Die Forschung dazu, wie Menschen Verhalten erklären (Attribution), zeigt, dass sie nicht alle möglichen Erklärungen eines Verhaltens als gleich wahrscheinlich ansehen. Beispielsweise schreiben Mitglieder individualistischer Gesellschaften das Verhalten anderer Menschen häufig ihren Persönlichkeiten und Fähigkeiten zu, auch wenn situationsbezogene Faktoren eine wichtige Rolle spielten. Eindrücke und Erklärungen hängen auch von momentanen Motivationen und Zielen ab. Tatsächlich beschreiben und erklären wir soziale Ereignisse unterschiedlich, je nachdem, wer unser Gegenüber ist und in welchen Umständen wir uns befinden.

Learning Goals Start

Schlüsselbegriffe

- 1 - Abwertungsprinzip
- 2 - Actor-Observer-Effekt
- 3 - Analyse nicht gemeinsamer Auswirkungen
- 4 - Attributionsverzerrungen
- 5 - Aufwertungsprinzip
- 6 - Distinktheitsinformation
- 7 - Durchschnittsbildung
- 8 - „Falscher Konsensus“
- 9 - Implizite Persönlichkeitstheorie
- 10 - Kausalattribution
- 11 - Kausale Kraft
- 12 - Kausales Schema
- 13 - Konfigurationsmodell
- 14 - Konsensusinformation
- 15 - Konsistenzinformation
- 16 - Korrespondenzverzerrung
- 17 - Kovariationstheorie
- 18 - Peripheres Persönlichkeitsmerkmal
- 19 - Primacy-Effekt
- 20 - Probabilistischer Kontrast
- 21 - Salienz
- 22 - Sich selbst erfüllende Prophezeiung
- 23 - Selbstwertdienliche Attributionsverzerrungen
- 24 - Soziale Wahrnehmung
- 25 - Summation
- 26 - Theorie der gelernten Hilflosigkeit
- 27 - Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen
- 28 - Zentrales Persönlichkeitsmerkmal

Overview Start

Andere Menschen sind so sehr Teil unseres alltäglichen Lebens, dass wir es als selbstverständlich annehmen, sie zu verstehen. Wir sind so vertraut mit ihren charakteristischen Merkmalen und Aktivitäten, dass wir selten darüber nachdenken, wie wir es schaffen, die zwischen ihnen bestehenden Ähnlichkeiten und Unterschiede zu verstehen sowie uns einen Reim auf die verwirrenden oder komplizierten Dinge zu machen, die sie manchmal tun. In diesem Kapitel werden Forschungsarbeiten beschrieben, die zum Verständnis dieser Prozesse durchgeführt wurden. Studien darüber, wie wir andere Menschen wahrnehmen (soziale Wahrnehmung), zeigen, dass unsere Eindrücke, die wir von anderen haben, davon abhängen, welche Informationen uns zur Verfügung stehen und wann. Die Forschung dazu, wie Menschen Verhalten erklären (Attribution), zeigt, dass sie nicht alle möglichen Erklärungen eines Verhaltens als gleich wahrscheinlich ansehen. Beispielsweise schreiben Mitglieder individualistischer Gesellschaften das Verhalten anderer Menschen häufig ihren Persönlichkeiten und Fähigkeiten zu, auch wenn situationsbezogene Faktoren eine wichtige Rolle spielten. Eindrücke und Erklärungen hängen auch von momentanen Motivationen und Zielen ab. Tatsächlich beschreiben und erklären wir soziale Ereignisse unterschiedlich, je nachdem, wer unser Gegenüber ist und in welchen Umständen wir uns befinden.

Overview Stop

3.1 Einleitung

Können Sie sich an die erste Begegnung mit Ihrem besten Freund bzw. Ihrer besten Freundin erinnern? Wie schnell stellte sich bei Ihnen ein Gefühl dafür ein, was diese Person für ein Mensch ist oder wie Sie miteinander zurechtkommen würden? Erwies sich Ihr Eindruck als richtig? Wenn nein, welche Aspekte Ihres Eindrucks stimmten nicht und warum haben Sie sich geirrt?

Stellen Sie sich jetzt bitte vor, dass Sie einer anderen Person gar nicht persönlich begegnen, sondern Ihnen jemand etwas über diese Person *erzählt*. Obwohl Sie vermutlich normalerweise erwarten, bei einer solchen Gelegenheit Informationen über die äußere Erscheinung, das Alter, den Beruf und eine ganze Reihe weiterer Dinge zu erhalten, lassen Sie uns hier einmal annehmen, dass Sie diesmal nur etwas über die Persönlichkeitseigenschaften (Traits) einer Person erfahren. Lassen Sie uns außerdem annehmen, dass Sie die Informationen in Form einzelner Wörter und nicht in Form vollständiger Sätze erhalten und dass Sie keine Fragen stellen dürfen. Probieren Sie es einmal aus. Welche Art von Person wird durch die folgenden Adjektive beschrieben?

intelligent – geschickt – fleißig – warm – entschlossen – praktisch – vorsichtig

Wie leicht fiel es Ihnen, sich daraus einen Eindruck zu bilden? Sind Sie auf die gleiche Weise zu Ihren Schlussfolgerungen gelangt wie damals, als Sie erstmals Ihren Freund trafen? Sind Sie dabei genauso sicher wie damals, dass Ihr Urteil zutrifft?

Auch wenn Sie jemandem zum ersten Mal begegnen, haben Sie für gewöhnlich schon ein paar Erwartungen: Selbst wenn Sie noch nichts über die Person gehört haben, sagt der Ort, an dem Sie sich treffen (eine Bar, ein Hörsaal oder ein Supermarkt) etwas über den betreffenden Menschen aus. Sie wissen, dass er offenbar zu der Art Personen gehört, die an einen solchen Ort kommen; und diese *kategoriale Information* liefert unter Umständen bereits einige brauchbare Hinweise (► Kap. 4 sowie Fiske & Neuberg, 1990). Es kann allerdings auch passieren, dass wir am Anfang nur sehr wenige Hinweisreize haben und uns unsere Eindrücke fast ohne Vorinformationen bilden müssen. Und trotzdem ist uns oft eine Person bereits sympathisch oder unsympathisch, bevor das Gespräch überhaupt begonnen hat.

Aber Menschen, die wir zunächst nicht mögen, können später die besten Freunde sein; und Personen, von denen wir meinen, dass wir sie mögen, erweisen sich möglicherweise am Ende als nicht besonders angenehm. Bei jeder Beziehung von Dauer erkennen wir allmählich, wie sich die andere Person in unterschiedlichen Situationen verhält, und nutzen diese Beobachtungen vielleicht dazu, Schlüsse über ihre Gefühle und ihre Persönlichkeit zu ziehen. Tatsächlich trifft es nur selten zu,

dass diese späteren Informationen perfekt mit den ersten Eindrücken übereinstimmen.

In diesem Kapitel geht es darum, wie wir uns einen Reim auf andere Menschen machen. Weil wir so leicht Schlussfolgerungen über die Persönlichkeit anderer Menschen ziehen und weil wir gewöhnlich kaum Schwierigkeiten haben, die Bedeutung ihrer Handlungen zu verstehen, hat es den Anschein, dass unsere sozialen Wahrnehmungen unkompliziert und direkt sind. Die Tatsache jedoch, dass wir unseren ersten Eindruck oft korrigieren müssen, deutet darauf hin, dass die Angelegenheit vermutlich etwas komplizierter ist.

Es ist wichtig zu verstehen, wie wir andere Menschen wahrnehmen und wie wir ihr Verhalten erklären. Denn diese beiden Prozesse beeinflussen die Art und Weise, wie wir anderen gegenüber handeln. Ein Lehrer, der die schlechte Leistung einer Schülerin mit deren mangelnden Fähigkeiten erklärt, wird sich vielleicht weniger anstrengen, sie zu fördern. Ein Vorurteil kann uns dazu verleiten, wirtschaftliche Probleme einer Person oder einer Gruppe auf deren negative Merkmale zurückzuführen und tiefergehende strukturelle Probleme in der Gesellschaft nicht bei der Erklärung zu berücksichtigen (► Kap. 14). Wenn wir wissen, welchen Verzerrungen unser Verständnis anderer Menschen unterliegt, so hilft uns das, potenziellen negativen Einflüssen solcher Verzerrungen entgegenzuwirken.

Im nächsten Abschnitt dieses Kapitels geben wir einen Überblick über die Forschung zur **sozialen Wahrnehmung** und konzentrieren uns dabei darauf, wie Informationen miteinander verknüpft werden, wenn wir uns einen Eindruck von anderen Menschen bilden. Im restlichen Kapitel beschäftigen wir uns mit der Attributionstheorie; bei ihr stehen die Kausalerklärungen im Mittelpunkt, die Menschen vornehmen. Zunächst stellen wir allgemeine Theorien dar, wie Menschen Informationen verarbeiten werden, um Schlussfolgerungen über Ursachen von Verhalten zu ziehen. Danach betrachten wir, welchen Einfluss Attributionen auf Motivation und Emotionen haben können, und wir besprechen verschiedene Attributionsverzerrungen. Als Nächstes behandeln wir die Rolle der Sprache und des Gesprächs im Attributionsprozess. Schließlich betrachten wir, wie Wahrnehmungs- und Gesprächsprozesse in der sozialen Wahrnehmung und Attribution zusammenkommen.

Definition Start

Definition

Soziale Wahrnehmung (social perception): Der Prozess, bei dem Informationen über die individuellen Merkmale einer Person gesammelt und interpretiert werden.

Definition Stop

3.2 Soziale Wahrnehmung

Questions Start

Wie bilden wir uns einen Eindruck von anderen Menschen?

Questions Stop

Die bahnbrechenden Forschungsarbeiten von Asch (1946) haben die Art und Weise geprägt, wie in der Sozialpsychologie Prozesse der Eindrucksbildung untersucht werden, d. h., wie wir uns einen Eindruck von anderen Menschen bilden. Asch war erstaunt darüber, wie schnell wir offenbar zu Eindrücken gelangen, obwohl dabei sehr viele verschiedene Informationen zu integrieren sind. Um diesen Vorgang zu untersuchen, las Asch Studierenden Adjektive zur Beschreibung einer Persönlichkeit vor und forderte sie auf, sich einen Eindruck von der Person (*Zielperson*) zu bilden, die mit diesen Wörtern beschrieben wurde. (Eine solche Aufgabe hatten wir Ihnen ja zu Beginn dieses Kapitels präsentiert.)

Bei einer von Aschs ersten Untersuchungen wurden zwei Adjektivlisten miteinander verglichen, die bis auf ein einziges Wort miteinander übereinstimmten. Die erste Liste enthielt dieselben Wörter, die Sie zuvor gelesen haben (intelligent, geschickt, fleißig, warm, entschlossen, praktisch, vorsichtig). Lassen Sie sich diese Wörter noch einmal durch den Kopf gehen. Welches Wort enthielt Ihrer Meinung nach

die nützlichsten Informationen?

In der zweiten Liste wurde das Wort „warm“ einfach durch das Wort „kalt“ ersetzt. Nach Aschs Befunden machte diese einzelne Veränderung einen großen Unterschied aus: Versuchspersonen, die die Liste mit dem Wort „warm“ gehört hatten, neigten viel stärker dazu, die Zielperson als großzügig, klug und gutmütig zu beschreiben. Die Wirkung ging sogar bis zur Zuschreibung körperlicher Merkmale wie Körpergröße, Gewicht oder Teint (• Abb. 3.1). Eine typische Beschreibung der „warmen Persönlichkeit“ lautete: „Eine Person, die von der Richtigkeit bestimmter Dinge überzeugt ist, die von anderen verstanden werden will, die sich in Auseinandersetzungen aufrichtig verhält und die es gerne hätte, wenn sich ihr Standpunkt als korrekt erweist“ (Asch, 1946, S. 263). Im Gegensatz dazu lautete eine typische Beschreibung für die „kalte Persönlichkeit“: „Eine ziemlich überhebliche Person, die meint, dass sie sich von den Durchschnittsmenschen durch ihren Erfolg und ihre Intelligenz abhebt. Berechnend und ohne Mitgefühl [...]“ (S. 263).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.1 Eindrücke von „warmen“ und „kalten“ Zielpersonen. (Nach Asch, 1946)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-1.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Im nächsten Experiment untersuchte Asch, welchen Einfluss es haben würde, wenn er die Alternativen „höflich“ versus „ungehobelt“ verwendete und nicht „warm“ versus „kalt“. Er fand heraus, dass diese neuen Wörter nicht im gleichen Maße zu unterschiedlichen Eindrücken führten. Dies deutet darauf hin, dass Wärme als **zentrales Persönlichkeitsmerkmal** angesehen wird, das die Wahrnehmung der gesamten Persönlichkeit der Zielperson beeinflusst, während Höflichkeit eher ein **peripheres Persönlichkeitsmerkmal** ist, das nur spezifische und begrenzte Auswirkungen hat. Aber Asch fand auch heraus, dass die Zentralität eines Persönlichkeitsmerkmals davon abhängt, welche anderen Wörter dargeboten werden, und dass es kein Merkmal gibt, das über alle möglichen Kontexte hinweg zentral ist (s. Zanna & Hamilton, 1972).

Definition Start

Definition

Zentrales Persönlichkeitsmerkmal (central trait): Ein Merkmal, das unseren Gesamteindruck von einer Persönlichkeit maßgeblich beeinflusst.

Definition Stop

DefinitionList Start

Definition

Peripheres Persönlichkeitsmerkmal (peripheral trait): Ein Merkmal, das unseren Gesamteindruck von einer Persönlichkeit nicht bedeutsam beeinflusst.

DefinitionList Stop

Andere Experimente zeigten, dass auch die Reihenfolge der Adjektive bedeutsam ist. Insbesondere übten frühe Informationen einen unverhältnismäßig großen Einfluss auf die Eindrücke aus. Beispielsweise wurde eine Zielperson, die als intelligent, fleißig, impulsiv, kritisch, störrisch und neidisch beschrieben wurde, als kompetent und ehrgeizig angesehen; wenn jedoch genau dieselben Wörter in umgekehrter Reihenfolge dargeboten wurden (sodass „neidisch“ zuerst kam), wurde die Zielperson für übertrieben emotional und für sozial fehlangepasst gehalten. Der stärkere Einfluss der Information am Anfang wird im Allgemeinen als **Primacy-Effekt** bezeichnet. Offensichtlich warten

Menschen mit der Integration des Materials für die Eindrucksbildung nicht ab, bis ihnen alle Informationen vorliegen. Primacy-Effekte können stärker sein, wenn die Wahrnehmenden unter Zeitdruck stehen und motiviert sind, schnell und genau zu einer Schlussfolgerung zu kommen, wenn also ihr *Bedürfnis nach einem abschließenden Urteil* (need for cognitive closure) größer ist (s. Kruglanski & Freund, 1983).

Definition Start

Definition

Primacy-Effekt (primacy effect): Früher dargebotene Informationen haben bei der sozialen Wahrnehmung und Interpretation einen stärkeren Einfluss als später dargebotene.

Definition Stop

Die bisher dargestellten Forschungsergebnisse deuten darauf hin, dass Menschen nicht einfach die einzelnen Informationen zusammenaddieren, die sie über eine Zielperson erhalten (**Summation**). Vielmehr versuchen sie offenbar aktiv, den Informationen Bedeutung zu verleihen. Dabei spielen ihre Vorstellungen darüber, wie unterschiedliche Persönlichkeitsmerkmale miteinander zusammenhängen, eine Rolle (sogenannte **implizite Persönlichkeitstheorien**; s. z. B. Bruner & Tagiuri, 1954). Die Auffassung, dass Menschen bei der Integration sozialer Informationen versuchen, zugrunde liegende Muster zu entdecken, wird als **Konfigurationsmodell** bezeichnet.

Definition Start

Definition

Summation (summation): Beschreibt einen Prozess der Integration von Information bei der Eindrucksbildung; gemäß diesem Modell verbessert zusätzliche leicht positive Information den Eindruck.

Definition Stop

Definition Start

Definition

Implizite Persönlichkeitstheorie (implicit personality theory): Beschreibt, wie sich Menschen die Zusammenhänge von unterschiedlichen Persönlichkeitsmerkmalen innerhalb einer Person vorstellen.

Definition Stop

Definition Start

Definition

Konfigurationsmodell (configural model): Ein ganzheitlicher Ansatz zur Eindrucksbildung, dem die Annahme zugrunde liegt, dass Menschen aktiv aus den einzelnen Informationen über andere Menschen tiefergehende Bedeutungen konstruieren.

Definition Stop

Beim Alternativmodell der *kognitiven Algebra* wird angenommen, dass aus verschiedenen Informationen einfach der Mittelwert gebildet wird (**Durchschnittsbildung**; z. B. Anderson, 1981). Wenn eine Person beispielsweise als „warm“ und „langweilig“ beschrieben wird, wäre der Gesamteindruck weniger positiv, als wenn sie als „warm“ und „interessant“ beschrieben worden wäre, jedoch positiver, als wenn sie als „kalt“ und „langweilig“ beschrieben worden wäre. Nach dieser Auffassung beruhen die unverhältnismäßig starken Auswirkungen der „zentralen“ Adjektive darauf, dass sie vergleichsweise

mehr bewertende Informationen übermitteln als die anderen dargebotenen Wörter. Außerdem hängt der Einfluss einer Eigenschaft vermutlich von ihrer Relevanz für das Urteil ab, das gefällt wird. Wenn wir beispielsweise einen potenziellen Freund auswählen, ist es uns wichtiger, dass er „warm“ ist, als bei einem Klempner; und deswegen geben wir bei einem Freund den Konnotationen des Adjektivs mehr Gewicht. Aus dem Konfigurationsmodell von Asch (1946) ergibt sich dagegen, dass die zentralen Adjektive die Interpretation der anderen Wörter verändern und dass sie nicht einfach nur ein größeres Gewicht erhalten.

Definition Start

Definition

Durchschnittsbildung (averaging): Beschreibt einen Prozess der Integration von Information bei der Eindrucksbildung; gemäß diesem Modell verschlechtert zusätzliche leicht positive Information den Eindruck, wenn die bereits vorliegende Information sehr positiv ist.

Definition Stop

Questions Start

Auf welche Weise beeinflussen nonverbale Informationen die soziale Wahrnehmung?

Questions Stop

Aber benutzen Menschen bei der sozialen Wahrnehmung stets eine dieser beiden Verfahrensweisen, um persönlichkeitsrelevante Informationen zu einem sinnvollen Ganzen zu integrieren? In Aschs (1946) Experimenten hörten sich die Versuchspersonen eine Liste von Adjektiven zur Beschreibung einer Persönlichkeit an, und sie wurden ausdrücklich darum gebeten, sich aufgrund dieser Wörter einen Eindruck zu bilden (wie bei der Aufgabe zu Beginn dieses Kapitels). Asch gestand zu, dass dies nicht das Gleiche ist wie das, was normalerweise geschieht, wenn wir jemandem persönlich begegnen (beispielsweise als wir unseren besten Freund zum ersten Mal trafen).

Manche Menschen lernen sich durch E-Mails kennen, bevor sie sich jemals physisch begegnen (► Kap. 11). Es kann Monate oder sogar Jahre dauern, bevor sie sich so weit vorwagen, dass sie Fotos austauschen (und dann vielleicht noch nicht einmal echte Fotos von sich selbst; s. Ben-Ze'ev, 2004), wenn sie es denn überhaupt tun (s. Joinson, 2003). Was geschieht, wenn sich diese Personen schließlich leibhaftig gegenüberstehen? Sind sie von dem, was sie sehen, überrascht?

Solche Überlegungen deuten darauf hin, dass die Informationsübermittlung mithilfe von Wörtern für das Resultat unserer Eindrücke andere Konsequenzen hat als die Übermittlung sensorischer Daten (Anblick, Töne und Geruchsempfindungen). Tatsächlich gibt es Hinweise darauf, dass nonverbale Signale und verbale Beschreibungen von separaten Mechanismen und Hirnregionen verarbeitet werden (Kuzmanovic et al., 2012).

Manche sensorische Informationen können zudem direkte Implikationen für Schlussfolgerungen über eine Persönlichkeit haben. Beispielsweise werden Menschen mit großen, runden Augen, kurzen Nasen, einer hohen Stirn und einem kleinen Kinn (Personen mit einem „Babyface“) als weniger dominant, naiver und wärmer wahrgenommen als Menschen mit reif erscheinenden Merkmalen (z. B. Berry & McArthur, 1986; ► Abb. 3.2); Menschen mit einer lauten bzw. hohen Stimme werden oft als extravertierter wahrgenommen (z. B. Scherer & Scherer, 1981). Menschen sind besonders empfänglich für biologisch relevante Informationen, die ihnen dabei helfen können, in sozialen Situationen adaptiv zu reagieren (z. B. Dunbar, 2009). Gesichtsmerkmale, die mit Vertrauenswürdigkeit in Zusammenhang gebracht werden, sind beispielsweise besonders einflussreich, weil es für Menschen wichtig ist, zu wissen, wie wahrscheinlich es ist, dass eine andere Person mit ihnen kooperiert (z. B. Winston, Strange, O'Doherty & Dolan, 2002).

Bewegungsreize können ebenfalls einen Einfluss auf unsere Einschätzung anderer Personen haben. Beispielsweise können wir recht gut beurteilen, welche von zwei Personen älter ist, indem wir beobachten, wie sie gehen, selbst wenn alle anderen Hinweise entfallen. Erwachsene mit einem

jugendlich wirkenden Gang werden zudem als energiegeladener wahrgenommen (Montepare & Zebrowitz-McArthur, 1988).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.2a,b Erwachsene mit Gesichtszügen, die denen eines Babys ähneln, also großen runden Augen, kurzen Nasen, hoher Stirn und kurzem Kinn, werden im typischen Fall als weniger dominant, naiver und wärmer wahrgenommen als Menschen mit reifer wirkenden Merkmalen (a: © OJO_Images / iStock; b: © Kaarsten / Fotolia)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-2a.jpg; 24802_003_Abb_3-2b.jpg; **Korrektur:** Abb. b ersetzen

Platzhalter Abbildung Stop

Menschen ändern ihr Aussehen aktiv, um einen bestimmten Eindruck hervorzurufen. Make-up kann beispielsweise eingesetzt werden, um unsere Augen größer erscheinen zu lassen oder die Fülle unserer Lippen zu betonen. Hehman, Leitner und Gaertner (2013) beobachteten auch, wie Menschen, wenn sie darum gebeten wurden, für ein Foto einschüchternd auszusehen, spontan ihren Kopf nach vorne neigten, mit dem Ergebnis, dass das scheinbare Verhältnis zwischen Breite und Höhe ihres Gesichts zunahm. Ein vergrößerte Gesichtsbreite im Verhältnis zur Gesichtshöhe vermittelt eine erhöhte Aggressivität, möglicherweise aufgrund der Assoziation mit höheren Testosteronwerten während der jugendlichen Entwicklung (Carré, McCormick & Mondloch, 2009). Menschen scheinen also implizit zu wissen, wie sie ihr Aussehen anpassen können, um bestimmte Eindrücke zu fördern.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass unsere soziale Wahrnehmung nicht nur von expliziten verbalen Informationen über andere Menschen beeinflusst wird, sondern auch von verschiedenen Arten nonverbaler Information. Freeman und Ambady (2011) entwickelten eine integrierte Theorie der Personenwahrnehmung und -kategorisierung, nach der die Top-down-Verarbeitung dynamisch mit Bottom-up-Operationen interagiert. Wie sich Menschen fühlen, kann ebenfalls ihre Verarbeitung externer sozialer Informationen beeinflussen (z. B. Kuzmanovic, Jefferson, Bente & Vogeley, 2013). Selbst innere Empfindungen, die aus Muskelbewegungen resultieren, machen einen Unterschied. So zeigten Slepian, Rule und Ambady (2012) amerikanischen Studierenden Fotos von Menschen aus den Bereichen Politik und Wissenschaft. Versuchspersonen, die beim Betrachten der Fotos einen harten Ball zusammendrückten, dachten eher, dass die abgebildeten Personen der republikanischen Partei bzw. dem Fachbereich Physik angehörten. Versuchspersonen, die hingegen einen weichen Ball zusammendrückten, glaubten eher, dass auf den Bildern Mitglieder der demokratischen Partei bzw. des Fachbereichs Geschichtswissenschaft zu sehen waren, vermutlich weil diese Kategorien die metaphorisch „weicheren“ Enden des politischen und wissenschaftlichen Spektrums darstellen.

Nicht nur nonverbale Informationen fehlten bei Aschs Vorgehensweise. Die Versuchspersonen wussten, dass die zu beurteilenden Personen fiktiv waren und nicht mit ihnen interagieren würden. Diese Art von interpersonellem Austausch kann jedoch beim alltäglichen Prozess der Eindrucksbildung außerhalb des Labors von großer Bedeutung sein. Wenn Sie jemandem begegnen, ziehen Sie nicht einfach private Schlüsse über die betreffende Person und behalten sie für sich. Sie orientieren Ihr Verhalten vielmehr daran, wie die Person Ihrer Meinung nach ist (z. B. Delgado, Frank & Phelps, 2005), und die betreffende Person richtet ihr Verhalten an dem Eindruck aus, den sie von Ihnen hat. Wenn Sie der Auffassung sind, jemand sei freundlich, sind Sie vielleicht im Gegenzug freundlicher, was die Person wiederum dazu veranlassen kann, Ihre freundliche Reaktion zu erwidern usw. Daher können unsere Eindrücke von anderen zu **sich selbst erfüllenden Prophezeiungen** führen (z. B. Snyder, 1984). Menschen sind jedoch auch in der Lage, ihre Eindrücke zu revidieren, wenn sich ihre Erwartungen nicht bestätigen. Und wenn Sie wissen, dass jemand eine falsche Vorstellung von Ihnen hat, werden Sie möglicherweise absichtlich auf eine Weise handeln, die der Person zeigt, dass sie sich irrt (ein *Selbstbestätigungseffekt*; Swann, 1984; ► Kap. 5).

Definition Start

Definition

Sich selbst erfüllende Prophezeiung (self-fulfilling prophecy): Ursprünglich falsche Überzeugungen einer Person über eine Zielperson können bewirken, dass die Zielperson sich so verhält, dass diese Überzeugungen anscheinend bestätigt werden.

Definition Stop

Results Start

Zusammenfassung

Die Forschung zur sozialen Wahrnehmung konzentriert sich darauf, wie sich Menschen einen Eindruck von anderen Menschen bilden und wie sie die Informationen über sie zu einem einheitlichen Gesamtbild zusammensetzen. Bahnbrechende Studien brachten ans Licht, wie wichtig die Art und die Reihenfolge der dargebotenen Informationen sind und wie die Wahrnehmenden aktiv eine Bedeutung konstruieren, anstatt einfach nur Informationen „zusammenzuzählen“. Wie jedoch die einzelnen Informationen gewichtet, integriert und verwendet werden, hängt von verschiedensten Faktoren ab; dazu gehören Elemente der momentanen Situation und die Art, wie die Informationen dargeboten werden.

Results Stop

3.3 Attributionstheorie

Questions Start

Was sind die wichtigsten Theorien der Kausalattribution und was sagen sie über die Verarbeitung von Kausalinformationen aus?

Questions Stop

Einer der ersten Animationsfilme von Pixar war ein Kurzfilm namens „Luxo Jr.“. In diesem Film werden die Bewegungen einer großen und einer kleinen Schreibtischlampe von Lauten begleitet, die Stimmen ähneln. Obwohl Bürogegenstände für gewöhnlich keine sozialen Beziehungen zueinander eingehen, drängt sich dem Publikum rasch die Schlussfolgerung auf, dass die größere Lampe ein langmütiger Elternteil der kleineren Lampe ist und dass es sich bei der kleineren Lampe um ein ziemlich wildes Kind handelt. Die Beugungen und die Streckungen der Lampen erwecken schon bald den Eindruck, als wären sie zielorientierte Handlungen, und die Geräusche wirken wie Mitteilungen oder Beschwerden. Auf der Leinwand scheint sich ein kleines Schauspiel miteinander in Konflikt stehender Wünsche und vereitelter Handlungen zu entfalten, obwohl wir wissen, dass jede einzelne Bewegung auf dem Computer erzeugt wurde.

Wie wird der Eindruck erreicht, dass es sich hier um lebendige Persönlichkeiten und deren zielgerichtetes Verhalten handelt? Ein Teil der Antwort besteht darin, dass unsere Neigung, menschlichen Handlungen Motive und Dispositionen zuzuschreiben, offenbar so automatisch erfolgt, dass wir es manchmal als schwierig empfinden, dies zu unterlassen – selbst in Situationen, auf die sich Motive und Dispositionen nicht wirklich anwenden lassen (z. B. Heider & Simmel, 1944). Die Illusion menschenähnlichen Handelns entsteht aber auch durch die Art und Weise, wie sich die Bewegungen der Gegenstände im Laufe der Zeit entfalten, ohne starr zu wirken, und wie die Bewegungen eines Gegenstands mit denen eines anderen Gegenstands in Beziehung stehen (z. B. Biro & Leslie, 2007; Michotte, 1963; Rochat, Morgan & Carpenter, 1997). Tatsächlich legt die neurowissenschaftliche Forschung die Vorstellung nahe, dass es im Gehirn eine dafür spezialisierte Region gibt, den temporoparietalen Übergang (temporo-parietal junction, kurz: TPJ). Diese Region deckt die Bewegungsmuster auf, die typischerweise auf die Aktivität von Lebewesen oder auf

intentionales Verhalten hinweisen (Pavlova, Guerreschi, Lutzenberger & Krägeloh-Mann, 2010; Puce & Perrett, 2003).

Die Attributionstheorie (z. B. Försterling, 2001; Heider, 1958; Kelley, 1972) liefert eine Reihe von Ideen dazu, wie solche Schlussfolgerungen über die Ursachen von Handlungen in alltäglichen Situationen zustande kommen, d. h. in Situationen, in denen wir visuelle und akustische Informationen über Handlungen eines menschlichen Wesens erhalten (und nicht über Bewegungen einer Schreibtischlampe). Diesen Vorgang wird als **Kausalattribution** bezeichnet. Die Attributionstheorie beschäftigt sich mit unseren Erklärungen für unser eigenes Verhalten und das Verhalten anderer Menschen (s. ► Kap. 5, das sich mit allgemeineren Fragen der Selbstwahrnehmung beschäftigt).

Definition Start

Definition

Kausalattribution (causal attribution): Der Prozess, durch den Menschen zu Schlussfolgerungen über die Ursachen eines Verhaltens gelangen.

Definition Stop

Ein Großteil der Attributionsforschung beschäftigt sich mit dem Fall, dass eine *beobachtende Person* erklären möchte, warum sich eine *handelnde Person* auf eine bestimmte Art und Weise gegenüber einem Menschen oder bezogen auf ein nichtmenschliches Objekt (auch *Entität* genannt) verhält. Manchmal jedoch sind Handelnde und Beobachtende identisch (*Selbstattribution*). Im Unterschied zur typischen Fragestellung der Psychologie beschäftigt sich die Attributionsforschung also nicht direkt damit, warum die Handelnden das tun, was sie tun. Vielmehr konzentriert sie sich darauf, zu welchen Schlussfolgerungen die *Beobachtenden* darüber gelangen, warum die Handelnden das tun, was sie tun (ob sie beispielsweise das Verhalten auf die charakteristischen Merkmale oder „Attribute“ einer handelnden Person oder auf die eines Objekts *attribuieren*). In der Begrifflichkeit der Theorie machen wir eine *Attribution*, wenn wir einer Person, einem Objekt oder einer Situation Kausalität zuschreiben. Nach der Attributionstheorie sind wir alle Laienpsychologen und -psychologinnen, die versuchen, das Verhalten anderer Menschen zu erklären.

Stellen Sie sich beispielsweise vor, eine Freundin von Ihnen (*Handelnde*) hat gerade einen beträchtlichen Teil ihres Stipendiums für eine teure Digitalkamera ausgegeben, die auf dem neuesten Stand der Technik ist (*Objekt*). Dies könnte Sie (als *Beobachtende*) dazu veranlassen, darüber nachzudenken, wie sie dazu kam, so etwas zu kaufen. War es ein „Spontankauf“? Dies würde darauf hindeuten, dass bei Ihrer Freundin die Selbstkontrolle verringert war. Wurde sie von einer geschickten Verkäuferin dazu überredet? Oder war es ein tiefgehendes Interesse an Fotografie, das sie zu dieser Geldausgabe motiviert hat? War die Kamera etwas so Besonderes, dass sie sie einfach haben musste? Oder hatten andere Freunde sie davon überzeugt, dass eine solche Kamera „ein absolutes Muss“ sei? Je nachdem, wie wir diese Fragen beantworten, werden wir wahrscheinlich anders auf das Verhalten der entsprechenden Person reagieren und andere Erwartungen bezüglich ihres künftigen Verhaltens haben.

Heider (1958) wird gewöhnlich als Begründer der Attributionstheorie angesehen. Er vertrat die Auffassung, dass Menschen besonders daran interessiert sind, die persönlichen *Dispositionen* (überdauernde charakteristische Merkmale, z. B. eine Fähigkeit oder Persönlichkeitsmerkmale) herauszufinden, die das Verhalten anderer Menschen erklären. Mit anderen Worten wollen Beobachtende wissen, wie Handelnde eigentlich dazu kommen, so zu handeln, wie sie es tun. Solche dispositionalen Schlussfolgerungen haben zwei Vorteile. Erstens ermöglichen sie es uns, eine Vielfalt andernfalls unstrukturierter Informationen über andere Menschen zu einem Ganzen zusammenzuführen. Genau dies ist in dem Filmbeispiel oben der Fall: Wenn wir der größeren Lampe eine Elternrolle gegenüber der kleinen Lampe zuschreiben, gibt dies nämlich einem ansonsten verwirrenden Trickfilm einen Sinn (Heider & Simmel, 1944). Zweitens gestatten sie eine Vorhersage und in gewissem Maße eine Kontrolle über das künftige Verhalten. Wenn ich beispielsweise weiß, dass Sie ein freundlicher Mensch sind, kann ich eine freundliche Reaktion erwarten, wenn wir uns das nächste Mal begegnen.

3.3.1 Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen

Questions Start

Wie finden wir heraus, warum sich jemand für eine bestimmte Handlung entscheidet und nicht für eine andere?

Questions Stop

Jones und Davis (1965) versuchten, Heiders Annahmen zur dispositionalen Attribution zu systematisieren: Wie Heider argumentierten sie, dass Beobachtende am meisten aus einem Verhalten herauslesen können, wenn es Informationen über persönliche Charakteristika liefert. Beispielsweise würden Sie wahrscheinlich den Kamerakauf Ihrer Freundin auf ihre spezifische Absicht attribuieren (die Kamera zu kaufen „passierte“ Ihrer Freundin nicht „einfach so“, sie entschied sich dafür) und werden diese Absicht vielleicht auf eine zugrunde liegende Disposition zurückführen, wie etwa die Begeisterung für das Fotografieren. Jones und Davis nannten diesen Prozess, bei dem Dispositionen aus Verhalten erschlossen werden, eine *korrespondierende Schlussfolgerung*, weil Beobachtende auf Absichten und Dispositionen schließen, die mit den charakteristischen Merkmalen des Verhaltens *korrespondieren* (z. B. wenn sie aggressives Verhalten auf eine aggressive Absicht zurückführen, die aus einer aggressiven Disposition hervorgeht).

Um die Absicht einer handelnden Person herauszufinden, berücksichtigen Beobachtende laut der **Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen** das Spektrum der Verhaltensmöglichkeiten, die der handelnden Person zum Zeitpunkt der Entscheidung zur Verfügung standen. Jede dieser Verhaltensmöglichkeiten hätte eine Reihe unterschiedlicher Auswirkungen gehabt, wenn sich die Person für sie entschieden hätte. Einige dieser Auswirkungen sind wünschenswert (die Kamera Ihrer Freundin hat viele nützliche Eigenschaften) und einige unerwünscht (die Kamera kostet eine ganze Menge Geld). Nach Jones und Davis finden Beobachtende heraus, *warum* eine Handlung ausgeführt wurde, indem sie die Auswirkungen der ausgewählten Handlung mit denen anderer, nicht ausgeführter Handlungen vergleichen (dabei wird deren wahrgenommene Erwünschtheit berücksichtigt). Insbesondere wird den Handelnden unterstellt, dass sie ihre Handlung aufgrund derjenigen Auswirkungen ausgewählt haben, die sich nicht auch aus anderen Handlungen ergeben hätten.

Definition Start

Definition

Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen (correspondent inference theory): Ihr liegt die Annahme zugrunde, dass Menschen unter bestimmten Umständen aus einem beobachteten absichtlichen Verhalten auf entsprechende (korrespondierende) Absichten und Dispositionen schließen.

Definition Stop

Denken Sie beispielsweise daran zurück, wie es war, als Sie sich für die Universität entschieden haben, an der Sie momentan studieren. Laut der Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen könnten wir Ihre damalige Absicht bei dieser Entscheidung erschließen, indem wir die Merkmale der gewählten Universität und einer von Ihnen nicht gewählten Universität miteinander vergleichen; dabei würden wir darauf achten, worin die Universitäten sich unterscheiden: Die Universität, für die Sie sich entschieden haben, liegt beispielsweise in einer großen Stadt und die von Ihnen abgelehnte in einer ruhigeren, eher ländlichen Umgebung. Wenn die von Ihnen nicht gewählte Universität weitere Vorteile gegenüber der von Ihnen bevorzugten hätte (z. B. einen besseren Ruf, ein bedeutenderes Psychologisches Institut und bessere Wohnmöglichkeiten), gelangen wir vermutlich zu dem Schluss, es sei für Sie so wichtig, in einer Großstadt zu leben, dass dadurch diese anderen Überlegungen in den Hintergrund getreten sind. Allgemeiner gefasst versuchen Menschen laut der Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen herauszufinden, was einen ausgewählten Handlungsverlauf kennzeichnet, sodass dieser gegenüber anderen Handlungsverläufen wünschenswerter erscheint.

Jones und Davis bezeichneten diesen Prozess als die **Analyse nicht gemeinsamer Auswirkungen** (© Tab. 3.1).

Definition Start

Definition

Analyse nicht gemeinsamer Auswirkungen (analysis of non-common effects): Menschen schließen auf Absichten hinter einer Handlung, indem sie analysieren, welche Auswirkungen die gewählte Handlung von nicht gewählten Handlungen unterscheiden.

Definition Stop

In der Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen wird angenommen, dass Beobachtende wissen, welche Entscheidung Handelnde getroffen und welche Möglichkeiten sie bei ihrer Entscheidung miteinander verglichen haben. Normalerweise scheinen Beobachtende allerdings eher darauf zu achten, was Handelnde tatsächlich tun, und weniger darauf, wogegen sie sich entschieden haben (z. B. Nisbett & Ross, 1980). Zudem ziehen sie direktere Rückschlüsse auf Absichten und Dispositionen basierend auf den Eigenschaften unmittelbar beobachtbaren Verhaltens (z. B. Gilbert & Malone, 1995). Obwohl die Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen ursprünglich nur für Fälle gedacht war, in denen die Handelnden sich *frei* für oder gegen ein bestimmtes Verhalten *entscheiden* können, legt ein Experiment von Jones und Harris (1967) einen weiter gehenden Gültigkeitsbereich für die Theorie nahe. Studierende einer US-amerikanischen Universität wurden gebeten, einen anderen Studierenden bezüglich seiner Meinung zum kommunistischen Regime von Fidel Castro in Kuba einzuschätzen; als Grundlage für diese Einschätzung erhielten sie einen Aufsatz, den der andere Studierende angeblich geschrieben hatte und in dem er sich für oder gegen Castro aussprach. Einer Gruppe von Versuchspersonen wurde mitgeteilt, dass sich der Verfasser *frei entschieden* habe, welche Position er in dem Aufsatz einnehmen wollte, während der anderen Gruppe gesagt wurde, dass der Verfasser *ausdrücklich* zu der jeweiligen Argumentation (d. h., für oder gegen Castro) *aufgefordert* wurde (Bedingung ohne freie Entscheidung). Gemäß der Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen hätten die Versuchspersonen in der Bedingung ohne freie Entscheidung den Inhalt des Aufsatzes ignorieren müssen, als sie die Einstellung des Verfassers beurteilten. Die Versuchspersonen neigten jedoch auch dann zur Schlussfolgerung, dass der Verfasser eines Pro-Castro-Aufsatzes eine positive Einstellung zu Castro habe, wenn sich die im Aufsatz vertretene Haltung durch die Situation (d. h. die Aufforderung zur Argumentation) erklären ließ und obwohl die meisten US-amerikanischen Studierenden zum Zeitpunkt der Studiendurchführung sehr negativ gegenüber Castro eingestellt waren (© Abb. 3.3).

Tab. 3.1 Analyse nicht gemeinsamer Auswirkungen am Beispiel der Entscheidung für Universität X (adaptiert nach Jones & Davis, 1965)

Merkmale von Universität X (ausgewählt)	Merkmale von Universität Y (nicht ausgewählt)	Handelt es sich um ein gemeinsames Merkmal der Alternativen?	Implikation für die Absicht
Sportanlagen	Sportanlagen	Gemeinsam	Keine
Freunde wollen dorthin.	Freunde wollen dorthin.	Gemeinsam	Keine
Großstädtischer Standort	Ländlicher Standort	Nicht gemeinsam	Universität X wird ausgewählt, weil die Kandidatin in der Großstadt leben wollte.
Schlechter Ruf	Guter Ruf	Nicht gemeinsam	Universität X wird trotz des schlechteren Rufs ausgewählt; daher muss der Wunsch der Kandidatin nach einem

Merkmale von Universität X (ausgewählt)	Merkmale von Universität Y (nicht ausgewählt)	Handelt es sich um ein gemeinsames Merkmal der Alternativen?	Implikation für die Absicht
			größtstädtischen Standort stark genug gewesen sein, um diese negative Eigenschaft wettzumachen.

Jones und Harris (1967) schlossen daraus, dass Menschen dazu neigen, persönliche Ursachen von Verhalten zu überschätzen, situative Ursachen jedoch zu unterschätzen. Dieses wichtige Phänomen wurde später als **Korrespondenzverzerrung** bezeichnet.

Definition Start

Definition

Korrespondenzverzerrung (correspondence bias): Die Neigung, aus einem beobachteten Verhalten auf eine persönliche Disposition zu schließen, die diesem Verhalten entspricht (korrespondiert), selbst wenn das Verhalten durch die Situation bestimmt war.

Definition Stop

Die Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen beschreibt eine Reihe allgemeingültiger Prinzipien. Sie sind dazu da, die Absichten und Dispositionen eines anderen Menschen zu erschließen, wenn er von sich aus eine bestimmte Handlung ausgeführt hat, im Wissen um die möglichen Konsequenzen. Die Theorie befasst sich jedoch nicht damit, wie Menschen die Ursachen anderer Arten von Verhaltensweisen identifizieren, wie etwa impulsive oder habituelle Handlungen oder die Gründe für Gefühle. Im nächsten Abschnitt beschreiben wir eine Attributionstheorie mit größerem Gültigkeitsbereich als die Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.3 Korrespondierende Schlussfolgerungen über Einstellungen der Verfasser von Aufsätzen. (Nach Jones & Harris, 1967)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-3.eps

Platzhalter Abbildung Stop

3.3.2 Kovariationstheorie

Questions Start

Wie wägen wir unterschiedliche mögliche Ursachen für Verhalten gegeneinander ab?

Questions Stop

Stellen Sie sich vor, Sie kennen eine sehr gewissenhafte Studentin (Hermine), die alles auf der Literaturliste immer schon lange vor den Lehrveranstaltungen durcharbeitet. Bevor Sie auch nur die Chance hatten, sich dieses Kapitel hier anzusehen, sagt sie Ihnen schon, worum es geht, und äußert ihre Meinung, dass die Attributionstheorie wirklich ein langweiliges Thema sei. Sie wollen natürlich wissen, warum sie das sagt. Liegt es daran, dass die Attributionstheorie tatsächlich öde ist? Liegt es daran, dass sich Hermine auch sonst nur selten für etwas begeistert? Oder wollte sie mit dem offen zur Schau getragenen Mangel an Begeisterung Ihren voreingenommenen Mitbewohner Ron

beeindrucken, der zufälligerweise bei diesem Gespräch dabei war? Die Theorie von Jones und Davis (1965) würde es Ihnen erlauben, Hermine mögliche Absichten einzugrenzen (vorausgesetzt Sie wüssten, zwischen welchen Handlungsalternativen sie sich entscheiden konnte). Sie kämen aber auf diese Weise nicht unmittelbar zu einer Schlussfolgerung darüber, welche kausale Rolle die Situation bzw. das Objekt gespielt hat, auf das ihre Handlung gerichtet war.

Kelley's (1967) **Kovariationstheorie** bietet eine allgemeinere Erklärung dafür, wie Menschen unterschiedliche mögliche Ursachen einer beobachteten Handlung oder Erfahrung gegeneinander abwägen. In allen diesen Fällen hat eine handelnde Person (z. B. Hermine) in einer bestimmten Situation (z. B. während Ron zugehört hat) in einer bestimmten Weise auf ein Objekt (z. B. die Attributionstheorie) reagiert. Die beobachtende Person möchte wissen, ob das, was geschehen ist, durch ein Merkmal der handelnden Person, ein Merkmal des Objekts oder einen Aspekt der Situation (oder durch eine Kombination dieser drei Faktoren) verursacht wurde. Nach Kelley bewerkstelligen Beobachtende dies, indem sie systematisch zusätzliche Daten erheben und verarbeiten. Das Ziel besteht darin, herauszufinden, welche Faktoren gegeben sein müssen, damit die Wirkung eintritt.

Definition Start

Definition

Kovariationstheorie (covariation theory): Ihr liegt die Annahme zugrunde, dass Beobachtende kausale Schlüsse über Verhalten ziehen, indem sie Daten über vergleichbare Fälle sammeln. Als Verhaltensursache (Person, Objekt, oder Situation) wird von Beobachtenden diejenige angesehen, die mit dem beobachteten Effekt zusammenhängt (kovariiert).

Definition Stop

Wie der Name schon sagt, wird in der Kovariationstheorie die Auffassung vertreten, dass Beobachtende ihre Urteile aufgrund von Kovariationen oder Korrelationen zwischen Effekten und ihren möglichen Ursachen fällen. Einfacher ausgedrückt: „Der Effekt wird auf die Bedingung attribuiert, die gegeben ist, wenn der Effekt auftritt, und die nicht gegeben ist, wenn der Effekt nicht auftritt“ (Kelley, 1967, S. 194). Demnach besteht der Grundgedanke der Kovariationstheorie darin, dass wir die Ursache einer Wirkung herausfinden, indem wir beobachten, welche Faktoren konsistent mit ihrem Auftreten einhergehen und welche Faktoren nicht.

Warum also hat Hermine gesagt, dass die Attributionstheorie langweilig sei? Kelley argumentiert, dass zur Beantwortung einer derartigen Frage drei Arten von Hinweisen relevant sind, von denen jede einzelne einer der möglichen Ursachen entspricht (dem Objekt, der Situation oder der Person). Zunächst einmal ist es relevant, ob Hermine sich nur über die Attributionstheorie gelangweilt äußert (hohe Distinktheit) oder ob sie das bei vielen Dingen tut (geringe Distinktheit). Anders ausgedrückt, sammelt die beobachtende Person **Distinktheitsinformation** durch Stichprobenziehung über Objekte hinweg. Zweitens ist es relevant, ob Hermine nur vor Personen, die sie vielleicht beeindrucken will, sagt, die Attributionstheorie sei langweilig (geringe Konsistenz). Oder macht sie ähnliche Bemerkungen in verschiedensten Situationen und zu unterschiedlichen Zeitpunkten, unabhängig davon, wer gerade zuhört (hohe Konsistenz)? Mit anderen Worten sammelt die beobachtende Person **Konsistenzinformation** durch Stichprobenziehung über Situationen hinweg. Drittens ist es relevant, ob es nur Hermine ist, die die Attributionstheorie langweilig findet (geringer Konsensus) oder ob die anderen Studierenden in Ihrer Lehrveranstaltung das Gleiche sagen (hoher Konsensus). Mit anderen Worten sammelt die beobachtende Person **Konsensusinformation** durch Stichprobenziehung über Handelnde hinweg.

Definition Start

Definition

Distinktheitsinformation (distinctiveness information): Informationen darüber, wie eine handelnde Person unter ähnlichen Umständen auf unterschiedliche Objekte reagiert.

Definition Stop

Definition Start

Definition

Konsistenzinformation (consistency information): Informationen darüber, wie sich das Verhalten einer handelnden Person gegenüber einem Objekt in verschiedenen Situationen und zu verschiedenen Zeitpunkten unterscheidet.

Definition Stop

Definition Start

Definition

Konsensusinformation (consensus information): Informationen darüber, wie sich unterschiedliche Handelnde gegenüber demselben Objekt verhalten.

Definition Stop

Nachdem Sie alle relevanten Daten erhoben haben, können Sie nun die Attribution vornehmen. Wenn Hermine beispielsweise vieles als langweilig bezeichnet (geringe Distinktheit), wenn sie unabhängig von den Umständen sagt, dass die Attributionstheorie langweilig sei (hohe Konsistenz) und keiner Ihrer anderen Freunde sagt, sie sei langweilig (geringer Konsensus), können Sie daraus schließen: Es hat etwas mit Hermine zu tun, dass sie gelangweilt ist (eine „Personenattribution“). Dies ergibt sich aus der hohen Korrelation zwischen Hermine und Aussagen, dass etwas langweilig sei: Immer, wenn Hermine in einer der Episoden aus der Datensammlung vorkommt, wird etwas als langweilig beschrieben; wenn sie nicht in einer Episode vorkommt, wird darin nichts als langweilig beschrieben. In einer interessanten Studie gaben Harris, Todorov und Fiske (2005) den Versuchspersonen Kovariationsinformationen nach dem eben beschriebenen Muster (geringe Distinktheit, hohe Konsistenz und geringer Konsensus). Dies führte nicht nur zu der vorhergesagten Personenattribution (und replizierte damit einen Befund von McArthur, 1972), sondern auch zu einer stärkeren Aktivierung des Sulcus temporalis superior (STS). Diese Gehirnregion ist Teil des temporoparietalen Übergangs (TPJ), der, wie wir bereits gesehen haben, an der Erkennung intentionalen Verhaltens beteiligt ist. Die kausalen Schlussfolgerungen aus anderen möglichen Kombinationen von Konsensus-, Konsistenz- und Distinktheitsinformationen (KKD) sind in • Tab. 3.2 dargestellt.

Die Hypothesen der Kovariationstheorie über die Implikationen unterschiedlicher Muster an KKD-Informationen sind überwiegend logisch und konsistent. In einigen Fällen führen sie jedoch zu Schlüssen, die nicht unbedingt korrekt sind (s. Försterling, 2001; Hilton, 1988). Wenn z. B. bekannt ist, dass andere Menschen die Attributionstheorie nicht als langweilig empfinden (geringer Konsensus), dass Hermine nur in Anwesenheit von Ron sagt, die Attributionstheorie sei langweilig (geringe Konsistenz), und dass sie nicht sagt, andere Dinge seien langweilig (hohe Distinktheit), dann führt dies gemäß der Kovariationstheorie zu einer Kontextattribution: Ron hat etwas an sich, was Hermine dazu bringt, zu sagen, die Attributionstheorie sei langweilig. Dasselbe Muster von Informationen würde jedoch dann entstehen, wenn es etwas an der besonderen *Beziehung* zwischen Hermine und Ron gäbe, was zu derselben Wirkung führte (eine Interaktion zwischen Person und Kontext). Die einzige Methode, um sicher zu entscheiden, welche dieser unterschiedlichen Erklärungen richtig ist, besteht darin, zusätzliche Informationen zu sammeln, und zwar darüber, wie sich *andere Menschen* in Anwesenheit von Ron verhalten. Falls sich andere Menschen in Rons Anwesenheit wie Hermine verhalten, wird die Kontextattribution empirisch gestützt. Falls nicht, vereinfacht diese Schlussfolgerung die Angelegenheit zu sehr. Abgesehen von diesen Uneindeutigkeiten gibt es gute Belege dafür, dass Menschen viele der von der Kovariationstheorie vorhergesagten Schlussfolgerungen tatsächlich ziehen, wenn sie Informationen über Konsensus, Konsistenz und Distinktheit erhalten (z. B. McArthur, 1972; für einen Überblick s. Hewstone, 1989, und Kassir, 1979).

Tab. 3.2 Vier Muster von Konsensus-, Konsistenz- und Distinktheitsinformationen und deren

attributionale Implikationen (adaptiert nach Kelley, 1967)

Konsensus (über Personen hinweg)	Konsistenz (über Situationen hinweg)	Distinktheit (über Objekte hinweg)	Attribution
Gering Außer Hermine sagt niemand, dass die Attributionstheorie langweilig sei.	Hoch Hermine sagt in vielen unterschiedlichen Kontexten, dass die Attributionstheorie langweilig sei.	Gering Hermine sagt von vielen Dingen, dass sie langweilig seien.	Personattribution Effekt kovariiert mit der Person: Es gibt etwas an Hermine, was sie dazu veranlasst, zu sagen, dass die Attributionstheorie langweilig sei.
Gering Außer Hermine sagt niemand, dass die Attributionstheorie langweilig sei.	Gering Hermine sagt nur in der Öffentlichkeit, dass die Attributionstheorie langweilig sei.	Hoch Hermine sagt nicht, dass andere Dinge langweilig seien.	Kontextattribution Effekt kovariiert mit der Situation. Es gibt etwas an der Öffentlichkeit, was Hermine dazu veranlasst, zu sagen, dass die Attributionstheorie langweilig sei.
Hoch Alle anderen sagen auch, dass die Attributionstheorie langweilig sei.	Hoch Hermine sagt in vielen unterschiedlichen Kontexten, dass die Attributionstheorie langweilig sei.	Hoch Hermine sagt nicht, dass andere Dinge langweilig seien.	Objektattribution Effekt kovariiert mit dem Objekt: Es gibt etwas an der Attributionstheorie, was Hermine dazu veranlasst, zu sagen, dass sie langweilig sei.
Gering Außer Hermine sagt niemand, dass die Attributionstheorie langweilig sei.	Hoch Hermine sagt in vielen unterschiedlichen Kontexten, dass die Attributionstheorie langweilig sei.	Hoch Hermine sagt nicht, dass andere Dinge langweilig seien.	Interaktion zwischen Person und Objekt Effekt kovariiert mit der Kombination von Person und Objekt: Es gibt etwas an der Kombination von beidem, was Hermine dazu veranlasst, zu sagen, dass diese Theorie langweilig sei.

Kelleys Theorie beschreibt die logische Grundlagen für Attributionen. Es ist allerdings nur schwer vorstellbar, dass Menschen bei der Suche nach den Ursachen eines Ereignisses stets in der beschriebenen Weise systematisch Daten sammeln und aufwendig nach logischen Regeln analysieren. *Das* wäre dann *sicher* langweilig. Viele neuere Weiterentwicklungen der Attributionstheorie haben sich deshalb damit beschäftigt, diese Beschränkung des Kovariationsansatzes zu korrigieren.

3.3.3 Zugang zu Kovariationsinformationen

Questions Start

Wie gelangen wir zu Kausalattributionen, wenn keine vollständigen Kovariationsinformationen zur Verfügung stehen?

Questions Stop

Ein offenkundiges Problem des Kovariationsansatzes wurde bald von Kelley (1972) selbst erkannt. Oft möchten wir kausale Schlussfolgerungen unter Umständen ziehen, unter denen KKD-Informationen

entweder nicht verfügbar sind oder ihre Erhebung zu zeitaufwendig ist. Kelley vertrat die Auffassung, dass wir bei solchen Gelegenheiten fehlende Informationen einfach einfügen. Wir greifen dabei auf unsere Vorstellungen darüber zurück, wie Effekte zustande kommen (**kausale Schemata**).

Definition Start

Definition

Kausales Schema (causal schema): Eine Wissensstruktur, die Attributionen steuert. Kausale Schemata können entweder abstrakte Repräsentationen allgemeiner kausaler Prinzipien sein (z. B. kausales Schema der multiplen notwendigen bzw. multiplen hinreichenden Ursachen) oder bereichsspezifische Vorstellungen darüber, auf welche Weise bestimmte Ursachen zu bestimmten Wirkungen führen.

Definition Stop

Stellen Sie sich beispielsweise vor, Sie sehen eine Radfahrerin, die mit hoher Geschwindigkeit einen Berg hinunterfährt. Weil Sie wissen, dass die abfallende Steigung für die Erklärung der Geschwindigkeit ausreicht, werden Sie kaum zu der Annahme gelangen, dass die Radfahrerin mit besonderer Kraft ausgestattet ist (• Abb. 3.4). Allgemeiner gesprochen argumentierte Kelley, dass Beobachtende mögliche Ursachen ausschließen, wenn sie bereits andere Faktoren kennen, die den beobachteten Effekt bewirken können (das **Abwertungsprinzip**). Dies geschieht jedoch nur, wenn wir Ergebnisse erklären, die durch mehrere unterschiedliche Faktoren herbeigeführt werden könnten, von denen jeder Einzelne ausreichen würde, die Wirkung zu erzielen (leicht zu erzielende Effekte). Unsere Vorstellungen über Verursachung (Kausalität) entsprechen unter diesen Umständen dem, was Kelley als *Schema der multiplen hinreichenden Ursachen* bezeichnet hat. In Fällen, in denen Ergebnisse von mehr als einer Bedingung gleichzeitig abhängen (schwer zu erzielende Effekte), verwenden Beobachtende stattdessen das *Schema multipler notwendiger Ursachen*. Dieses Schema veranlasst die Beobachtenden, nach weiteren Ursachen zu suchen, selbst wenn sie bereits auf eine der beteiligten Ursachen gestoßen sind.

Definition Start

Definition

Abwertungsprinzip (discounting principle): Aus dem Vorhandensein eines kausalen Faktors, der einen beobachteten Effekt begünstigt, ergibt sich, dass andere potenzielle Faktoren weniger Einfluss ausüben. Gegenteil des ► Aufwertungsprinzips.

Definition Stop

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.4 Das Abwertungs- und das Aufwertungsprinzip. (Adaptiert nach Kelley, 1972)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-4_Theorie.eps; **Korrektur:** s. Abb.-Liste

Platzhalter Abbildung Stop

Das Gegenteil des Abwertungsprinzips ist das **Aufwertungsprinzip**. Hier schlussfolgern Menschen aufgrund ihres Wissens über Faktoren, die einem Effekt *entgegenarbeiten*, dass die infrage kommende Ursache stärker ausgeprägt sein muss als normalerweise. Wenn Sie beispielsweise sähen, dass eine Radfahrerin einen Berg sehr schnell *hinauffährt*, würden Sie schließen, dass sie kräftig genug ist, die Bremskraft der Steigung zu überwinden. Natürlich funktionieren das Aufwertungs- und das Abwertungsprinzip auch, wenn die Kausalfaktoren psychischer und nichtphysischer Natur sind. Wir wären uns hinsichtlich Hermines Einstellung zur Attributionstheorie

nicht besonders sicher, wenn Hermine die Attributionstheorie in Rons Gegenwart als langweilig bezeichnet und sie gleichzeitig weiß, dass auch Ron diese Theorie langweilig findet. Sicherer wären wir jedoch, wenn sie die Attributionstheorie in seiner Gegenwart als langweilig erklärt, obwohl sie weiß, dass Ron die Attributionstheorie positiv bewertet.

Definition Start

Definition

Aufwertungsprinzip (augmenting principle): Aus dem Vorhandensein eines kausalen Faktors, der sich hemmend auf einen beobachteten Effekt auswirkt, ergibt sich, dass andere Kausalfaktoren mehr Einfluss ausüben. Gegenteil des ► Abwertungsprinzips.

Definition Stop

3.3.4 Wissen, Erwartung und Kovariation

Questions Start

Wie fließt unser bereichsspezifisches Wissen in unsere Attributionen ein?

Questions Stop

Kelleys Theorie zu den kausalen Schemata besagt, dass Menschen bei Schlussfolgerungen zu Faustregeln greifen, wenn die Informationen oder die Ressourcen begrenzt sind (analoge Annahmen finden sich auch in aktuellen Zweiprozessmodellen der sozialen Kognition; ► Kap. 4). Kelley war allerdings der Auffassung, dass Beobachtende Kovariationen, wenn dies *möglich* ist, *systematisch* analysieren. Diese Annahme wird teilweise durch Studien gestützt, in denen die Versuchspersonen KKD-Informationen erhielten. McArthur (1972) bat ihre Versuchspersonen beispielsweise, zu erklären, warum John über einen Komiker gelacht hatte, nachdem sie ihnen mitgeteilt hatte, ob andere Leute über den Komiker gelacht hatten (Konsensus), ob John immer über diesen Komiker lacht (Konsistenz) und ob John über andere Komiker lacht (Distinktheit). Die Attributionen der Versuchspersonen entsprachen mehrheitlich den Vorhersagen der Kovariationstheorie, allerdings mit einer Ausnahme: Konsensusinformationen wurden von den Befragten weniger stark berücksichtigt als erwartet (für einen Überblick s. Fiske, 2004). Diese Befunde besagen allerdings nur, dass Menschen in der Lage sind, KKD-Informationen sinnvoll zu nutzen, wenn sie sie haben (und wenn ihnen keine anderen Informationen zur Verfügung stehen); aus den Befunden geht nicht hervor, ob Menschen normalerweise nach KKD-Informationen suchen und diese nutzen, wenn sie in anders gelagerten Situationen Attributionen vornehmen.

Tatsächlich gibt es kaum Hinweise darauf, dass Menschen spontan KKD-Informationen erheben; dies gilt selbst dann, wenn diese leicht verfügbar sind. Lalljee, Lamb, Furnham und Jaspars (1984) legten ihren Versuchspersonen Beschreibungen von Ereignissen vor, die erklärt werden mussten (z. B.: „Michael schrieb einen guten Aufsatz in Geschichte“; „Stefan belog Marie“). Die Versuchspersonen wurden gebeten, die Fragen aufzuschreiben, die sie stellen wollten, um diese Ereignisse zu erklären. Weniger als 20 % der Fragen hatten speziell etwas mit KKD zu tun. Stattdessen zielten die meisten Fragen darauf ab, spezifische Hypothesen der Befragten über die Gründe dafür zu prüfen, dass die Ereignisse eingetreten waren (z. B.: „Gab sich Michael bei dieser Sache besondere Mühe?“).

Das ist eigentlich nicht überraschend. Ein Problem der KKD-Informationen ist, dass sie uns nur etwas darüber sagen können, ob die handelnde Person, das Objekt oder die Situation (oder eine Kombination davon) die Ursache für das Ereignis ist, und nichts darüber, *welches* Merkmal/*welcher* Aspekt der handelnden Person, des Objekts oder der Situation nun genau das Ereignis verursacht hat. Lalljee und Abelson (1983) wiesen auf Folgendes hin: Wenn es naheliegt, dass Stefan Marie aus einem Grund anlog, der mit Marie zu tun hatte, zieht das die Frage nach sich, *was* Menschen dazu verleitet, Marie anzulügen. Um dies im Einzelnen herauszufinden, müssten wir unser Vorwissen über die Gründe dafür heranziehen, dass sich Menschen gegenseitig anlügen. Grundlage dafür sind unsere Erfahrungen damit, zu lügen und angelogen zu werden (z. B. das Wissen, dass Menschen

lügen, um Geheimnisse zu verbergen, um andere Menschen vor der Wahrheit zu schützen, um einer Bestrafung zu entgehen etc.). Aber warum beginnen wir dann nicht gleich damit, uns dieses nützlichen Wissens zu bedienen? Warum sollten wir erst eine zeitaufwendige Kovariationsanalyse durchführen? Wenn wir für Erklärungen sowieso auf unser Vorwissen zurückgreifen müssen und dieses Vorwissen uns sagen kann, was wir wirklich wissen wollen, dann ist es wenig sinnvoll, den vorläufigen Schritt der Erhebung und der Überprüfung aller möglichen Kombinationen von KKD-Informationen zu durchlaufen.

Genau genommen impliziert Kelleys Theorie, dass wir ohne Vorannahmen an die Erklärung von Ereignissen herangehen und uns fragen: „Warum geschah dieses Ereignis, statt dass es nicht geschah?“ (eine Frage, die uns dazu bringen würde, alle möglichen Faktoren gegeneinander abzuwägen, die zu diesem Ereignis geführt haben könnten). Im Gegensatz dazu nehmen Hilton und Slugoski (1986) an, dass wir normalerweise die Antwort auf eine speziellere Frage wissen wollen: „Warum geschah dies *und nicht das, was normalerweise (unter diesen Umständen) geschieht?*“ Sie nennen ihr Modell das *Modell des Fokus auf ungewöhnliche Bedingungen* (abnormal conditions focus model), weil es die Bedingungen in den Mittelpunkt stellt, die zu einer Abweichung von dem normalen Geschehen führen (z. B. die verbogene Schiene, die dazu führt, dass ein Zug entgleist und einen Unfall verursacht). Laut diesem Modell suchen Menschen Ursachen in den Unterschieden zwischen den tatsächlichen und den erwarteten Ereignisabfolgen, anstatt umständlich alle verfügbaren Hinweise durchzugehen. Beobachtende wissen, wo sie nach relevanten Ursachen suchen müssen, weil sie Zugang zu kognitiven Skripten haben, die ihnen sagen, wie sich spezielle Arten von Ereignissen (z. B. Gespräche, Partys, Restaurantbesuche) in der sozialen Welt normalerweise abspielen (z. B. Cheng & Novick, 1990; Read, 1987). Das kognitive Skript für einen Restaurantbesuch z. B. folgt einem vorbestimmten Ablauf: Der Kellner führt Sie an Ihren Tisch, gibt Ihnen die Speisekarte, Sie bestellen, essen, bitten um die Rechnung, zahlen und verlassen danach das Restaurant. Keiner dieser Schritte bedarf einer Erklärung, wenn Sie mit dem Restaurant-Skript vertraut sind. Und wenn etwas Ungewöhnliches passiert (z. B. wenn der Kellner die Rechnung bringt, bevor Sie bestellt haben), ist es unwahrscheinlich, dass alle möglichen Erklärungen für dieses Ereignis in Betracht gezogen werden. Der Fokus wird stattdessen auf der Frage liegen, was den Kellner dazu veranlasst haben könnte, sich in dieser spezifischen Situation so unerwartet zu verhalten. Vielleicht ist er beispielsweise zu beschäftigt, um den Überblick über alle Gäste zu behalten, weswegen er die Rechnung versehentlich an den falschen Tisch bringt.

3.3.5 Die Quellen des Wissens über kausale Zusammenhänge

Questions Start

Wie erwerben wir ursprünglich Kausalwissen?

Questions Stop

Eine weitere Beschränkung der Kovariationstheorie lässt sich prägnant in einem Satz zusammenfassen, den alle kennen, die Statistikvorlesungen besucht haben: „Korrelation ist nicht gleich Verursachung.“ Wenn Faktor X mit Effekt Y kovariiert, so ist das aus mindestens zwei Gründen noch kein Beweis dafür, dass X die Ursache von Y ist. Erstens kann es sein, dass Y die Ursache von X ist und nicht umgekehrt. Zweitens kann eine dritte Variable (Z) sowohl die Ursache von X als auch von Y sein (vgl. die Diskussion geeigneter Forschungsmethoden zur Überprüfung von kausalen Hypothesen in ► Kap. 2).

Wiederum kann uns Vorwissen dabei helfen, gewisse Faktoren als irrelevant zu verwerfen und unsere Suche nach Ursachen für bestimmte Wirkungen einzugrenzen. Wir wissen beispielsweise, dass Energie nötig ist, um eine Bewegung in Gang zu bringen; dass Druck erforderlich ist, um etwas zu verbiegen oder zu zerbrechen; dass Menschen manchmal bestimmte Dinge sagen, um andere zu beeindrucken, und dass am nächsten Tag nicht unbedingt die Sonne scheint, bloß weil wir unseren Teller leer essen. Weil wir jedoch einen Großteil dieses Spezialwissens durch Beobachtung lernen müssen, bleibt immer noch die prinzipielle Frage, wie Menschen überhaupt typischerweise zu ihren Schlussfolgerungen über Ursachen gelangen.

Da Korrelation keine Kausalität impliziert, können Kinder nicht allein dadurch Wissen über kausale Zusammenhänge erlangen, dass sie beobachten, wie Ereignisse kovariieren. Cheng (1997) argumentiert daher, dass das Lernen aufgrund von Kovariationen durch etwas anderes ergänzt werden muss. Nach Auffassung dieser Autorin ist dieses zusätzliche Etwas eine angeborene Prädisposition, beobachtete Wirkungen auf unbeobachtbare **kausale Kräfte** von Objekten oder Ereignissen zu attribuieren (s. auch White, 1989). Anders ausgedrückt, versuchen wir von Natur aus herauszufinden, woran genau es liegt, dass ein Ding die Fähigkeit hat, andere Dinge zu beeinflussen (also seine kausale Kraft). Wenn wir beispielsweise sehen, wie ein Magnet metallische Gegenstände anzieht, dann wollen wir wissen, über welche Eigenschaft (**kausale Kraft**) er verfügt, die es ihm gestattet, diese Wirkungen zu entfalten. Dies kann dazu führen, dass wir dem Gegenstand korrekter- oder inkorrekterweise bestimmte Eigenschaften zusprechen, die diese spezifischen Wirkungen erzeugen (sein Magnetismus). Auf ähnliche Weise haben Astronomen, die die Bewegung von Planeten dokumentieren, großen Massen Gravitationseigenschaften zugeschrieben. Ausgehend von diesen Zusammenhängen könnten wir dann auch geneigt sein, Menschen, von denen wir glauben, dass sie einen besonderen Einfluss auf andere haben, „magnetische“ oder „gravitative“ Eigenschaften nachzusagen (z. B. „Charisma“).

Definition Start

Definition

Kausale Kraft (causal power): Eine intrinsische Eigenschaft eines Objekts oder eines Ereignisses, die es dazu befähigt, einen Einfluss auf ein anderes Objekt oder Ereignis auszuüben.

Definition Stop

Zu versuchen, kausale Kräfte aufzudecken, anstatt beobachtbare Regelmäßigkeiten um ihrer selbst willen zu registrieren, macht es uns möglich, beim Sammeln von Kovariationsdaten gezielter vorzugehen. Nach Cheng (1997) identifizieren wir potenzielle Ursachen aufgrund vorheriger Überzeugungen zu kausalen Kräften und bestimmen dann ihren tatsächlichen kausalen Einfluss mithilfe einer Form von Kovariationsanalyse, die als **probabilistischer Kontrast** bezeichnet wird (Cheng & Novick, 1990). Dazu gehört, dass wir die Wahrscheinlichkeit, mit der der Effekt auftritt, wenn eine potenzielle Ursache vorliegt, mit der Wahrscheinlichkeit dafür vergleichen, dass er auftritt, wenn die potenzielle Ursache abwesend ist. Ein Kind könnte z. B. herausfinden, dass es, indem es auf etwas zeigt, die Eltern dazu verleiten kann, diesen Gegenstand in seine Nähe zu bringen. Beim probabilistischen Kontrast vergleicht es, was geschieht, wenn es auf den Gegenstand zeigt, und was geschieht, wenn es nicht darauf zeigt. Da Kinder von einem frühen Alter an wissen, dass Aktivitäten wie das Zeigen die Aufmerksamkeit einer anderen Person auf etwas lenken können, während das beim Wegschauen oder beim regungslosen Herumliegen nicht der Fall ist, können sie sich auf spezifische probabilistische Kontraste konzentrieren, anstatt alle prinzipiell möglichen Ursachen in Betracht zu ziehen.

Definition Start

Definition

Probabilistischer Kontrast (probabilistic contrast): Vergleich der relativen Häufigkeit eines Effekts bei Vorhandensein einer potenziellen Ursache mit seiner relativen Häufigkeit bei Nichtvorhandensein dieser Ursache.

Definition Stop

3.3.6 Attributionen und Leistung

Questions Start

Welche Konsequenzen haben unterschiedliche Attributionen für Erfolg und Misserfolg?

Questions Stop

Zu den Ereignissen, deren Erklärung uns am meisten interessiert, gehören Erfolge und Misserfolge. Beispielsweise fragen Sie sich, ob Ihre gute Note bei einer Prüfung darauf zurückgeht, dass Ihnen das behandelte Thema besonders lag, oder darauf, dass Sie den Stoff vor der Prüfung noch einmal wiederholt haben, oder auf die Tatsache, dass Ihnen zufälligerweise genau die richtigen Fragen gestellt wurden. Je nach Ihrer Schlussfolgerung werden Sie mehr oder weniger davon überzeugt sein, dass Sie dieses Leistungsniveau aufrechterhalten können.

Die einflussreichste Theorie der leistungsbezogenen Attribution wurde von Weiner (1979, 1985) entwickelt. Er vertrat die Auffassung, dass Schlussfolgerungen über die Ursachen unseres Erfolgs und Misserfolgs einen unmittelbaren Einfluss auf künftige Erwartungen, Motivationen und Emotionen haben. Nach Weiner lassen sich die subjektiv wahrgenommenen Ursachen von Erfolg und Misserfolg in folgender Weise klassifizieren: (1) intern oder extern (*Lokation*), (2) stabil oder variabel (*Stabilität*) und (3) kontrollierbar oder unkontrollierbar (*Kontrollierbarkeit*, © Tab. 3.3).

Wenn Sie Ihren Erfolg in der Prüfung auf einen internen Faktor attribuieren, so bedeutet dies, dass Sie glauben, etwas in Zusammenhang mit Ihnen als Person habe das Ergebnis hervorgebracht. Dagegen bedeutet die Attribution der Leistung auf einen externen Faktor, dass sie auf etwas mit der Situation Zusammenhängendes zurückgeht. Sowohl interne als auch externe Faktoren können entweder variabel oder stabil sein. Wenn Sie beispielsweise Ihre Leistung auf Intelligenz attribuieren, so sind Sie der Auffassung, etwas Internes und relativ Unveränderliches habe Sie zu dieser guten Leistung geführt. Wenn dieser kausale Faktor Ihre angeborene Begabung ist, dann ist er zudem unkontrollierbar, und Sie werden wahrscheinlich zu dem Schluss kommen, dass es keiner zusätzlichen Anstrengung bedarf, um Ihren Erfolg zu wiederholen. Sind Sie andererseits der Meinung, dass Ihr Erfolg auf einen internen, variablen und kontrollierbaren Faktor (z. B. Anstrengung) zurückgeht, dann werden Sie wahrscheinlich den Schluss ziehen, dass Sie sich weiterhin anstrengen müssen, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Attributionen über Erfolg und Misserfolg stellen daher nicht nur intellektuelle Schlussfolgerungen über unsere Leistung dar, sondern können auch unsere Erwartungen und Motivation verändern.

Tab. 3.3 Mögliche Ursachen für Erfolg und Misserfolg (adaptiert nach Weiner, 1979, 1985)

	Interne Ursache		Externe Ursache	
	Stabil	Instabil	Stabil	Instabil
Kontrollierbar	Können (z. B. Wissen, Fertigkeit)	Anstrengung	Dauerhafte situative und soziale Ressourcen (z. B. soziale Kontakte, finanzielles Vermögen)	Temporär verfügbare situative und soziale Ressourcen (z. B. Rat, Unterstützung)
Nicht kontrollierbar	Begabung (z. B. Intelligenz, Größe, Körperbau, motorische Koordination)	Energie	Leichtigkeit bzw. Schwierigkeit der Aufgabe	Glück/Zufall

Mueller und Dweck (1998) zeigten, dass die Art des Lobes beeinflusst, wie Schulkinder die Stabilität und die Kontrollierbarkeit persönlicher Ursachen von Erfolg einschätzen. Dies hat Konsequenzen dafür, welche Motivation und welche Freude an der Aufgabe sie später empfinden: Schulkinder, denen dazu gratuliert wurde, dass sie klug seien, nachdem sie Fragen eines Intelligenztests korrekt beantwortet hatten, wählten später mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit schwierige Aufgaben aus und hatten weniger Freude daran, Problemaufgaben zu lösen, als Kinder, die zu ihrer Anstrengung beglückwünscht wurden.

Wenn Kinder solchen unterschiedlichen Arten von Lob durch Eltern und Lehrpersonen ausgesetzt

sind, kann dies im Laufe der Entwicklung zu bestimmten Überzeugungen (sogenannten *impliziten Theorien*) über die Ursachen von Erfolg führen. Dweck (2006) argumentiert, dass die Attribution des eigenen Erfolgs auf interne, stabile und unkontrollierbare Faktoren Bestandteil einer *statischen Theorie* (fixed mindset) ist, die weitreichende negative Konsequenzen für die lebenslange Entwicklung hat. Im Gegensatz dazu ermutigt eine *inkrementelle Theorie* (growth mindset), die Fähigkeiten und Fertigkeiten als variabel und kontrollierbar ansieht, die Menschen dazu, sich zu verbessern und ihre Begabungen zu entwickeln (► Individuelle Unterschiede: Erfassung Ihrer impliziten Theorie der Intelligenz; ► Kap. 5).

Exkurs Start

Individuelle Unterschiede

Erfassung Ihrer impliziten Theorie der Intelligenz (Dweck, Chiu & Hong, 1995)

Lesen Sie jeden Einzelnen der unten aufgeführten Sätze und entscheiden Sie dann, wie sehr Sie ihm zustimmen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten.

1 <i>Stimme stark zu</i>	2 <i>Stimme zu</i>	3 <i>Stimme weitgehend zu</i>	4 <i>Lehne weitgehend ab</i>	5 <i>Lehne ab</i>	6 <i>Lehne stark ab</i>
-----------------------------	-----------------------	----------------------------------	---------------------------------	----------------------	----------------------------

- Man hat ein bestimmtes Maß an Intelligenz und kann nicht wirklich viel daran verändern.
- Die eigene Intelligenz ist etwas, was man nicht sehr stark verändern kann.
- Man kann etwas Neues lernen, aber man kann seine grundlegende Intelligenz eigentlich nicht verändern.

Zählen Sie die drei Zahlen zusammen, für die Sie sich entschieden haben. Je niedriger Ihr Gesamtwert ist, desto mehr schließen Sie sich einer statischen Theorie der Intelligenz an; gemäß dieser ist eine Person entweder intelligent oder nicht. Je höher Ihr Gesamtwert ist, desto mehr haben Sie eine dynamische Theorie der Intelligenz als etwas, was gefördert und entwickelt werden kann.

Für Studien mit einer deutschsprachigen Version des Instruments von Dweck et al. (1995) s. z. B. Spinath und Stiensmeier-Pelster (2001).

Exkurs Stop

3.3.7 Attributionen und Depression

Questions Start

Können bestimmte Attributionsmuster zu einer klinischen Depression führen?

Questions Stop

Aus Weiners Vorstellungen über die Konsequenzen leistungsbezogener Attributionen von Erfolg und Misserfolg ergeben sich umfassendere Implikationen für das Verständnis klinischer Störungen. Eine bedeutende Anwendung war die attributionstheoretische Neufassung der **Theorie der gelernten Hilflosigkeit** in Bezug auf Depression. In der Theorie der gelernten Hilflosigkeit (Seligman, 1975) wurde ursprünglich die folgende Auffassung vertreten: Eine Depression entsteht, wenn Menschen lernen, dass nichts von dem, was sie tun, irgendetwas an den Ergebnissen ändert. Der Grundgedanke war, dass wir, wenn Belohnungen und Bestrafungen nicht von unseren Handlungen abhängen, früh lernen, gar nicht erst den Versuch zu unternehmen, Belohnungen zu erreichen und Bestrafungen zu vermeiden. Viele unkontrollierbare Situationen im Alltag lassen jedoch die Menschen nicht depressiv werden. Einige Menschen haben beispielsweise Freude daran, sich an Glücksspielen zu beteiligen, obwohl dabei natürlich die Ergebnisse gänzlich außerhalb ihres Einflussbereichs liegen.

Definition Start

Definition

Theorie der gelernten Hilflosigkeit (learned helplessness theory): Diese Theorie besagt im Kern, dass Menschen depressiv werden, wenn sie lernen, dass Handlungsergebnisse nicht kontingent auf das eigene Verhalten folgen.

Definition Stop

Diese Beobachtung deutet darauf hin, dass Hilflosigkeit allein nicht automatisch zu Depression führt; es müssen auch andere Faktoren vorhanden sein. Ein Anhaltspunkt, worum es sich bei diesen anderen Faktoren handeln könnte, ergibt sich aus der Beobachtung, dass klinisch depressive Menschen gewöhnlich ein übertriebenes Gefühl der persönlichen Verantwortung für negative Ergebnisse haben. Tatsächlich sind Selbstvorwürfe charakteristische Symptome der Depression. Abramson, Seligman und Teasdale (1978) nahmen daher an, dass Hilflosigkeit Menschen nur dann chronisch depressiv werden lässt, wenn sie auf intrinsische Merkmale des Selbst attribuiert wird, die als beständig und umfassend wahrgenommen werden. Mit anderen Worten, ein spezielles Attributionsmuster für Unkontrollierbarkeit kann eine klinische Depression verursachen (• Abb. 3.5).

Bei der Definition dieses Musters führten Abramson und ihre Kollegen eine weitere Unterscheidung ein, nämlich die zwischen spezifischen und globalen Ursachen. Globale Ursachen gelten über eine breite Vielfalt von Situationen hinweg, während spezifische Faktoren nur etwas mit der besonderen aktuellen Situation zu tun haben. Beschaffenheit und Dauer einer Depression hängen demnach davon ab, ob die Ursache der Unkontrollierbarkeit als intern oder als extern, als stabil oder als variabel und ob sie als global oder als spezifisch wahrgenommen wird.

Zur Veranschaulichung führten Abramson und ihre Kollegen das Beispiel einer Frau an, die von einem Mann zurückgewiesen wird, in den sie verliebt ist. Nichts, was sie tut, ändert etwas an seinem Gefühl ihr gegenüber. Nach dem Modell hängt die Art und Weise, wie die Frau auf diese Erfahrung der Hilflosigkeit reagiert, von ihren Schlussfolgerungen in Bezug auf die Ursachen der Zurückweisung ab (• Tab. 3.4).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.5 Fünf Schritte in Richtung einer Depression: die attributionstheoretische Reformulierung der Theorie der gelernten Hilflosigkeit. (Nach Abramson, Seligman & Teasdale, 1978. Copyright © 1978 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-6_Theorie.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Tab. 3.4 Mögliche Ursachen für Zurückweisung bei Verliebtheit (adaptiert nach Abramson, Seligman & Teasdale, 1978)

	Interne Ursache		Externe Ursache	
	Stabil	Instabil	Stabil	Instabil
Global	Ich bin unattraktiv für Männer.	Meine Gespräche langweilen Männer manchmal.	Männer sind gegenüber intelligenten Frauen allzu sehr auf Konkurrenz bedacht.	Männer sind manchmal in einer zurückweisenden Stimmung.
Spezifisch	Ich bin unattraktiv für	Meine Gespräche langweilen ihn	Er ist gegenüber intelligenten Frauen allzu	Er war in einer zurückweisenden

	ihn.	manchmal.	sehr auf Konkurrenz bedacht.	Stimmung.
--	------	-----------	------------------------------	-----------

Die am wenigsten bedrohliche Interpretation wäre, dass die Ursache für die Zurückweisung etwas Externes, Instabiles und Spezifisches war. Speziell dieser Mann fühlte sich in diesem Augenblick und in dieser besonderen Situation nicht von ihr angezogen (beispielsweise war er zu diesem Zeitpunkt möglicherweise einfach nicht in Stimmung für eine Liebesbeziehung). Die Konsequenzen aus dieser Schlussfolgerung sind für die Frau nicht schwerwiegend, weil sie immer noch in der Lage ist, in Zukunft einen größeren Erfolg bei diesem Mann oder bei anderen Männern zu antizipieren. Stellen Sie sich jedoch im Gegensatz dazu einmal die Attribution auf interne, stabile und globale Ursachen vor: Der Mann findet sie nicht aufgrund einer vorübergehenden Laune unattraktiv, sondern weil sie die Person ist, die sie ist. Seine Abneigung ist dauerhaft und gilt für alle Situationen. Weil nicht gemocht zu werden nach ihrer Auffassung etwas über *sie* zum Ausdruck bringt, werden auch andere Männer sie nicht mögen, und sie hat keine Chancen auf eine künftige glückliche Liebesbeziehung. Weil die kausalen Faktoren zudem global sind, gelten sie nicht nur für Liebesbeziehungen, sondern auch für andere Bereiche ihres Lebens. Sie muss sich auf konsistent und universell schlechte Ergebnisse einstellen, und daran lässt sich nichts ändern. Es überrascht nicht, dass derartig negative Erwartungen sie mit höherer Wahrscheinlichkeit depressiv machen.

In der von Abramson und Kollegen vorgeschlagenen Theorie wird die Auffassung vertreten, dass Menschen mit einer Neigung, unkontrollierbare Ereignisse internen, stabilen und globalen Ursachen zuzuschreiben, ein größeres Risiko aufweisen, später eine chronische und generalisierte Depression zu entwickeln (zu anderen Anwendungen der Attributionstheorie auf klinische Störungen s. ► Im Alltag: Verfolgungswahn und Attributionsstil; ► Im Alltag: Attributionen für psychische Symptome). Obwohl einige Forschende darauf hingewiesen haben, dass Veränderungen in Bezug auf die Attribution eher Folgen als Ursachen einer Depression sein könnten (Lewinsohn, Steinmetz, Larson & Franklin, 1981), bestätigen die meisten späteren empirischen Ergebnisse, dass ein negativer Denkstil (einschließlich Attribution) dazu beiträgt, spätere depressive Episoden vorherzusagen (z. B. Rude, Durham-Fowler, Baum, Rooney & Maestas, 2010).

Box Start

Im Alltag: Verfolgungswahn und Attributionsstil

Bentall und sein Forschungsteam (z. B. Bentall & Fernyhough, 2008; Bentall, Kinderman & Kaney, 1994) argumentieren, dass sich komplexe und variable klinische Syndrome wie die einer Schizophrenie und einer psychotischen Depression am besten verstehen lassen, wenn davon ausgegangen wird, dass nicht alle Symptome von einer einzigen Ursache herrühren. Eine gemeinsame Gruppe von Symptomen, die bei einer Vielzahl von psychotischen Störungen auftreten, betrifft den Verfolgungswahn, bei dem die darunter Leidenden glauben, dass andere Menschen absichtlich gegen sie handeln. Ein solcher Wahn umfasst *extern-personalisierende Attributionen*. Mit anderen Worten gehört dazu ein Attributionsmuster, bei dem negative Ereignisse als etwas angesehen werden, was durch andere Menschen, von denen die Person glaubt, dass sie sie verfolgen, verursacht wird und nicht durch interne Faktoren (z. B. persönliche Unzulänglichkeit) wie etwa beim Attributionsstil, wie er für die Hoffnungslosigkeitsdepression charakteristisch ist (Abramson, Metalsky & Alloy, 1989). Bentall und Fernyhough (2008) legen nahe, dass Viktimisierungserfahrungen während der Kindheit zu einem negativen Selbstbild und zu einer Neigung führen, schlechte Handlungsergebnisse auf absichtliche Aktivitäten machtvoller anderer Personen zu attribuieren. Wenn ein negatives Ereignis unangenehme Gedanken über die persönliche Unzulänglichkeit zu aktivieren droht, schützen sich Menschen, die darunter leiden, durch die Attribution der Schuld auf andere (Bentall et al., 1994). Ein zusätzlicher Risikofaktor ist eine Neigung, voreilige Schlüsse zu ziehen; d. h., dass die betroffenen Personen die Gültigkeit ihrer extern-personalisierenden Attributionen nicht überprüfen, indem sie Informationen berücksichtigen würden, die diese Attributionen widerlegen (Merrin, Kinderman & Bentall, 2007). Eine unmittelbare klinische Schlussfolgerung aus dieser Analyse besteht darin, dass während einer Therapie eine Vielzahl kognitiver Überzeugungen und Prozesse angegangen werden muss; und dazu gehören jene, die mit Attributionen zu tun haben. Allgemeiner gesagt, kann eine Therapie dann am besten Leiden lindern, wenn statt der Suche nach einem

Allheilmittel für alle Probleme jede einzelne spezifische Komponente einer komplexen psychischen Störung getrennt behandelt wird.

Box Stop

Box Start

Im Alltag: Attributionen für psychische Symptome

Menschen, die unter einem Capgras-Syndrom leiden, sind der Überzeugung, dass die Familie und nahe Freunde durch Betrüger ersetzt wurden, die genauso aussehen wie die Menschen, die sie gekannt haben (ein Szenario, das an die Handlung von *Die Körperfresser kommen*, engl. *Invasion of the Body Snatchers*, erinnert, in dem außerirdische Pflanzenwesen eine genaue Nachbildung von Menschen heranwachsen lassen und die ursprünglichen Menschen töten). Menschen, die unter einem Cotard-Wahn leiden, sind der Überzeugung, dass sie gestorben sind und gar nicht wirklich existieren, während sie weiter ihr ganz normales Leben führen und mit anderen Menschen interagieren. Beide Störungen hängen mit einer Hirnschädigung in ähnlichen Regionen des rechten Hirnkortex zusammen, die etwas mit dem Gefühl der Vertrautheit zu tun haben, das mit dem Erkennen von Gesichtern und anderen vertrauten Objekten verbunden ist. Nach Young und Leafhead (1996) nehmen Menschen, die unter dem Capgras-Syndrom leiden, andere Attributionen über ihre Unvertrautheitsgefühle mit ansonsten bekannten Objekten vor als Menschen, die unter dem Cotard-Wahn leiden. Sie attribuieren ihre Symptome extern und kommen zu dem Schluss, dass andere Menschen etwas an sich haben, was sie anders macht. Im Unterschied dazu attribuieren Menschen, die unter Cotard-Wahn leiden, die Symptome intern und kommen zu dem Schluss, es liege an ihnen, dass sie den Kontakt zu anderen verloren haben, und nicht umgekehrt.

Box Stop

3.3.8 Fehlattribution von Erregung

Questions Start

Welche Rolle spielt Attribution beim Erleben von Emotionen?

Questions Stop

Im vorigen Abschnitt wurde darauf verwiesen, dass wir uns bei unangenehmen Ereignissen deprimierter fühlen, wenn wir annehmen, dass deren Ursachen intern, stabil und global sind. Aber wie erkennen wir dann, dass unsere Reaktion auf dieses Attributionsmuster auf eine Depression und nicht auf etwas anderes hindeutet? Möglicherweise hört sich das wie eine dumme Frage an. Denn üblicherweise wissen wir, dass eine Depression eine Depression ist: Wir *fühlen* uns depressiv. Allgemeiner ausgedrückt, wird oft angenommen, dass es sich bei Emotionen um eindeutige Zustände handelt, die direkter Introspektion zugänglich sind: Wir wissen einfach, was wir fühlen, ohne dass wir groß darüber nachdenken müssen. Im Gegensatz dazu wird in Theorien der Fehlattribution angenommen, dass wir manchmal erst noch herausfinden müssen, welche Emotion wir gerade erleben, und dass dieser Schlussfolgerungsprozess anfällig ist für soziale Einflüsse.

Eine der ersten psychologischen Emotionstheorien wurde von William James (1884) entwickelt. Er behauptete, dass jede Emotion ihr eigenes charakteristisches Profil körperlicher Veränderungen aufweist. Sein ehemaliger Schüler Cannon (1927) jedoch betonte, dass die Muster physiologischer Aktivität, die mit sehr unterschiedlichen Emotionen einhergehen, im Grunde ziemlich ähnlich sind. Beispielsweise sind sowohl Furcht als auch Ärger damit verbunden, dass die Herzfrequenz, der Blutdruck und andere Arten von Stoffwechselaktivitäten zunehmen; dies hat die Funktion, in Vorbereitung auf eine kräftezehrende Aktivität Energie in die Muskeln zu leiten (*Erregung* des autonomen Nervensystems, ANS). Das bedeutet, dass wir diese Emotionen nicht einfach dadurch voneinander unterscheiden können, dass wir beachten, was in unserem Körper geschieht.

Schachter (1964) vertrat daher die Auffassung, dass Emotionen von den Attributionen abhängen, die wir für unsere körperlichen Empfindungen vornehmen. Somit sagt uns die Wahrnehmung der Erregung des ANS (der physiologische Faktor) etwas darüber, *dass* wir wohl eine Emotion erleben, aber nicht, um *welche* Emotion es sich genau handelt. Deswegen versuchen wir herauszufinden, warum unser Körper erregt ist (der kognitive Faktor), um diese zweite Frage zu beantworten (◉ Abb. 3.6). Wenn wir zu dem Schluss kommen, dass die Ursache für unsere Erregung die attraktive Person ist, mit der wir gerade Kaffee trinken, könnten wir dies als Zeichen von Verliebtheit interpretieren (► Kap. 11). Wenn wir jedoch der Meinung sind, unsere Erregung gehe auf die Tatsache zurück, dass sich jemand anderes immer wieder in unser privates Gespräch einmischt, kommen wir vielleicht zu dem Schluss, sie sei Ausdruck von Ärger. Wenn wir schließlich unsere Symptome auf das Koffein in der Tasse mit starkem Kaffee attribuieren, den wir gerade trinken, kommen wir womöglich zu dem Schluss, dass unsere Erregung nichtemotionalen Ursprungs ist.

In einem bekannten Experiment versuchten Schachter und Singer (1962) zu bestimmen, ob der gleiche physiologische Zustand als Ärger oder als Euphorie (oder als nichtemotional) wahrgenommen werden könnte, je nachdem, worin die Versuchspersonen die Ursache dafür sahen (◉ Abb. 3.7). Schachter und Singer manipulierten die Erregung des ANS dadurch, dass sie einigen Versuchspersonen Adrenalin spritzten und anderen ein Placebo. Dabei wurde den Versuchspersonen vorgegaukelt, dass die Spritze ein neues Vitaminpräparat („Suproxin“) enthalte, das in diesem Versuch erprobt werden soll.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.6 Die Zweifaktorentheorie der Emotion nach Schachter (1964. Copyright © 1964. Adapted with permission from Elsevier.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-7_Theorie.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.7 Manipulationen und Vorhersagen im Experiment von Schachter und Singer (1962)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-8_Theorie.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Die Versuchsleitung sagte der einen Gruppe von Versuchspersonen mit Adrenalininjektion, Suproxin könne zu Nebenwirkungen wie Herzklopfen und zitterigen Händen (also echten Erregungssymptomen) führen. Diese Versuchspersonen waren daher in der Lage, ihre körperlichen Symptome korrekt als nichtemotionale Reaktionen auf die Injektion zu interpretieren. Eine weitere Gruppe von Versuchspersonen mit Adrenalininjektion erhielt jedoch falsche Informationen über die Wirkung von Suproxin (konkret, dass es keine Nebenwirkungen oder nur solche geben werde, die nicht mit Erregung einhergehen). Die Versuchspersonen in dieser Bedingung sollten also Erregungssymptome erleben, ohne ihre Ursache zu kennen, und daher nach einer emotionalen Erklärung dafür suchen.

Schachter und Singer inszenierten die Situation in einer Weise, die die Psychologiestudenten, die an dem Versuch teilnahmen, zu ganz bestimmten Attributionen für ihre unerklärliche Erregung veranlassen sollte. Jede Versuchsperson musste in einem Wartezimmer zusammen mit einem Konföderierten sitzen, der so tat, als wäre er eine andere Versuchsperson. Er verhielt sich auf eine der beiden folgenden Arten: In der Bedingung, die Euphorie auslösen sollte, improvisierte er ein Basketballspiel; dafür verwendete er ein Knäuel aus Konzeptpapier und einen Papierkorb und

ermunterte die eigentliche Versuchsperson mitzumachen. In der Bedingung, die Ärger auslösen sollte, wurde der Konföderierte immer gereizter, während er einen Fragebogen mit teilweise unverschämten Fragen durcharbeitete, den auch die Versuchsperson ausfüllen musste. Das letzte Item lautete: „Mit wie vielen Männern (außer Ihrem Vater) hatte Ihre Mutter außereheliche Beziehungen?“ Die einzigen Antwortmöglichkeiten, die zur Verfügung standen, waren: „10 und mehr“, „5 bis 9“ sowie „4 und weniger“.

Nach Schachters Theorie tritt eine Emotion nur dann auf, wenn die Erregung auf eine emotionale Ursache attribuiert wird. Mit anderen Worten: Eine Emotion hätten weder die Versuchspersonen mit einer Placebo-Injektion erleben sollen (weil sie nicht erregt waren) noch die Versuchspersonen, die korrekt über die Wirkungen der Adrenalininjektion informiert worden waren (weil sie ihre Erregungssymptome auf die Injektion attribuieren sollten). Die Versuchspersonen mit der Adrenalininjektion, die nicht wussten, dass ihre Symptome durch diese Injektion verursacht worden waren, hätten ihre Erregung auf die euphorischen Aspekte der Situation attribuieren sollen, als sie mit dem spielfreudigen Konföderierten zusammen waren, jedoch auf die irritierenden Aspekte der Situation, als sie den unverschämten Fragebogen ausfüllten. Diese beiden Gruppen hätten daher jeweils die grundverschiedenen emotionalen Reaktionen Euphorie bzw. Ärger erleben müssen.

Tatsächlich waren die Ergebnisse nicht eindeutig (s. Reisenzein, 1983). Beispielsweise äußerten die Versuchspersonen mit der Placebo-Injektion kein signifikant geringeres emotionales Erleben als die Versuchspersonen, die Adrenalin erhalten hatten, jedoch nicht über die wirklichen Nebenwirkungen der Injektion informiert worden waren. Außerdem berichteten die Versuchspersonen, die ihre Erregung auf den unverschämten Fragebogen hätten attribuieren sollen, nicht über Ärger, sondern über leichte Glücksgefühle (s. Zimbardo, Ebbesen & Maslach, 1977).

Ein signifikantes Ergebnis von Schachter und Singer (1962) stand jedoch eindeutig im Einklang mit den Vorhersagen: Die Versuchspersonen, die korrekt über die Wirkungen von Adrenalin informiert worden waren, gaben konsistent weniger positive Emotionen in der Euphoriebedingung und weniger negative Emotionen in der Ärgerbedingung an als die Versuchspersonen, die hinsichtlich der Nebenwirkungen in die Irre geführt worden waren. Die Erklärung von Schachter und Singer hierfür war, dass die korrekt informierte Gruppe ihre Erregung auf die Injektion attribuierte und sie entsprechend mit nichtemotionalen Begriffen beschrieb.

Spätere Experimente haben gezeigt, dass auch eine Erregung, die tatsächlich durch emotionale Ereignisse hervorgerufen wird, auf einen nichtemotionalen Ursprung fehlattribuiert werden kann. Diese Einsicht hat sich in der Therapie als nützlich erwiesen, um dysfunktionale Reaktionen auf ein Mindestmaß zu reduzieren (z. B. Ross, Rodin & Zimbardo, 1969). Beispielsweise berichteten Storms und Nisbett (1970), dass Studierende mit einer leichten Schlaflosigkeit *schneller* einschliefen, nachdem sie ein Placebo genommen hatten, von dem sie glaubten, es führe zu Erregung (*umgekehrter Placebo-Effekt*). Die Forscher argumentierten, dass die Versuchspersonen ihre Erregung auf die Placebotablette zurückführten, statt sie als Angstsymptom zu begreifen (zu einer weiteren Anwendung der Attributionstheorie auf klinische Störungen s. ► Im Alltag: Verfolgungswahn und Attributionsstil). Calvert-Boyanowsky und Leventhal (1975) zeigten jedoch, dass es gar nicht unbedingt nötig ist, Menschen zu Fehlattributionen zu verleiten. Vielmehr ist es ausreichend, ihnen einfach zu erklären, wie ihr Körper wahrscheinlich auf eine emotionale Situation reagieren wird. Somit könnten die beobachteten Effekte falscher Attributionen also damit zusammenhängen, dass es die experimentellen Anweisungen den Versuchspersonen gestatten, sich auf die bevorstehenden Symptome vorzubereiten.

Insgesamt stellen die vorliegenden Ergebnisse kaum eine Bestätigung für die Zweifaktorentheorie dar. Spätere Versuche, die Untersuchung von Schachter und Singer (1962) zu replizieren, verliefen ähnlich uneindeutig (z. B. Erdmann & Janke, 1978; Marshall & Zimbardo, 1979; Maslach, 1979). Viele Forschende sind heute der Auffassung, dass Schachter übertrieben hat, wie leicht Interpretationen der eigenen Emotion verändert werden können. Weil unsere Attributionen und Einschätzungen in emotionalen Situationen sowohl unsere autonomen als auch unsere emotionalen Reaktionen bestimmen (z. B. Arnold, 1960; Lazarus, 1991), treten Erregungssymptome zumeist zusammen mit einer eindeutigen, vorgefertigten emotionalen Erklärung auf und bedürfen daher keiner zusätzlichen Interpretation.

3.3.9 Attributionsverzerrungen

Questions Start

Was sind die wichtigsten Arten von Attributionsverzerrungen und wie lassen sie sich erklären?

Questions Stop

Nach der Kovariationstheorie verarbeiten Beobachtende systematisch alle potenziell relevanten Informationen, wenn sie Attributionen vornehmen. Wie wir jedoch gesehen haben, deutet die später durchgeführte Forschung darauf hin, dass kausale Schlussfolgerungen durch Vorwissen und Erwartungen (z. B. Hilton & Slugoski, 1986; Read, 1987) oder durch erlernte Attributionsstile (z. B. Abramson et al., 1978) geformt werden und dass sie durch irreführende Manipulationen fehlgeleitet werden können (z. B. Schachter & Singer, 1962). Im Allgemeinen scheinen Menschen daher beim Ziehen kausaler Schlüsse manchen Ursachen mehr Gewicht beizumessen als anderen. Die Forschung zu den verschiedenen **Attributionsverzerrungen** hat sich auf die Arten von Ursachen konzentriert, die typischerweise unter unterschiedlichen Umständen bevorzugt werden.

Definition Start

Definition

Attributionsverzerrungen (attributional biases): Systematische Verzerrungen bei der Sammlung von Daten bzw. der Verarbeitung von Informationen über die Ursachen eines bestimmten Verhaltens.

Definition Stop

3.3.9.1 Korrespondenzverzerrung

In ihrem Berufsleben haben Psychologinnen und Psychologen manchmal Meinungsverschiedenheiten darüber, ob interne oder externe Erklärungen des menschlichen Verhaltens mehr Aufmerksamkeit verdienen. Beispielsweise konzentrieren sich die meisten experimentell Forschenden im Bereich der Sozialpsychologie auf situative Einflüsse und spielen den Einfluss charakteristischer Dispositionen von Menschen oft herunter. Im Gegensatz dazu messen Forschende in der Persönlichkeitspsychologie Persönlichkeitsmerkmalen ein größeres Gewicht bei, gewöhnlich ohne die Umwelteinflüsse stark zu berücksichtigen (► Kap. 1). Die Korrespondenzverzerrung verweist darauf, dass die naive Laienpsychologie der Persönlichkeitspsychologie näher steht als der experimentellen Sozialpsychologie. Verhalten wird oft als Ausdruck der entsprechenden inneren Disposition einer handelnden Person verstanden, auch wenn es in Wirklichkeit durch situative Faktoren verursacht wird. In ► Aus der Forschung: Korrespondenzverzerrung bei der Attribution ... wird ein bekanntes Beispiel für diesen Effekt geschildert (s. auch die in ► Abschn. 3.3.1 beschriebene Veröffentlichung von Jones & Harris, 1967).

Warum unterschätzen Menschen situative Einflüsse? Nach Gilbert und Malone (1995) sind hieran eine Reihe unterschiedlicher Prozesse beteiligt. Erstens sind einige situative Einflussfaktoren subtil und schwer festzustellen (► Aus der Forschung: Korrespondenzverzerrung bei der Attribution ...). Wenn sich Beobachtende dieser Einflüsse überhaupt nicht bewusst sind, kann von ihnen nicht erwartet werden, diese bei ihren Erklärungen zu berücksichtigen. Beispielsweise haben die Versuchspersonen von Jones und Harris (1967; ► Abschn. 3.3.1) die Aufforderung „Schreib' einen wohlwollenden Aufsatz über Fidel Castro!“ nicht selbst gehört und sie könnten sie auch eher als unverbindlichen Vorschlag verstanden haben. Zweitens können unrealistische *Erwartungen* darüber, welchen Einfluss bestimmte Situationen ausüben, unsere Interpretationen verzerren. Beispielsweise könnten die Versuchspersonen von Jones und Harris (1967) angenommen haben, dass sie niemals einer Aufforderung nachkommen würden, einen „unamerikanischen“ Aufsatz zu schreiben, und dass das den meisten anderen sicher auch so gehen würde (ein Beispiel für den **„Falschen Konsensus“**).

Definition Start

Definition

„Falscher Konsensus“ (**false consensus**): Dieser Effekt tritt auf, wenn Menschen zwischen sich selbst und den Menschen im Allgemeinen eine Übereinstimmung annehmen (z. B. hinsichtlich ihrer Einstellungen), die in ihrem Ausmaß nicht gerechtfertigt ist.

Definition Stop

Drittens können Korrespondenzverzerrungen auch dann auftreten, wenn es Menschen nicht gelingt, ihre ursprünglichen Schlussfolgerungen über die Ursachen eines Verhaltens zu korrigieren, vor allem wenn ihre kognitiven Ressourcen bereits stark beansprucht werden (diese Beanspruchung wird auch als *cognitive load* bezeichnet). Nach Gilbert und Malone (1995) besteht die automatische Reaktion von Menschen auf ein beobachtetes Verhalten in der Annahme, dass es Ausdruck der Disposition einer handelnden Person ist (z. B. wird aggressives Verhalten auf eine aggressive Persönlichkeit zurückgeführt). Anschließend werden alle relevanten situativen Einflüsse mithilfe eines durchdachten Schlussfolgerungsprozesses in die Erklärung einbezogen (z. B. fragt sich die beobachtende Person, ob die aggressiv handelnde Person provoziert worden sein könnte). Da der Korrekturprozess jedoch mehr kognitive Ressourcen erfordert als die ursprüngliche dispositionale Attribution, kann er abgebrochen werden, wenn unsere kognitiven Ressourcen bereits anderweitig stark beansprucht werden. Die ursprüngliche dispositionale Interpretation bleibt bestehen und führt zu entsprechend verzerrten Attributionen. (Die unterschiedlichen Phasen, in denen sich diese Ursprünge für Verzerrungen störend auswirken können, sind in • Abb. 3.8 dargestellt.)

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.8 Prozesse, die zu Korrespondenzverzerrungen führen (Nach Gilbert & Malone, 1995. Copyright © 1995 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-10_Theorie.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Unterschiede zwischen dispositionalen und situativen Schlussfolgerungen können sich in unterschiedlichen Mustern neuronaler Aktivität widerspiegeln. Kestemont, Vandekerckhove, Ma, Van Hoeck und Van Overwalle (2013) baten ihre Versuchspersonen, als Ursache für verschiedene soziale Ereignisse entweder die Person oder die Situation zu benennen. Sie fanden, dass situative Schlussfolgerungen ein größeres Netzwerk von Hirnprozessen einbeziehen als dispositionale Schlussfolgerungen. Und zwar hängen situative Schlussfolgerungen mit einer erhöhten Aktivität in Hirnarealen zusammen, die an der Mentalisierung (z. B. TPJ und posteriorer Teil des Sulcus temporalis superior, pSTS) und Konfliktüberwachung (z. B. posteriorer Teil des mediofrontalen Kortex, pmFC) beteiligt sind, sowie in einem Areal, das zuvor mit der Reaktionshemmung in Zusammenhang gebracht worden war (z. B. der linke Gyrus frontalis inferior) und das bei dispositionalen Schlussfolgerungen kaum Aktivierung zeigt. Diese Ergebnisse passen sehr gut zu der Annahme, dass situative Attributionen aufwendigere und ressourcenintensivere Prozesse erfordern.

Case Study Start

Aus der Forschung

Korrespondenzverzerrung bei der Attribution von Allgemeinwissen

Ross, L. D., Amabile, T. M., & Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-

perception processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 483–494.

Einleitung

Eine mündliche Prüfung gestattet es den Prüfenden, zu entscheiden, welche Themen angesprochen werden, während die Studierenden nicht darüber entscheiden können, welche Fragen sie beantworten möchten und welche nicht. Wer prüft, hat also mehr Möglichkeiten, das Gespräch auf sein eigenes Spezialwissen zu lenken. Was würde wohl passieren, wenn die Rollen von Fragenden und Antwortenden vertauscht würden, sodass die Studierenden einmal die Prüfungsfragen stellen? Im Einklang mit der Korrespondenzverzerrung vertreten Ross und sein Forschungsteam die Auffassung, dass Menschen diesen durch Rollen übertragenen Vorteilen zu wenig Aufmerksamkeit widmen, wenn sie Attributionen in Bezug auf Verhalten vornehmen. Daher wirken Menschen umso klüger und fähiger, je mehr Kontrolle sie über die Situation haben. Um diese Hypothese zu überprüfen, simulierte das Forschungsteam ein Quiz, bei dem den Versuchspersonen zufällig entweder die Rolle der befragenden oder die der befragten Person zugewiesen wurde. Den Fragenden wurde die Gelegenheit gegeben, sich ihre eigenen Fragen auszudenken, und so erhielten sie den eindeutigen Vorteil, auf ihr persönliches Spezialwissen zurückgreifen zu können. Die Vorhersage lautete, dass das Allgemeinwissen der Fragenden höher eingestuft werden würde.

Methode

Versuchsteilnehmende

Es wurden 24 Studierende aus einem Einführungskurs in die Psychologie rekrutiert, und zwar für eine Studie über die Prozesse, durch die „sich Menschen einen Eindruck vom Allgemeinwissen bilden“.

Design und Vorgehensweise

Die Versuchspersonen erschienen paarweise zur Studie und wurden offensichtlich per Zufall der sozialen Rolle der fragenden bzw. der antwortenden Person zugeteilt. Die Fragenden sollten sich zehn „schwierige, aber beantwortbare“ Fragen zum Allgemeinwissen ausdenken und der anderen Person in einem Quiz stellen. Eine Frage war z. B.: „Welches ist der längste Gletscher der Welt?“ Sobald das Quiz vorüber war, schätzten die Fragenden und die Antwortenden getrennt voneinander ihr eigenes Allgemeinwissen und das der anderen Person auf einer 100-Punkte-Skala ein.

Ergebnisse

Die Antwortenden stufen das Allgemeinwissen der Fragenden als besser ein als ihr eigenes. Eine zusätzliche Gruppe von Beobachtenden sah sich später Simulationen einiger der ursprünglichen Quizdurchgänge an und stufte das Allgemeinwissen der Fragenden ebenfalls als besser als das der Antwortenden ein. Die Fragenden stufen ihr eigenes Wissen jedoch als ähnlich durchschnittlich ein wie das Wissen der Antwortenden, vielleicht weil es offensichtlicher für sie war, dass sie in ihrer Rolle einen Vorteil hatten oder weil sie nicht überheblich wirken wollten (eine Übersicht über die mittleren Einstufungen in Bezug auf das Allgemeinwissen findet sich in • Abb. 3.9).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.9 Mittlere Einstufung des Allgemeinwissens nach einem Quiz. (Nach Ross, Amabile & Steinmetz, 1977)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-9.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Diskussion

Die Tatsache, dass sie ihre eigenen Fragen auswählen konnten, verschaffte den Fragenden in der Quizsituation einen situativen Vorteil. Allerdings gelang es weder den Antwortenden noch den Beobachtenden, diesen Vorteil bei ihrer Beurteilung des Allgemeinwissens zu berücksichtigen, sodass

sie das Allgemeinwissen der Fragenden als größer einschätzten als ihr eigenes. Dies scheint eindeutig ein Beispiel für die Korrespondenzverzerrung zu sein. Weil in dieser Studie den Versuchspersonen die Rollen zufällig zugewiesen wurden, ist es statistisch unwahrscheinlich, dass die Fragenden wirklich ein größeres Allgemeinwissen hatten. Tatsächlich führten Ross und sein Forschungsteam mit allen Versuchspersonen nach dem Quiz einen kurzen Test zum Allgemeinwissen durch und fanden in Bezug auf die Leistung keine Unterschiede.

Glaubten die Antwortenden und die Beobachtenden tatsächlich, dass die Fragenden über ein größeres Allgemeinwissen verfügten? Oder sollten wir ihre Einschätzungen eher als Anerkennung der hervorragenden Leistung der Fragenden in der konkreten Quizsituation verstehen? In einer späteren Studie baten Sumpton und Gregson (1981) Beobachtende, das Wissen der Fragenden in den speziellen Bereichen einzuschätzen, die durch das Quiz abgedeckt wurden. Sie fanden heraus, dass die Einstufungen durch die Beobachtenden nur bei diesen speziellen Themen höher waren und nicht in Bezug auf das Allgemeinwissen. In ähnlicher Weise fanden Johnson, Jemmott und Pettigrew (1984), dass Beobachtende glaubten, die Antwortenden würden ebenso gute Leistungen erbringen wie die Fragenden, wenn die Rollen vertauscht würden. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass Versuchspersonen durchaus in der Lage sind, die Vorteile bestimmter Rollen zu berücksichtigen, wenn ihre Attributionen spezifischer erfasst werden als in der ursprünglichen Studie.

Case Study Stop

Ein von Gilbert, Pelham und Krull (1988) durchgeführtes Experiment liefert Belege für diesen aufwendigen Korrekturprozess. Die Versuchspersonen sahen sich auf Video eine Szene mit einer Studentin an, die nervös mit einer unbekannten anderen Studentin redete, und stuften dann ein, wie ängstlich diese Studentin als Person sei. Der Ton war abgedreht, aber Untertitel gaben die angeblichen Gesprächsthemen an. Einer Gruppe von Versuchspersonen wurde suggeriert, dass die Studentin über Angst auslösende Themen wie ihre sexuellen Fantasien spreche (dies legt eine situative Erklärung ihrer Nervosität nahe). Eine andere Gruppe wurde durch Untertitel glauben gemacht, dass sie über entspannte Themen wie Modetrends oder ihre Hobbys spreche. In diesen beiden Gruppen wurde jeweils die Hälfte der Versuchspersonen gebeten, sich die Untertitel zu merken; dies führte zu einer zusätzlichen kognitiven Anforderung, die den Korrekturprozess beeinträchtigen sollte. Wie vorhergesagt, stuften die Versuchspersonen ohne die zusätzliche kognitive Anforderung die Studentin als dispositional weniger ängstlich ein, wenn die Untertitel eine situative Erklärung für ihre Ängstlichkeit lieferten. Jedoch machten die Untertitel in der Bedingung mit hoher kognitiver Anforderung keinen Unterschied hinsichtlich der Persönlichkeitseinschätzungen. Vermutlich verhinderte also die Gedächtnisaufgabe, dass die Versuchspersonen situative Informationen berücksichtigten.

Weitere Untersuchungen stützen die Idee, dass Menschen mit vergleichsweise geringem Aufwand auf Persönlichkeitsmerkmale (Traits) schließen (für einen Überblick s. Uleman, Saribay & Gonzalez, 2008). Smith und Miller (1983) präsentierten ihren Versuchspersonen Sätze über das Verhalten einer anderen Person (z. B. „Thomas macht die teure Kamera eines Friends kaputt, die er sich von ihm ausgeliehen hat“) und fanden, dass sie schneller Urteile über die Persönlichkeitsmerkmale einer handelnden Person trafen als über die speziellen Ursachen der Handlung. Chen, Banerjee, Moons und Sherman (2014) lieferten auch Belege dafür, dass ähnliche Effekte für Rückschlüsse auf die soziale Rolle einer Person (z. B. als Student oder Professor) gelten, was darauf hindeutet, dass diese Art personenbezogener Beurteilung auch automatisch erfolgen könnte.

Früher wurde vermutet, die Korrespondenzverzerrung sei so weitverbreitet und so unausweichlich, dass sie als „fundamentaler Attributionsfehler“ bezeichnet wurde (Ross, 1977). Die später durchgeführte Forschung deutet jedoch darauf hin, dass sie stärker vom Kontext abhängt, als es der Begriff vermuten lässt (für einen Überblick s. Gawronski, 2004). In einer Studie, die diese Kontextabhängigkeit verdeutlicht, zeigte Krull (1993) seinen Versuchspersonen das bereits erwähnte Video einer nervös wirkenden Studentin und gab der Hälfte der Versuchspersonen eine zusätzliche kognitive Aufgabe – also ganz ähnlich wie Gilbert et al. (1988). Die Studie zeigte, dass die zusätzlichen kognitiven Anforderungen dispositionale Schlussfolgerungen begünstigten, wenn die Versuchspersonen nach der Trait-Ängstlichkeit der Studentin aus dem Video gefragt wurden. Wenn

sie jedoch nach den Angst auslösenden Eigenschaften der Situation gefragt wurden, dann begünstigten die zusätzlichen kognitiven Anforderungen situative Schlussfolgerungen. Somit ist nicht unter allen Umständen die dispositionale Schlussfolgerung automatisch und die situative Schlussfolgerung aufwendig.

Das zweistufige Modell von Trope und Gaunt (2000) schlägt vor, dass die erste, automatische Stufe der Verhaltensidentifikation bereits situative und dispositionale Informationen integriert. Die zweite Stufe umfasst dann einen kontrollierten und ressourcenintensiven Prozess der Hypothesenbewertung, in dem mögliche Erklärungen für das identifizierte Verhalten abgewogen werden. Wenn die kognitive Belastung hoch ist, erfolgt dieser Prozess der Hypothesenprüfung oberflächlicher und ist gewöhnlich in Bezug auf Informationen verzerrt, die leicht verfügbar oder **salient** sind. Wenn situationsbezogene Informationen salient sind (wie es für diejenigen Versuchspersonen in der Studie von Krull, 1993, der Fall war, die nach den angstausslösenden Eigenschaften der Situation gefragt worden waren), dann gelangen Menschen unter kognitiver Belastung eher zu einer situativen als zu einer dispositionalen Schlussfolgerung.

Definition Start

Definition

Salienz (salience): Aufmerksamkeit erzeugende Eigenschaft von Objekten oder Ereignissen, abhängig von wahrnehmungsbezogenen Aspekten wie der Anschaulichkeit des Ereignisses oder der Sensibilität des Betrachtenden.

Definition Stop

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Korrespondenzverzerrung keineswegs die unvermeidliche Folge eines automatischen Prozesses ist, sondern vielmehr von einer Vielzahl anderer Faktoren abhängt, darunter die Art verfügbarer und salienter Informationen sowie die aktuell gegebenen Schlussfolgerungsziele der beobachtenden Person (s. auch Todd, Molden, Ham & Vonk, 2011). Es scheint daher immer klarer zu werden, dass Korrespondenzverzerrungen nicht als „fundamental“ angesehen werden sollten. Ein weiterer Grund dafür, warum die Korrespondenzverzerrung nicht länger als fundamental angesehen wird, besteht darin, dass sie auch über die Kulturen hinweg variiert (zu einer ausführlicheren Diskussion kultureller Einflüsse s. ► Kap. 15). Miller (1984) verglich beispielsweise Erklärungen miteinander, die Kinder (im Alter von 8, 11 und 15 Jahren) und Erwachsene in den USA und in Südindien für abweichendes und für prosoziales Verhalten gaben. Sie fand, dass die US-amerikanischen Erwachsenen die Ereignisse signifikant stärker auf dispositionale Ursachen attribuierten als indische Erwachsene und als Kinder aus beiden Ländern. Dies deutet auf interkulturelle Unterschiede in Entwicklungsverläufen hin, die den „fundamentalen“ Attributionsfehler eher zu einem Phänomen machen, das typisch für die Sozialisation in Nordamerika ist (◉ Abb. 3.10).

Woran könnte es liegen, dass Angehörige bestimmter Gesellschaften eine stärkere Präferenz für dispositionale Erklärungen entwickeln? Viele westliche Gesellschaften wie die USA und nordeuropäische Länder lassen sich als Kulturen des *Individualismus* kennzeichnen, in denen die Menschen davon ausgehen, dass sie je nach persönlicher Anstrengung und Fähigkeit die Handlungsergebnisse erzielen, die sie verdienen. Menschen, die in solchen Kulturen sozialisiert wurden, lernen möglicherweise in einer breiten Vielfalt von Kontexten, ihre Interpretationen von Verhalten und Ereignissen eher an den Handelnden auszurichten als an den Umständen. In einigen anderen Gesellschaften jedoch (z. B. Indien und Japan) werden Kinder so sozialisiert, dass sie sich als Teil von Gruppen verstehen, die zusammenarbeiten müssen, um als wichtig eingeschätzte Ziele zu erreichen (*kollektivistische Kulturen*, ► Kap. 15). Diese kulturelle Betonung lässt wahrscheinlich Situationen (speziell soziale Situationen) salienter werden als die individuellen Handelnden (◉ Abb. 3.11).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.10 Dispositionale Attributionen in zwei kulturellen Kontexten über vier Altersgruppen hinweg.

(Nach Miller, 1984)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-11.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Menschen aus kollektivistischen Gesellschaften vermeiden Dispositionszuweisungen nicht gänzlich. Stattdessen scheint der kulturelle Unterschied eher die Balance zwischen situativen und dispositionalen Schlüssen zu betreffen. So fanden Lee, Shimizu, Masuda und Uleman (2017) beispielsweise im Kontext spontaner Schlussfolgerungen, dass japanische Versuchspersonen dispositionale und situative Schlüsse in einem ähnlichen Ausmaß zogen, während kaukasisch-kanadische Versuchspersonen eher auf dispositionale Schlüsse fixiert waren.

Kollektivistische Versuchspersonen sind auch besser dazu in der Lage, eine kontrollierte Verarbeitung vorzunehmen, die ihnen dabei hilft, Korrespondenzverzerrungen zu vermeiden. Choi und Nisbett (1998) fanden beispielsweise, dass koreanische Versuchspersonen eher als nordamerikanische den Einfluss eines salienten Faktors berücksichtigten, wenn sie beurteilen sollten, ob ein umstrittener Aufsatz die wahre Meinung des Autors widerspiegelte. Choi, Nisbett und Norenzayan (1999) vertreten die Auffassung, dass Angehörige kollektivistischer Kulturen sensibler für den Einfluss von Situationen sind als Angehörige individualistischer Kulturen. Erstere sind dadurch eher in der Lage, unter einer ganzen Reihe von Umständen ihre ursprünglichen dispositionalen Schlussfolgerungen zu korrigieren.

Mason und Morris (2010) verweisen darauf, dass uns der Vergleich der Hirnaktivität bei der Beantwortung von Attributionsaufgaben ermöglichen wird, die relative Beteiligung automatischer und kontrollierter Prozesse zu bestimmen. Vorläufige Befunde deuten darauf hin, dass zumindest einige der kulturellen Attributionsunterschiede auf automatischen Prozessen beruhen (z. B. Kobayashi, Glover & Temple, 2006).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.11 Angehörige kollektivistischer Kulturen sind sensibler für den Einfluss von Situationen als Angehörige individualistischer Kulturen (© stockstudioX / iStock)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-12.jpg

Platzhalter Abbildung Stop

3.3.9.2 Der Unterschied zwischen Handelnden und Beobachtenden

Bei Untersuchungen zum **Actor-Observer-Effekt** (Unterschied zwischen Handelnden und Beobachtenden) werden die Attributionen, die Menschen in Bezug auf andere vornehmen, mit denen verglichen, die sie über sich selbst abgeben. Obwohl Menschen aus individualistischen Kulturen oft dazu neigen, das Verhalten anderer Personen auf entsprechende Dispositionen zurückzuführen (gemäß der Korrespondenzverzerrung), haben Jones und Nisbett (1972) argumentiert, dass sie eher äußere, situative Faktoren betonen, wenn sie ihr eigenes Verhalten erklären.

Definition Start

Definition

Actor-Observer-Effekt: Beschreibt das Attributionsmuster, das sich daraus ergibt, dass Menschen ihr eigenes Verhalten stärker mit der Situation, das Verhalten anderer Personen jedoch stärker mit deren Dispositionen erklären.

Definition Stop

Warum sollte es einen Unterschied zwischen diesen beiden Arten von Attribution geben? Es wurden hauptsächlich zwei Erklärungen angeführt. Erstens haben die Handelnden Zugang zu deutlich mehr Informationen über Faktoren, die zu ihren eigenen Handlungen führen (Jones & Nisbett, 1972). Wenn Sie beispielsweise Ihre eigene Lebhaftigkeit auf einer Party erklären wollen, können Sie sich gut an andere Situationen erinnern, in denen Sie sich weniger extravertiert verhalten haben (z. B. als Sie jemandem zum ersten Mal begegnet sind oder an einem Bewerbungsgespräch teilgenommen haben). Sie würden daher vermutlich schlussfolgern, dass Sie nicht immer so ein lebhafter Mensch sind. Im Gegensatz dazu wissen die meisten anderen Personen über Sie lediglich, wie Sie sich in einer beschränkten Anzahl von Situationen verhalten haben. Von daher erscheint den anderen Menschen Ihr Verhalten möglicherweise konsistenter, als es in Wirklichkeit ist, und sie schlussfolgern, dass es Ausdruck einer internen Disposition sein muss.

Eine zweite mögliche Erklärung für den Actor-Observer-Effekt betrifft die Ausrichtung der Aufmerksamkeit. Wenn wir das Verhalten eines anderen Menschen beobachten, neigen wir dazu, uns auf diese Person und nicht auf die Situation zu konzentrieren. Wenn wir selbst handeln, ist unsere Aufmerksamkeit umgekehrt gewöhnlich nach außen gerichtet. Vielleicht nehmen wir schlicht an, dass das, was unsere Aufmerksamkeit in Anspruch nimmt, den stärksten kausalen Einfluss ausübt (z. B. Taylor & Fiske, 1978; Storms, 1973, ► Aus der Forschung: Umkehrung des Actor-Observer-Effekts ...).

Natürlich kann mithilfe dieser Hypothese über die Aufmerksamkeitsausrichtung die Vorliebe für dispositionale Erklärungen des Verhaltens anderer Menschen nur in Fällen erklärt werden, in denen wir die handelnde Person direkt beobachten. Beobachtende attribuieren oft jedoch selbst dann das Verhalten der handelnden Person auf deren Dispositionen, wenn es ihnen in Worten beschrieben wird. Wenn z. B. gesagt wird, dass „Stefan ins Kino ging“, werden die meisten Menschen zu der Auffassung neigen, dass dies eher etwas über Stefan aussagt als über das Kino. Nach Brown und Fish (1983) ist der Grund dafür ein sprachlicher: Die englische (ebenso wie die deutsche) Sprache macht stillschweigend die Annahme, dass das *Subjekt* für die im *Tätigkeitswort* beschriebene Handlung verantwortlich ist. Dagegen sind es bei Verben, die sich auf *Erfahrungen* beziehen, die *Objekte* und nicht die Subjekte, die gewöhnlich als ursächlich angesehen werden (beispielsweise neigen wir dazu, den Satz „Stefan mag Nicole“ so zu interpretieren, dass Stefans Sympathie für Nicole durch etwas verursacht wird, das mit Nicole zu tun hat).

Die Metaanalyse von Malle (2006) kommt zu dem Ergebnis, dass der Actor-Observer-Effekt (ebenso wie Korrespondenzverzerrungen) nicht konsistent über alle Kontexte hinweg gefunden wurden. Besonders wahrscheinlich treten solche Unterschiede in Studien auf, die nahelegen, dass die andere Person, deren Verhalten erklärt werden soll, in gewisser Hinsicht idiosynkratisch ist (dadurch wird die Aufmerksamkeit auf klar hervortretende Merkmale der Person gelenkt) und wenn das Ergebnis der Handlung negativ ist (wenn einem schlechten Dinge passieren, ist es offensichtlich selbstwertdienlich, sie auf situative Faktoren zu schieben; darauf gehen wir im nächsten Abschnitt näher ein). Der Actor-Observer-Effekt scheint daher genau wie Korrespondenzverzerrungen weniger häufig aufzutreten, als einst angenommen wurde.

3.3.9.3 Selbstwertdienliche Attributionsverzerrungen

Statt neutrale Beobachtende sozialer Ereignisse zu sein, interpretieren wir diese manchmal so, dass sie uns schmeicheln (oder allgemeiner unserer Eigengruppe; Islam & Hewstone, 1993b, und ► Kap. 14); dies ermöglicht es uns, nach einem Ereignis ein besseres Gefühl zu haben. Solche selbstwertdienlichen Attributionsverzerrungen sind aktiver und motivierter als die Attributionsverzerrungen, die wir bisher betrachtet haben.

Definition Start

Definition

Selbstwertdienliche Attributionsverzerrungen (self-serving attributional biases): Motivierte

Attributionsverzerrungen, die dazu dienen, das eigene Selbstwertgefühl zu erhalten oder zu verbessern.

Definition Stop

Case Study Start

Aus der Forschung

Umkehrung des Actor-Observer-Effekts durch Manipulation der Perspektive

Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' points of view. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 165–175.

Einleitung

Storms (1973) schlug vor, dass die Unterschiede zwischen den Attributionen der Handelnden und der Beobachtenden teilweise auf Unterschieden ihrer Wahrnehmung beruhen. Diese gehen daraus hervor, dass Handelnde in der Regel vor allem darauf achten, was um sie herum geschieht (situative Faktoren), wohingegen sich Beobachtende normalerweise auf die Handelnden konzentrieren (weil Handelnde in der Regel die dynamischsten und die interessantesten Objekte in der Umgebung der Beobachtenden sind; z. B. Heider, 1958; Taylor & Fiske, 1978). Die bessere Verfügbarkeit der Videotechnik seit den frühen 1970er-Jahren ermöglichte es Storms, die Blickwinkel der Handelnden und der Beobachtenden so zu manipulieren, dass er den Einfluss dieses Faktors auf situative und dispositionale Attributionen des Verhaltens erfassen konnte. Im Fokus dieser Studie stand das Verhalten in einem Kennenlerngespräch.

Methode

Versuchspersonen

An der Studie nahmen 120 Studenten teil, die in Vierergruppen eingeteilt wurden. Zwei Mitgliedern jeder Gruppe wurde nach dem Zufallsprinzip die Rolle der handelnden Person zugewiesen (d. h., sie sollten sich miteinander unterhalten) und den beiden anderen diejenige der beobachtenden Person.

Design und Vorgehensweise

- Phase 1: Die Handelnden saßen sich an einem Tisch gegenüber. Sie wurden aufgefordert, ein Gespräch zu führen, um sich gegenseitig kennenzulernen. Jede beobachtende Person wurde neben einen der Handelnden gesetzt und gebeten, den Handelnden auf der gegenüberliegenden Seite zu beobachten. Zwei Videokameras wurden so aufgestellt, dass sie jeweils auf einen der Handelnden gerichtet waren (• Abb. 3.12, Phase 1). In jeder Versuchssitzung wurde per Zufall entschieden, ob den Versuchspersonen vor der Beurteilung des Verhaltens aus der Gesprächssituation eine Videoaufnahme des Gesprächs gezeigt wurde oder nicht.
- Phase 2: Die Versuchspersonen in der Bedingung mit Video sahen die Aufnahme einer der beiden handelnden Personen (angeblich, weil die andere Kamera defekt war). Dies hatte zur Folge, dass in jeder Gruppe eine handelnde und eine beobachtende Person das Gespräch vom selben Blickwinkel sahen wie zuvor, während die andere handelnde und beobachtende Person es aus einer neuen Perspektive sahen (d. h. die handelnde Person sah nun ihr eigenes Gesicht und die beobachtende sah das Gesicht der handelnden Person, die sie zuvor nicht beobachtet hatte; s. • Abb. 3.12, Phase 2). In der Bedingung ohne Video wurde den Versuchspersonen keine Aufzeichnung des Gesprächs gezeigt (angeblich, weil beide Kameras defekt waren).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.12 Die beiden Phasen bei der Vorgehensweise von Storms. (Nach Storms, 1973. Copyright © 1973 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Erhebungsmaße

Nach Phase 2 stuften die Handelnden ihre eigene Freundlichkeit, Nervosität, Redefreudigkeit und Dominanz während der Unterhaltung ein und dann – auf zwei getrennten Skalen – das Ausmaß, in dem jede einzelne dieser Verhaltensweisen durch Eigenschaften ihrer Person und durch Eigenschaften der Situation verursacht worden sei. Die Beobachtenden nahmen entsprechende Einstufungen der Handelnden vor, die sie ursprünglich in Phase 1 beobachtet hatten.

Ergebnisse

Storms berechnete Differenzwerte, indem er von der Summe der dispositionalen Attributionen die Summe der situativen Attributionen subtrahierte. In der Bedingung ohne Video und mit der gleichen Perspektive waren die Attributionen der Handelnden weniger dispositionale (stärker situativ) als die der Beobachtenden (• Abb. 3.13). Dagegen waren in der Bedingung mit der vertauschten Perspektive die Attributionen der Handelnden stärker dispositionale (weniger situativ) als die der Beobachtenden.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.13 Umkehrung des Actor-Observer-Effekts nach dem Abspielen des Videos. (Nach Storms, 1973. Copyright © 1973 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-15.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Diskussion

In dieser Studie wurde der Actor-Observer-Effekt umgedreht, indem die Blickwinkel der Handelnden und Beobachtenden verändert wurden. Eine Folgerung hieraus ist, dass es möglich ist, diese Form der attributionalen Verzerrung durch eine Umlenkung der Aufmerksamkeit zu korrigieren. Spätere Untersuchungen (z. B. Taylor & Fiske, 1978) zeigten gleichermaßen, dass saliente (Aufmerksamkeit erregende) Faktoren gewöhnlich als etwas angesehen werden, was einen größeren Einfluss ausübt als nichtsaliente Faktoren.

Problematisch an den Ergebnissen von Storms (1973) ist seine Verwendung eines Differenzwerts zur Einschätzung dispositionaler Attribution. Gilbert und Malone (1995) weisen darauf hin, dass eine Analyse der dispositionalen Attributionen für sich genommen keine Unterschiede zwischen Handelnden und Beobachtenden ergibt. Mit anderen Worten: Es ist möglich, dass es nicht Veränderungen in den dispositionalen Schlussfolgerungen waren, die zu den beobachteten Effekten führten, sondern Veränderungen im Einbezug der Situation.

Case Study Stop

Lassen Sie uns einmal annehmen, dass Sie gerade erfolgreich eine Prüfung absolviert haben. Sie könnten zu der Schlussfolgerung neigen, dass dies Ihre angeborene Fähigkeit widerspiegelt (*selbstwertsteigernde Verzerrung*). Wenn Sie jedoch schlecht in der Prüfung abgeschnitten haben, werden Sie vielleicht zu dem Schluss kommen, dass die Fragen unfair oder außergewöhnlich schwer waren oder dass Sie durch die Person neben Ihnen im Prüfungssaal gestört worden sind, weil sie ihren Bleistift so laut angespitzt hat (*selbstwertschützende Verzerrung*). Allgemeiner gesagt, tendieren Sie möglicherweise dazu, positive Ausgänge auf interne und negative Ausgänge auf externe Faktoren zu attribuieren, und damit zu Schlussfolgerungen, die Ihr positives Selbstbild aufrechterhalten (z. B. Alicke & Sedikides, 2009; ► Kap. 5).

Johnson, Feigenbaum und Weiby (1964) erbrachten einen der ersten Belege für eine selbstwertdienliche Verzerrung. Die Versuchspersonen in ihrer Studie waren Studierende mit einem Schwerpunkt in Pädagogischer Psychologie. Ihre Aufgabe bestand darin, zwei Kindern über eine Sprechanlage mathematische Konzepte beizubringen. In der ersten Phase mussten sie die Multiplikation mit 10 erklären und in der zweiten Phase die Multiplikation mit 20. Nach jeder der beiden Phasen bekamen die Versuchspersonen die angeblichen Arbeitsblätter der Kinder zurück. In der Erfolgsbedingung schnitt Schulkind B auf dem ersten Arbeitsblatt schlecht ab, gab aber auf dem zweiten Arbeitsblatt mehr richtige Antworten. In der Misserfolgsbedingung waren die Leistungen von Schulkind B auf beiden Arbeitsblättern schlecht. Die Versuchspersonen schrieben die Leistungssteigerung in der Erfolgsbedingung ihrer eigenen Lehrfähigkeit zu, während sie die unverändert schlechte Leistung in der Misserfolgsbedingung dem Schulkind zuschrieben.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.14 Erklärungen von Lehrpersonen zu Erfolg und Misserfolg von Schulkindern können einer selbstwertdienlichen Verzerrung unterliegen (© track5 / iStock)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-16.jpg

Platzhalter Abbildung Stop

Zuckerman (1979) kam zu dem Schluss, dass der Effekt auf das Bedürfnis nach einem positiven Selbstwertgefühl zurückgeht. Andere Motive können solche selbstwertdienlichen Attributionen allerdings auch abschwächen (für eine Diskussion der konkurrierenden Motive im Zusammenhang mit dem Selbst s. auch ► Kap. 5). Wenn wir etwa öffentlich die Lorbeeren für positive Ergebnisse einheimsen, kann das zwar unserem Selbstwertgefühl guttun, aber gleichzeitig auch einen negativeren Eindruck auf andere machen, die uns vielleicht für arrogant halten. Sich selbst fälschlicherweise Erfolge zuzusprechen kann zudem auch ein unrealistisch positives öffentliches Image herstellen, das auf lange Sicht nur mit Anstrengung aufrechtzuerhalten ist (z. B. Weary et al., 1982). In beiden Fällen kann der Wunsch nach einer positiven Selbstdarstellung der selbstwertdienlichen Attribution im Wege stehen. Ein weiteres konkurrierendes Motiv ist das der genauen Selbsteinschätzung: In manchen Situationen müssen wir die internen Ursachen unseres eigenen Versagens anerkennen, um dazu in der Lage zu sein, unsere Leistung in der Zukunft zu verbessern (z. B. Sedikides & Strube, 1997).

Die attributionstheoretische Reformulierung der Theorie der gelernten Hilflosigkeit von Abramson und Kollegen (1978) besagt, dass depressive Menschen einen Attributionsstil entwickeln, der das genaue Gegenteil des selbstwertdienlichen Musters darstellt (sie übernehmen die Verantwortung für Misserfolg, anstatt sie von sich zu weisen). Ein Ergebnisüberblick von Mezulis, Abramson, Hyde und Hankin (2004) bestätigt, dass selbstwertdienliche Verzerrungen bei depressiven Versuchspersonen schwächer ausgeprägt sind als bei nichtdepressiven. Tatsächlich deuten Forschungsergebnisse darauf hin, dass selbstwertdienliche Verzerrungen auch einfach durch schlechte Stimmung ins Gegenteil umschlagen können (z. B. Forgas, Bower & Moylan, 1990). Vielleicht geschieht dies, weil schlechte Stimmung die Illusionen schwächt, die unser Wohlgefühl in glücklicheren Zeiten aufrechterhalten (Taylor & Brown, 1988). Es gibt darüber hinaus Belege dafür, dass selbstwertdienliche Verzerrungen in kollektivistischen Kulturen weniger stark auftreten, in denen Menschen möglicherweise eher daran interessiert sind, sich zu verbessern, als sich bloß aufzuwerten (Heine, Lehman, Markus & Kitayama, 1999; zu einer abweichenden Meinung s. jedoch Sedikides, Gaertner & Toguchi, 2003).

3.3.9.4 Ein motivationaler oder ein kognitiver Effekt?

In den 1970er-Jahren kam eine Debatte darüber auf, ob die sogenannten selbstwertdienlichen Verzerrungen denn auch wirklich selbstwertdienlich seien. Miller und Ross (1975) vertraten die Auffassung, dass manche persönlich vorteilhafte Attributionen ganz rational sind und in anderen

einfach die Erklärungsprinzipien zum Ausdruck kommen, die normalerweise gelten. Nach dieser Auffassung verzerren die Menschen nicht ihre Denkweise, um ihr Selbstwertgefühl zu schützen (*motivationale* Erklärung), sondern verwenden Faustregeln, die zufälligerweise manchmal zu fehlerhaften Schlussfolgerungen führen (*kognitive* Erklärung). Denken Sie noch einmal an die Studierenden mit dem Schwerpunkt Pädagogische Psychologie in der oben beschriebenen Studie von Johnson und seinem Forschungsteam (1964). Für sie wäre es unlogisch, die verbesserten Leistungen bei Schulkind B in der zweiten Übung auf die Fähigkeiten des Kindes zu attribuieren, denn es hatte beim ersten Arbeitsblatt schlechte Leistungen gezeigt. Des Weiteren kam es zu den besseren Leistungen, sofern sie auftraten, nachdem sich die Lehrperson bemüht hatte, dem zunächst gescheiterten Schulkind die Multiplikation zu erklären. Unter diesen Umständen ist es durchaus sinnvoll, den Schluss zu ziehen, der Erfolg rühre von den eigenen didaktischen Fähigkeiten. Allgemeiner argumentierten Miller und Ross (1975), dass vermeintlich selbstwertdienliche Verzerrungen entstehen, weil Anstrengung mit Erfolg kovariiert, aber nicht mit Misserfolg. Wenn die Leistung nach größerer Anstrengung nicht besser wird, sei es vernünftig anzunehmen, dass etwas an der Aufgabe dem Erfolg im Wege steht. Wenn jedoch die Leistung nach größerer Anstrengung besser wird, sei es nur logisch, den Erfolg auf die eigene Anstrengung zu attribuieren.

Obwohl es sich hier um triftige Argumente handelt, würden heute nur wenige Fachleute in der Psychologie leugnen, dass das Denken auch durch Motivationen und Emotionen verzerrt sein kann (s. Alicke & Sedikides, 2009). Die Tatsache, dass Hirnregionen, die etwas mit Belohnung und Motivation zu tun haben, im Zusammenhang mit selbstwertdienlichen Verzerrungen aktiviert werden, steht jedenfalls im Einklang mit dem Argument, dass nichtkognitive motivationale Faktoren einen Beitrag zu dem Effekt leisten (s. Blackwood et al., 2003; Seidel et al., 2010).

3.3.9.5 Korrektheit von Attributionen

Die vorangehenden Abschnitte haben vielleicht den Eindruck erweckt, dass Menschen bei ihren Urteilen über Verhaltensursachen schwerwiegende Fehler machen. Es ist jedoch wichtig, zu betonen, dass Menschen nicht in der Lage wären, in der sozialen Welt und bei praktischen Aufgaben angemessen zu funktionieren, wenn sie ständig falsche Schlussfolgerungen über kausale Prozesse zögen. Eine der wichtigen Funktionen der Identifikation von Ursache-Wirkungs-Beziehungen besteht darin, dass wir vorhersagen können, was geschehen wird, wenn bestimmte Ursachen gegeben sind; ungenaue Attributionen würden uns nicht weiterhelfen. Tatsächlich argumentieren Nisbett und Ross (1980), dass viele Beispiele für Verzerrungen durch die Anwendung kognitiver Faustregeln verursacht werden, die typischerweise zu zutreffenden Schlussfolgerungen führen, die jedoch die Wahrnehmenden unter bestimmten Umständen in die Irre führen können. Die Studien zu Attributionsverzerrungen könnten ausgerechnet solche Umstände untersucht haben (s. ► Kap. 4 zur Erörterung kognitiver Heuristiken).

Selbst diese abgeschwächte Sichtweise könnte das Ausmaß, in dem unsere Attributionen schiefgehen, noch überschätzen. Wir können nicht annehmen, dass ein Prozess verzerrt ist, wenn wir keine klare Vorstellung davon haben, wie der Prozess unverzerrt aussehen würde. Einige Fachleute (z. B. Funder, 1987) argumentieren, dass die Sozialpsychologie das Ausmaß unterschätzt, in dem Attributionen auf unsere Realität abgestimmt sind. In vielen Experimenten wurden die Versuchspersonen gebeten, fiktive Ereignisse zu erklären, deren korrekte oder unverzerrte Erklärung weitgehend eine Ansichtssache zu sein scheint. Selbst wenn Attributionen nach den gültigen wissenschaftlichen Kriterien falsch sind, führen sie vielleicht doch zu nützlichen Schlussfolgerungen. Zu glauben, dass das Verhalten anderer Menschen durch innere Dispositionen verursacht wird, muss keinen praktischen Nachteil darstellen. Zum Beispiel begegnen wir manchen Personen nur in bestimmten Situationen, die immer wieder ein bestimmtes Verhalten begünstigen (Jones & Nisbett, 1972). Jörg ist vielleicht nicht in allen möglichen Kontexten extravertiert; wenn er sich aber zumindest in allen Umständen, in denen wir ihn treffen, kontaktfreudig und aufgeschlossen verhält, ist es pragmatisch gesehen eigentlich nicht weiter problematisch, sein Verhalten auf eine extravertierte Disposition zu attribuieren.

3.3.10 Erklärungen intentionalen Verhaltens

Questions Start

Werden Intentionen als spezielle Arten von Ursachen wahrgenommen?

Questions Stop

Obwohl sich Heiders (1958) ursprüngliche Attributionstheorie mit den Motiven hinter absichtlichem Verhalten beschäftigt hat (s. auch Jones & Davis, 1965), konzentrierte sich ein großer Teil der späteren Forschung stärker auf dispositionale Attributionen oder Attributionen bei unbeabsichtigten Verhaltensergebnissen (z. B. bei Misserfolg, romantischer Zurückweisung, Erregungssymptomen, oder der Unfähigkeit, Fragen in einem Quiz zu beantworten, etc.). Tatsächlich treffen Menschen eine klare Unterscheidung zwischen absichtlichem und unabsichtlichem Verhalten und verarbeiten absichtliches Verhalten auf eine andere Art und Weise (z. B. Malle, 2011).

Reeder (2009) argumentiert, dass Beobachtende Prinzipien des „Gedankenlesens“ anwenden, wenn sie intentionales, motiveleitetes Verhalten erklären wollen, und dass dies etwas ganz anderes sei, als den relativen Einflusses situativer und dispositioanaler Faktoren gegeneinander abzuwägen.

Beispielsweise erzählten Reeder, Kumar, Hesson-McInnis und Trafimow (2002) den Versuchspersonen in einem Experiment von einem Vorfall während eines Football-Spiels, bei dem ein Spieler einen anderen Spieler absichtlich mit den Stollen verletzt habe. In der reaktiven Bedingung sei der Spieler vorher von dem verletzten Spieler beleidigt worden. In der instrumentellen Bedingung glaube der Spieler, dass seine Mannschaft keine Chance auf einen Sieg hätte, solange der gegnerische Spieler nicht gezwungen wäre, aufgrund einer Verletzung das Spielfeld zu verlassen. In beiden Szenarien motivierte ein starker situativer Faktor den Angriff auf den anderen Spieler. Gemäß früherer Attributionstheorien sollte das Vorliegen eines dermaßen starken externen Faktors entweder zur Abwertung persönlicher Ursachen (z. B. Kelley, 1972) oder zur Abmilderung der ursprünglichen, automatischen dispositioanalen Schlussfolgerung führen (z. B. Gilbert & Malone, 1995). Nach dieser Logik sollten beide Bedingungen die dispositioanalen Attributionen für das unmoralische Verhalten des Spielers reduzieren. Tatsächlich aber sprachen die Versuchspersonen dem unsportlichen Spieler in der instrumentellen Bedingung eine unmoralische Disposition zu, aber nicht in der reaktiven Bedingung.

Laut Reeder (2009) entschieden die Versuchspersonen in der instrumentellen Bedingung, dass der Spieler auf persönlichen Gewinn bedacht war, was einem relativ unmoralischen Motiv entspricht, das mit einer relativ unmoralischen Disposition übereinstimmt. Im Gegensatz dazu schlossen die Versuchspersonen in der reaktiven Bedingung, dass der Spieler durch Selbstverteidigung motiviert war, was für eine weniger unmoralische Disposition sprach. Insofern führt situativer Druck nicht notwendigerweise zur Abwertung dispositioanaler Ursachen, wenn es sich um ein absichtlich ausgeführtes Verhalten handelt.

Moralische Urteile über Schuld werden auch anders verarbeitet, wenn das Verhalten als beabsichtigt wahrgenommen wird. Das Pfadmodell von Malle, Guglielmo und Monroe (2014) basiert auf der Annahme, dass Schuldzuweisungen für unbeabsichtigtes Verhalten von der wahrgenommenen Vermeidbarkeit abhängen, während sie bei absichtlichem Verhalten davon abhängen, welche Gründe für das Verhalten angenommen werden. In manchen Fällen stellt sich ein Verhalten, das zunächst als unbeabsichtigt interpretiert wird (z. B. „Ted hat einen Mann mit seinem Auto angefahren“; Monroe & Malle, 2017, S. 126), später als beabsichtigt heraus. Unter solchen Umständen muss eine beobachtende Person ihrem Schlussfolgerungsprozess eine andere Richtung geben, was mit messbaren Verarbeitungskosten verbunden ist (Monroe & Malle, 2017). Zum Beispiel muss sie überlegen, ob die Gründe der handelnden Person moralisch gut waren (z. B. „Ted hat einen Mann absichtlich mit seinem Auto angefahren, weil er sah, wie der Mann mit einem Messer eine junge verängstigte Frau verfolgte“) oder nicht (z. B. „Ted hat einen Mann absichtlich mit seinem Auto angefahren, weil er in Eile war und keine Lust hatte, auf den Mann zu warten, während er die Straße überquerte“).

Während Handelnde sich meist bereits während der Ausführung einer absichtlichen Handlung ihrer

Gründe dafür bewusst sind, können Beobachtende darüber nur Vermutungen anstellen. Nach Malle, Knobe und Nelson (2007) erklärt dies, warum Handelnde im Vergleich zu Beobachtenden ihr absichtliches Verhalten eher auf Gründe zurückführen. Weil Gründe etwas über die Orientierung einer Person gegenüber einer Situation (oder einem Objekt) sagen und nicht unabhängig voneinander etwas über die Person und die Situation, ist es nicht einfach, sie in interne und externe Gründe einzuteilen. Wenn Sie sich beispielsweise aufgrund Ihres Interesses an Menschen zu einem Psychologiestudium entschlossen haben, könnte das sowohl als interner Faktor (Sie interessieren sich für Menschen) als auch als externer Faktor (Menschen sind interessant) verstanden werden. Unter anderem aufgrund solcher Komplikationen regen Malle et al. (2007) dazu an, nicht mehr von *dem* Actor-Observer-Effekt zu sprechen, sondern davon auszugehen, dass Unterschiede zwischen Handelnden und Beobachtenden in vielerlei Gestalt auftreten können (z. B. in der genannten Asymmetrie beim Erklären mithilfe von Gründen).

Die Intentionen der Handelnden spielen auch eine dominierende Rolle, wenn die Beobachtenden verschiedene mögliche Ursachen gegeneinander abwägen. Hilton, McClure und Sutton (2010) baten ihre Versuchspersonen, die von ihnen bevorzugte Erklärung für Ergebnisse zu formulieren, die aus längeren Kausalketten resultierten; dabei lief eine Folge von Ereignissen in einer Art Kettenreaktion ab. Beispielsweise wurde ein Leck in einem Wasserrohr beschrieben, das Korrosion in einem Kabel eines Stromgenerators hervorrief, der wiederum Strom für Bahnsignale lieferte. Deren Ausfall führte dann zu einem Zugzusammenstoß, der schließlich eine Verletzung des Zugführers zur Folge hatte. In den meisten Fällen attribuierten die Versuchspersonen die Ergebnisse nicht auf das anfängliche Ereignis, das ursprünglich die kausale Abfolge in Gang setzte (also das Leck im Wasserrohr), sondern auf ein unmittelbar vorangehendes Ereignis (z. B. auf den Ausfall des Stromgenerators oder den Zusammenstoß). Wenn dieses anfängliche Ereignis jedoch durch die willentliche Handlung einer Person herbeigeführt wurde (wenn z. B. ein Saboteur das Wasserrohr beschädigt hatte), wurde es durchweg als Ursache angegeben. Das Vorliegen einer Intention der handelnden Person setzt also andere Faktoren außer Kraft, die sonst bei Attributionen für beobachtete Ereignisse eine Rolle spielen.

3.3.11 Attribution als wissenschaftliches Prinzip

Questions Start

Gehen Menschen bei Kausalattributionen nach wissenschaftlichen Prinzipien vor?

Questions Stop

Bei einem Großteil der oben geschilderten Forschungsergebnisse wird angenommen, dass Menschen versuchen, die soziale Welt auf unvoreingenommene Weise zu verstehen, gleichsam wissenschaftlich (nur misslinge es ihnen gelegentlich). Diese Annahme ist allgemein als Metapher oder Modell vom „naiven Wissenschaftler“ bzw. von der „naiven Wissenschaftlerin“ bekannt (**naïve scientist model**, z. B. Fiske & Taylor, 2008) und ist wie alle Metaphern nur begrenzt gültig. Wenn Menschen im Alltag nach Erklärungen suchen, dann ist gewiss nicht immer die fehlerfreie Beschreibung der Ursachen eines Verhaltens das, was sie am meisten interessiert. Wenn wir dann Attributionen kritisch mit abstrakten Schlussfolgerungsregeln wie etwa dem Kovariationsprinzip von Kelley (1967) vergleichen, so ist das etwa so, als klagten wir darüber, dass sich jemand, der Dame spielt, nicht an die Schachregeln hält.

Falls Menschen, wenn sie Attributionen vornehmen, nicht wissenschaftlich zu sein versuchen: Was beabsichtigen sie dann? Eine Möglichkeit ist, dass Erklärungen aufgestellt werden, um bestimmte praktische Probleme zu lösen (White, 1989). Wenn Sie beispielsweise erklären müssen, warum Sie in einer Prüfung gut abgeschnitten haben, wägen Sie wahrscheinlich nicht alle möglicherweise daran beteiligten Faktoren gegeneinander ab. Stattdessen suchen Sie speziell nach jenen Ursachen, die in der betreffenden Situation Ihren eigenen Zielen dienlich sind. Wird die Erklärung bei einem Gespräch mit einer Freundin formuliert, die von ihrer eigenen Leistung enttäuscht ist, durchforsten Sie Ihr Gedächtnis vielleicht nach allen möglichen glücklichen Zufällen, die bei Ihnen zu dem Erfolg geführt haben könnten, damit sich ihre Freundin aufgrund ihrer schlechteren Leistung nicht allzu schlecht fühlt. Wenn Sie dagegen versuchen, eine andere Person zu beeindrucken, könnten Sie probieren, sich an einige besonders geistreiche Dinge zu erinnern, die Sie geschrieben haben.

Hilton (1990) vertritt die Auffassung, dass wir bei unseren Erklärungen darauf achten, welchen Informationswert sie für die Person haben, mit der wir gerade sprechen. Wenn ich beispielsweise einer engen Freundin erkläre, warum ich während eines Gesprächs mit ihr betroffen reagiert habe, werde ich speziell auf die Bemerkung von ihr Bezug nehmen, die meine Reaktion ausgelöst hat. Ich nehme nämlich an, dass sie wissen will, welche Themen mich mehr bzw. welche mich weniger betroffen machen. Wenn meine Betroffenheit jedoch schwerwiegend genug ist, wird die Erklärung, die ich gegenüber meiner Therapeutin anführe, wahrscheinlich meine persönliche Empfindlichkeit hervorheben und weniger den emotionalen Inhalt dessen, was meine Freundin zu mir gesagt hat. Das tue ich, weil ich weiß, dass sich die Therapeutin dafür interessiert, worin mein Problem besteht und wie es sich von den Problemen des Klienten unterscheidet, der zuvor in ihrer Sprechstunde war.

Diese beiden Erklärungen sind durchaus miteinander vereinbar und können beide stimmen, obwohl sich die eine auf eine externe Ursache bezieht (was meine Freundin sagte) und die andere auf eine interne (meine Empfindlichkeit bei diesem Thema). Im typischen Fall müssen mehrere Faktoren vorhanden sein, damit ein gegebenes Ereignis verursacht wird. Zur Erklärungsaufgabe gehört die Auswahl desjenigen Faktors, der in einem bestimmten Kontext besonders betont werden soll. Um es aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten: Eine ganze Reihe von Veränderungen bei vorausgehenden Ereignissen hätten den beobachteten Effekt (dass ich mit Betroffenheit reagiert habe) abwenden können (meine Freundin und ich hätten auch über etwas anderes reden können, ich hätte ein weniger empfindlicher Mensch sein können usw.). Jede einzelne dieser möglichen Veränderungen bezieht sich auf einen der Kausalfaktoren, die etwas zu meiner Betroffenheit beigetragen haben (eine Bemerkung meiner Freundin, meine Empfindlichkeit, unsere Beziehung usw.). Die Entscheidung darüber, welche dieser Ursachen ich zur Erklärung heranziehen soll, hängt von meinen Annahmen darüber ab, was die Person, der ich das Ereignis erkläre, bereits über die Ursachen weiß und welche Erwartungen sie hat.

Mitunter werden wir explizit nach den Ursachen für ein Ereignis gefragt. In solchen Fällen lenkt uns die Formulierung der Frage oft in die Richtung einer bestimmten Erklärung. So legt etwa die Frage „Was hat dich verärgert?“ eine situationale Erklärung nahe, während die Frage „Warum regst du dich darüber auf?“ eine dispositionale Erklärung für Ihre Verärgerung provoziert (und Sie möglicherweise noch mehr verärgert). Im ersten Fall möchte die fragende Person offenbar mehr über die Ereignisse wissen, die Sie verärgert haben, während sie im zweiten Fall eher an Ihrer Sensibilität als an den Ereignissen selbst interessiert ist.

Einige vermeintliche Fälle von Verzerrung lassen sich erklären, wenn diese Gesprächsprinzipien berücksichtigt werden (Hilton, 1990). Beispielsweise fanden Nisbett, Caputo, Legant und Marecek (1973), dass Studierende ihre eigene Auswahl von Lehrveranstaltungen an der Universität stärker in situativen Begriffen erklärten als die Wahl, die ihr bester Freund unter den Lehrveranstaltungen traf. Die Betonung in der Frage „Warum haben Sie sich für dieses Seminar entschieden?“ liegt jedoch auf der Lehrveranstaltung als dem Thema, über das Informationen erfragt werden. Im Gegensatz dazu impliziert die Frage „Warum hat sich Ihr bester Freund für diese Lehrveranstaltung entschieden?“, dass die Forschenden eher etwas über den Freund als über die Veranstaltung wissen wollten. Der in dieser Studie resultierende Actor-Observer-Effekt kann daher schlicht Ausdruck eines rational motivierten Versuchs sein, die Art von Informationen zu liefern, die implizit erfragt wurde.

Ein Experiment von McGill (1989) untermauert diese Argumentation. Sie fand heraus, dass eine einfache Formulierungsveränderung den von Nisbett et al. gefundenen Effekt umkehrte. Wenn die Versuchspersonen gefragt wurden „Warum haben *gerade Sie* diese Lehrveranstaltung ausgewählt?“, neigten sie dazu, weniger situationsbezogene Erklärungen anzubieten als auf die Frage „Warum haben Sie *gerade diese* Lehrveranstaltung ausgewählt?“.

Allgemeiner gesagt können Attributionsexperimente als „Gespräche“ angesehen werden, die zwischen der Versuchsleitung und den Versuchspersonen geführt werden; dabei versuchen die Versuchspersonen herauszufinden, welche Informationen die Versuchsleitung haben möchte (Schwarz, 1994). So wurden z. B. die Versuchspersonen in dem bereits erwähnten Experiment von Jones und Harris (1967) gebeten (► Abschn. 3.3.1), die Einstellung eines Studenten gegenüber Fidel Castro einzuschätzen, nachdem sie seinen Aufsatz über ihn gelesen hatten. Zunächst mag es vielleicht erstaunen, dass die Versuchspersonen hinter einem Pro-Castro-Aufsatz auch eher eine Pro-

Castro-Einstellung vermuteten und hinter einem Anti-Castro-Aufsatz auch eher eine Anti-Castro-Einstellung, obwohl ihnen gesagt worden war, dass der Aufsatzschreiber keine Möglichkeit hatte, die im Aufsatz vertretene Position frei zu wählen. Aus Sicht der Versuchsperson mag die Tatsache, dass sie überhaupt darum gebeten wurden, den Aufsatz zu lesen, jedoch den Eindruck erweckt haben, dass der Inhalt des Aufsatzes für ihr Urteil eine Rolle spiele. Gewiss hätte sich die Versuchsleitung nicht die Mühe gemacht, ihnen den Ausschnitt aus dem Aufsatz zu zeigen, wenn darin keine Information zur Meinung der Person, die ihn verfasst hatte, enthalten wäre. Deswegen verwundert es kaum, dass sie dispositionale Erklärungen für die im Aufsatz vertretene Meinung nicht gänzlich verwarfen. Wenn die Versuchspersonen jedoch ausdrücklich vorgewarnt werden, ein Teil des Materials, das sie sehen würden, sei tatsächlich nicht von Belang, neigen sie weniger zu dieser Art der Korrespondenzverzerrung (Wright & Wells, 1988).

3.3.12 Attributionen als Diskurs

Questions Start

Werden Attributionen immer aus kooperativen Beweggründen vorgenommen?

Questions Stop

Die Arbeitshypothese von Hilton (1990) lautete: Menschen versuchen anderen Menschen Informationen zu liefern, damit diese ein tieferes Verständnis für Ereignisse erlangen (Grice, 1975). Gespräche sind jedoch nicht immer ein kooperativer Prozess, bei dem großzügig Informationen zum gegenseitigen Nutzen ausgetauscht werden. Oft besteht unser Ziel darin, unseren eigenen Standpunkt durchzusetzen. Nach Edwards und Potter (1993) können Attributionen in solchen antagonistischen Kontexten auf recht unterschiedliche Art und Weise formuliert werden. Als Beispiel präsentierten diese Forscher einen Ausschnitt aus dem Protokoll einer Gerichtsverhandlung, bei der es um eine Vergewaltigung ging. In diesem Ausschnitt befragt die Strafverteidigung das Opfer im Kreuzverhör und versucht offenkundig, zu unterstellen, sie sei an der mutmaßlichen Vergewaltigung mitschuldig:

Verteidigung: (nimmt Bezug auf einen Club, in dem sich der Angeklagte und das Opfer begegneten) Das ist doch ein Ort, an dem sich Frauen und Männer treffen, nicht wahr?
Opfer: Da gehen Leute hin.
(Edwards & Potter, 1993, S. 30)

Beachten Sie, dass die Beschreibung der Geschehnisse der betreffenden Nacht durch die Strafverteidigung bestimmte Motive und Absichten aufseiten des Opfers andeutet. Demnach ist die Frau also mit der spezifischen Absicht dorthin gegangen, Männer zu treffen. Mit ihrer Antwort verfolgt sie insbesondere die Absicht, diese Schlussfolgerung zu entkräften. Obwohl keine der beteiligten Personen explizit Erklärungen anbietet, ergeben sich aus den jeweiligen Formulierungen implizit Schlussfolgerungen im Hinblick darauf, was durch was verursacht wird und wer die Schuld daran trägt. Dies ist eindeutig kein kooperativer Vorgang, sondern vielmehr ein Geschehen, bei dem aktiv um Attributionen gestritten wird.

Selbst jenseits offenkundig konfrontativer Situationen sind Edwards und Potter (1993) der Auffassung, dass Attributionen für bestimmte Zwecke formuliert werden, beispielsweise zu überzeugen, zu entkräften, Schuld zuzuweisen oder anzuklagen. Dabei improvisieren Menschen in der Gesprächssituation verschiedenste alternative Gesprächstaktiken und -strategien, um den Reaktionen des Gegenübers Rechnung zu tragen. Nach dieser Auffassung erfüllen Attributionen nicht die Funktion von Erklärungsversuchen für eine objektive soziale Wirklichkeit, sondern vielmehr die Funktion, eine Version der Wirklichkeit zu *konstruieren*, die für das aktuelle Gesprächsziel angemessen und nützlich scheint. Die Frage nach der Korrektheit spielt dabei eine untergeordnete Rolle.

Results Start

Zusammenfassung

Dieser zentrale Teil des Kapitels deckte eine ganze Reihe von Themen ab. Wir gaben einen Überblick über die wichtigsten Attributionstheorien und wiesen auf einige ihrer Begrenzungen hin; dazu gehört auch die Notwendigkeit, zu erklären, wie Allgemein- und Spezialwissen als Bestandteil des Attributionsprozesses genutzt werden. Wir sind auch auf Anwendungen der Attributionstheorie eingegangen, speziell auf die Erklärung und die Behandlung klinischer Depressionen. Als Nächstes behandelten wir die Schlüsselrolle von Attributionen und Fehlattritionen bei Emotionen und fassten Befunde in Bezug auf die Hauptarten von Attributionsverzerrungen zusammen. Dabei sind wir auch auf Unterschiede zwischen Attributionen unabsichtlichen und Attributionen absichtlichen Verhaltens eingegangen. Schließlich diskutierten wir, ob Menschen bei Attributionen tatsächlich nach wissenschaftlichen Prinzipien vorgehen und welche Rolle Kausalattributionen bei der Untersuchung von Gesprächen und des Alltagsdiskurses spielen.

Results Stop

3.4 Soziale Wahrnehmung und soziale Wirklichkeit

Questions Start

Inwiefern halten soziale Wahrnehmung und Attributionen einer Realitätsprüfung stand?

Questions Stop

Die Attributionsmodelle des Gesprächs und des Diskurses unterscheiden sich deutlich von den klassischen Arbeiten von Asch (1946) und Heider (1958), die dazu entwickelt wurden, etwas darüber herauszufinden, wie Menschen anderen Personen und deren Handlungen einen Sinn geben. Sie stellen die Auffassung infrage, dass Menschen gleichsam wissenschaftliche Prinzipien anwenden, um die Struktur einer von ihnen unabhängigen sozialen Wirklichkeit aufzudecken. Spätere Modelle charakterisierten den Menschen im Attributionsprozess als Rechtsanwalt (Hamilton, 1980), Taktikerin (Fiske & Taylor, 2008), Pragmatiker (White, 1984) oder als Politikerin (Tetlock, 2002). Obwohl jede dieser Charakterisierungen ein Körnchen Wahrheit enthält, unterschätzen sie alle die Flexibilität sozialer Kognition. Tatsächlich wird je nach den Umständen selektiv jede der entsprechenden Strategien im Umgang mit sozialen Informationen eingesetzt.

Aber bedeutet dies, dass Menschen bei der sozialen Wahrnehmung die Freiheit haben, jede beliebige Interpretation zu konstruieren, die ihren momentanen Zwecken dient? Ein Grund dafür, dass dies nicht zutrifft, liegt in der Biologie und der Kultur von Menschen: Wir sind nicht mit unendlich flexiblen kognitiven Ressourcen ausgestattet, um andere Menschen zu verstehen. Auf der biologischen Ebene orientieren wir uns ab der Geburt an bestimmten Arten sozialer Informationen (z. B. Gesichter, s. Fantz, 1963; Johnson & Morton, 1991). Auf der kulturellen Ebene bringt uns die Sozialisation dazu, die interpersonelle Welt so zu interpretieren, dass die Interpretationen mit gesellschaftlichen Normen vereinbar sind (z. B. Markus & Kitayama, 1991).

Einige der Einschränkungen bei der sozialen Interpretation hängen mit der Art der verarbeiteten Informationen zusammen. Die meisten Untersuchungen zur sozialen Wahrnehmung und zur Attribution beziehen sich auf die Interpretation verbal repräsentierter Informationen oder statischer sensorischer Stimuli. Alltägliche soziale Situationen umfassen jedoch meistens einen direkteren und interaktiven Kontakt zwischen Menschen, bei dem Informationen über eine Reihe verschiedener Modalitäten (z. B. Sehen, Hören, Berühren und Riechen) in Echtzeit dargeboten werden. Diese dynamische Multimodalität reduziert häufig Ambiguitäten und schränkt die Bandbreite möglicher Interpretationen ein.

In einigen Fällen erhalten wir über unsere Sinne sogar unmittelbar Anhaltspunkte über die Dispositionen und Motive anderer Menschen (Baron & Boudreau, 1987; Gibson, 1979). Beispielsweise können wir Absichten anhand sich verändernder Muskelbewegungen anderer

Personen ableiten (z. B. Pavlova et al., 2010). So können Beobachtende in der Videobetrachtung genau erkennen, ob sich ein Fußballspieler in einem Zweikampf absichtlich fallen lässt. Dabei stützen sie sich auf die unverhältnismäßig große Schwungkraft des Sturzes, eine zeitliche Verzögerung zwischen Sturz und Zusammenstoß oder die Einnahme einer „Bogenschützen“-Haltung (© Abb. 3.15), die die Aufmerksamkeit der beobachtenden Person auf einen vermeintlichen Kontrollverlust lenken soll (Morris & Lewis, 2010). Ein letztes Beispiel für eine direkt wahrnehmbare Kausalität tritt bei einigen Fällen der „Eigenschaftsübertragung“ auf (White, 2009), bei denen charakteristische Merkmale der verursachenden Person am beobachteten Effekt deutlich sichtbar sind. Wer z. B. die Hand in weichen Zement drückt, wofür Filmstars häufig gebeten werden, hinterlässt eine Spur, die genau zeigt, wie sie hervorgerufen wurde.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 3.15 Ein Fußballspieler, der nach einer Remperei eine gekrümmte Haltung einnimmt („eine Schwalbe macht“) (© imago / Eßling)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_003_Abb_3-18.jpg

Platzhalter Abbildung Stop

Viele dieser datengeleiteten Formen der Verarbeitung sensorischer Informationen stützen sich weniger auf begrifflich vermittelte, deliberative Prozesse. Wie auch bei der sozialen Wahrnehmung von Persönlichkeitsmerkmalen (s. o.) hängen die kausalen Interpretationen des Verhaltens anderer Menschen häufig davon ab, wie die Informationen präsentiert werden. Dabei werden verbale Informationen anders verarbeitet als die dynamischen, multimodalen Informationen, die uns vorliegen, wenn wir Ereignisse in Echtzeit beobachten.

Einige der Unterscheidungen zwischen verschiedenen Verarbeitungsarten können auch mithilfe neurowissenschaftlicher Methoden geklärt werden. Van Overwalle (2009) fand heraus, dass Schlussfolgerungen über Ziele, Wünsche und Intentionen anderer Menschen mit der Aktivierung des zuvor erwähnten temporoparietalen Übergangs (TPJ) verbunden sind, während Schlussfolgerungen über längerfristige Dispositionen eher mit einer Aktivierung im medialen präfrontalen Kortex (mPFC) einhergehen. Zielerkennung umfasst somit einen Mechanismus, der dazu da ist, die Richtung zu bestimmen, in die eine beobachtete Handlung geht (ein „Wohin-System“), das auf einer weniger abstrakten Ebene funktioniert als Urteile über eine Disposition, die wiederum eine Informationsintegration voraussetzen. Eine zentrale Herausforderung für die zukünftige Forschung besteht darin, genauer zu bestimmen, wie verschiedene Arten von Attributions- und Wahrnehmungsprozessen zusammenwirken und sich aufeinander beziehen könnten.

3.5 Automatische und kontrollierte soziale Wahrnehmung

Questions Start

In welchem Ausmaß ist gründliches Nachdenken an sozialer Wahrnehmung und Attribution beteiligt?

Questions Stop

Frühe Theorien der sozialen Wahrnehmung (z. B. Asch, 1946) und Attribution (z. B. Heider, 1958; Kelley, 1967) enthielten die implizite Annahme, dass Menschen lange und angestrengt nachdenken, bevor sie zu Schlussfolgerungen über ihr eigenes Verhalten und das anderer Menschen gelangen. Allerdings scheint dies hauptsächlich dann der Fall zu sein, wenn die Handelnden Dinge tun, die unerwartet sind oder bedeutsame Konsequenzen nach sich ziehen. Im Gegensatz dazu erfordern die meisten alltäglichen Begegnungen mit anderen Menschen viel weniger kognitive Anstrengung (z. B. Langer, 1978). Neuere Theorien betonen deswegen die Automatizität und die Leichtigkeit vieler kognitiver Prozesse, die sowohl bei der Attribution als auch bei der Wahrnehmung anderer Menschen

eine Rolle spielen.

Wie wir bereits erwähnt haben, verfügen Beobachtende nicht immer über die nötige Zeit oder die kognitiven Ressourcen, um ihre automatischen Urteile zu korrigieren (z. B. Gilbert & Malone, 1995). Beim Versuch der Kontrolle vorurteilsbehafteter Reaktionen können ähnliche Probleme auftreten (z. B. Bargh, 1999; Monteith & Mark, 2005). Fiske und Neuberg (1990) argumentieren beispielsweise, dass der automatische Stereotypisierung nur dann eine individuierte Eindrucksbildung folge, wenn die Beteiligten ausreichend motiviert seien, zusätzliche kognitive Anstrengung aufzuwenden. Zudem zeigten Macrae, Bodenhausen, Milne und Jetten (1994), dass Versuchspersonen, die aufgefordert wurden, ihre Stereotype über Skinheads zu unterdrücken, sogar noch stärker stereotypisierten, wenn später die Anforderung zur Selbstkontrolle fallengelassen wurde. Daher könnte die Bekämpfung der automatischen Prozesse, die mit Vorurteilen verbunden sind, ein Maß an kognitiver Anstrengung erfordern, das im Alltag nur schwer aufrechtzuerhalten ist. Noch allgemeiner lässt sich beobachten, dass sich Beobachtende sozialer Situationen nicht immer die Mühe machen, ihre ursprünglichen Annahmen über andere Menschen oder die Ursachen ihres Verhaltens zu überdenken. Wir müssen hart daran arbeiten, mit unseren sozialen Wahrnehmungen nicht vom richtigen Weg abzukommen.

Conclusion Start

Kapitelzusammenfassung

- *Wie bilden wir uns einen Eindruck von anderen Menschen?* Früh dargebotene Informationen üben gewöhnlich einen größeren Einfluss aus als später dargebotene (*Primacy-Effekt*), vor allem unter Zeitdruck. Information über „zentrale“ Persönlichkeitsmerkmale wie etwa Wärme erhält mehr Gewicht.
- *Wirken dieselben Prozesse der Personenwahrnehmung, wenn sich Menschen von Angesicht zu Angesicht begegnen?* Nonverbal übermittelte Informationen können direktere Wirkungen auf Eindrücke haben als verbale. Wir verhalten uns manchmal gegenüber anderen Menschen so, dass diese sich unseren Eindrücken von ihnen anpassen (*sich selbst erfüllende Prophezeiungen*).
- *Was ist die Attributionstheorie?* Die Attributionstheorie versucht zu erklären, wie Menschen Annahmen über die Ursachen von Ereignissen treffen, insbesondere über Ereignisse, an denen andere Menschen beteiligt sind.
- *Wie ziehen Menschen Schlussfolgerungen über die Motive und Dispositionen, von denen absichtliches Verhalten geleitet ist?* Nach der Theorie der korrespondierenden Schlussfolgerungen vergleichen Beobachtende die Wirkungen einer ausgewählten Handlungsalternative mit denen einer abgelehnten Alternative. Nichtgemeinsame Effekte geben Hinweise auf die Motivation der Handelnden und auf korrespondierende Dispositionen.
- *Wie wägen Menschen die unterschiedlichen möglichen Ursachen gegeneinander ab?* Nach der *Kovariationstheorie* führen Menschen bei der Kausalattribution eine rudimentäre statistische Analyse durch, um herauszufinden, ob eine beobachtbare Wirkung mit der Person, dem Objekt oder dem Kontext korreliert.
- *Was geschieht, wenn es nur unzureichende Informationen für eine Kovariationsanalyse gibt?* Wenn Menschen eine Entscheidung zwischen verschiedenen möglichen Ursachen treffen, nutzen sie Vorwissen über allgemeine Prinzipien der Verursachung (*kausale Schemata*) oder über spezifische Menschen, Objekte und Ereignisse.
- *Wie erklären Menschen ihre Erfolge und Misserfolge?* Weiner klassifizierte wahrgenommene Ursachen für Erfolg und Misserfolg nach drei Dimensionen: Lokation (ob die Ursache in der Person liegt oder extern ist), Stabilität (ob die Ursache über die Zeit hinweg stabil oder variabel ist) und Kontrollierbarkeit (ob die Person die Ursache beeinflussen kann). Wenn Misserfolg auf interne, stabile und unkontrollierbare Ursachen attribuiert wird, verringert sich die Leistungsmotivation.
- *Welche Rolle spielt Attribution bei einer klinischen Depression?* Klinisch depressive Menschen attribuieren negative Handlungsergebnisse oft auf interne, stabile und globale Faktoren.
- *Wie sind Attributionen bei unseren Emotionen beteiligt?* Nach Schachters Auffassung beruhen Emotionen darauf, dass wir eine empfundene physiologische Erregung auf emotionale Situationen attribuieren. Obwohl dies wahrscheinlich nicht stimmt, kann die Art und Weise, wie wir unsere

Emotionen interpretieren, von einer Manipulation der Erklärungen für körperliche Symptome beeinflusst werden.

- *Neigen Menschen eher dazu, das Verhalten auf interne oder auf externe Ursachen zu attribuieren?* In vielen Situationen unterschätzen Menschen aus individualistischen Kulturen anscheinend den Einfluss situativer Ursachen auf das Verhalten einer anderen Person (*Korrespondenzverzerrung*).
- *Warum treten Korrespondenzverzerrungen auf?* Mehrere Faktoren können zu dieser Attributionsverzerrung beitragen. Situationale Informationen werden nicht bemerkt, Erwartungen gegenüber dem Verhalten verzerren Interpretationen oder es fehlt schlicht und einfach die Zeit und Motivation, automatische dispositionale Schlussfolgerungen zu korrigieren.
- *Bevorzugen Menschen für ihr eigenes Verhalten Attributionen auf interne Faktoren?* Gemäß dem Actor-Observer-Effekt nutzen Menschen für ihr eigenes Verhalten eher Attributionen auf externe Faktoren, für das Verhalten anderer Menschen jedoch eher Attributionen auf interne Ursachen. Allerdings lässt sich dieser Unterschied nicht eindeutig über verschiedene denkbare Situationen nachweisen.
- *Sind Attributionen durch Eigeninteresse motiviert?* Selbstwertdienliche Verzerrungen treten auf, wenn Menschen positive Handlungsergebnisse auf interne und negative Handlungsergebnisse auf externe Faktoren attribuieren.
- *Sind Attributionen häufig falsch?* Attributionen liefern zumeist nützliche Schlussfolgerungen für den Alltag. Verzerrungen und Fehler beschränken sich wahrscheinlich auf spezielle Situationen.
- *Fallen Attributionen bei der Einschätzung absichtlichen Verhaltens anders aus?* Bei absichtlichem Verhalten werten Beobachtende interne Faktoren nicht unbedingt ab, wenn externe Faktoren vorliegen. Zudem werden Erklärungen, die auf Intentionen basieren, anderen möglichen Ursachen vorgezogen.
- *Gehen Menschen nach wissenschaftlichen Prinzipien vor, wenn sie Attributionen vornehmen?* Attributionen sind oft motiviert durch praktische Belange oder durch die Anforderungen in einem Gespräch. Wissenschaftlich gültige Schlussfolgerungen sind dabei unseren Zielen nicht immer dienlich.
- *Wie sehr denken Menschen typischerweise über die Ursachen eines Verhaltens nach?* Viele Attributionen werden automatisch vorgenommen. Eine kontrollierte Verarbeitung ist nur dann beteiligt, wenn das, was erklärt werden muss, unerwartet und wichtig ist, und wenn genügend Motivation und Gelegenheit vorhanden sind, darüber nachzudenken, warum etwas geschehen ist.

Conclusion Stop

DefinitionList Start

Empfohlene Literatur

Dweck, C. S. (2006). *Mindset: The new psychology of success*. New York: Random House.

– Enthält gut lesbare Beschreibungen von Forschungsbefunden zur Attribution von Erfolg sowie relevante Fallstudien; insgesamt ein lesbares Selbsthilfebuch.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (2017). *Social cognition: From brains to culture* (3rd ed.). Los Angeles: Sage.

– Enthält eine Beschreibung der Attributionstheorie innerhalb der umfassenderen Perspektive der sozialen Kognition.

Försterling, F. (2001). *Attribution: An introduction to theories, research, and applications*. Hove, UK: Psychology Press.

– Ein gut lesbarer Überblick über Attributionstheorien und Befunde von den Anfängen seit Heider bis zum Beginn des 21. Jahrhunderts.

Gladwell, M. (2005). *Blink: The power of thinking without thinking*. London: Penguin.

– Eine populärwissenschaftliche Darstellung, wie schnell und automatisch Menschen zu Schlussfolgerungen über Objekte, Ereignisse und natürlich über andere Menschen gelangen.

Hewstone, M. (1989). *Causal attribution: From cognitive processes to collective beliefs*. Oxford: Blackwell.

– Ein umfassender Einblick in den Gegenstandsbereich, einschließlich intrapersoneller, interpersoneller, Intergruppen- und gesellschaftlicher Aspekte der Attribution.

Ross, L., & Nisbett, R. E. (1991). *The person and the situation: Perspectives of social psychology*. New York: McGraw-Hill.

– Gut lesbare Einführung in die kognitive Interpretation von Attributionsverzerrungen und in andere Aspekte von sozialer Wahrnehmung und von Schlussfolgerungen.

Sloman, S. A. (2005). *Causal models: How people think about the world and its alternatives*. New York: Oxford University Press.

– Eine (größtenteils) nichtfachwissenschaftliche Einführung in einige spannende Ansätze zu den Themen Kausalität, Intentionalität und zur Art und Weise, wie Menschen mithilfe dieser Konzepte Schlüsse ziehen.

Weiner, B. (2006). *Social motivation, justice, and the moral emotions: An attributional approach*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

– Weiners Buch wendet seine Vorstellungen zu Attribution und Motivation auf Themen aus dem Bereich des Rechts und der Rechtsprechung an.

Zebrowitz, L. A. (1990). *Social perception*. Belmont, CA: Brooks.

– Ein fundierter Überblick über die Forschung zur sozialen Wahrnehmung, bei dem ökologische und kognitive Ansätze miteinander kombiniert werden.

DefinitionList Stop

Abb. 3.1 Eindrücke von „warmen“ und „kalten“ Zielpersonen. (Nach Asch, 1946)

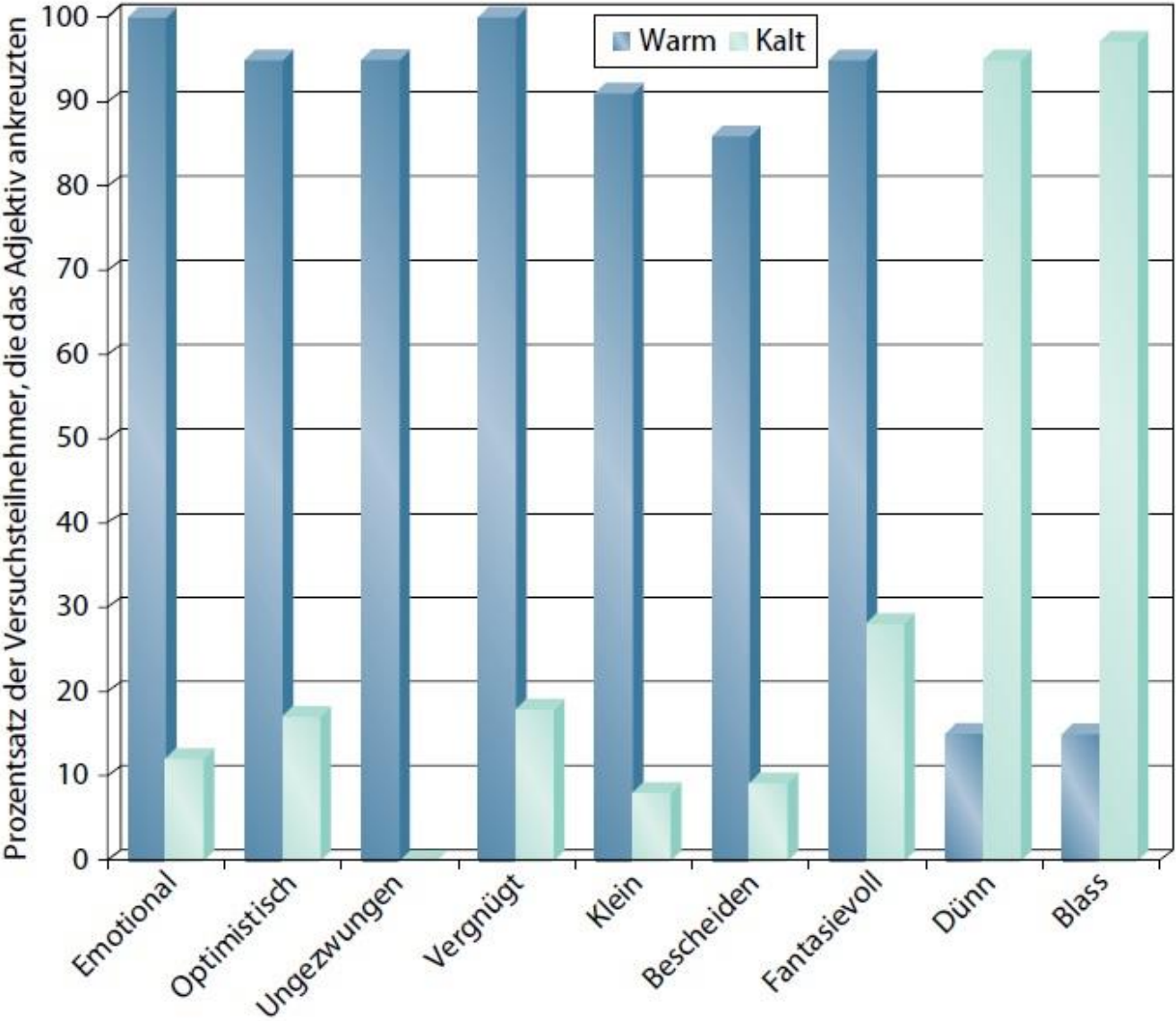


Abb. 3.2a,b Erwachsene mit Gesichtszügen, die denen eines Babys ähneln, also großen runden Augen, kurzen Nasen, hoher Stirn und kurzem Kinn, werden im typischen Fall als weniger dominant, naiver und wärmer wahrgenommen als Menschen mit reifer wirkenden Merkmalen (a: © OJO_Images / iStock; b: © Kaarsten / Fotolia)



Abb. 3.3 Korrespondierende Schlussfolgerungen über Einstellungen der Verfasser von Aufsätzen. (Nach Jones & Harris, 1967)

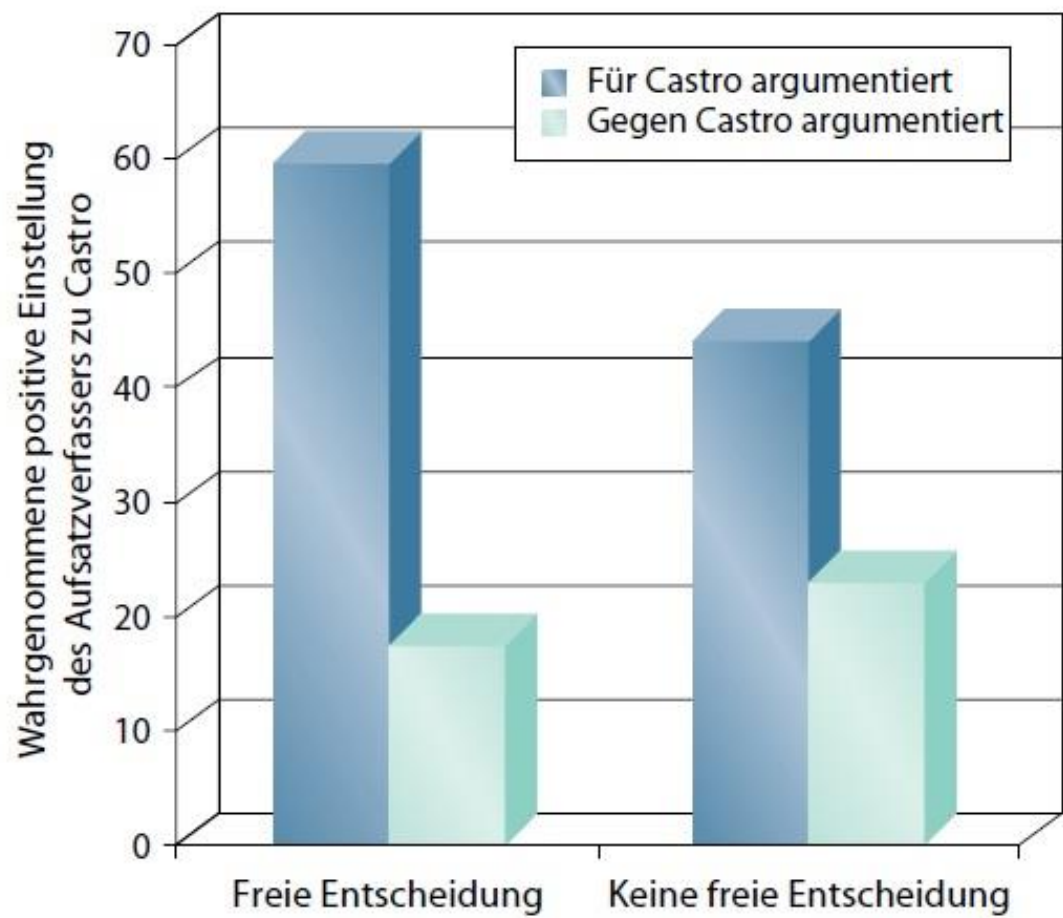


Abb. 3.4 Das Abwertungs- und das Aufwertungsprinzip. (Adaptiert nach Kelley, 1972)

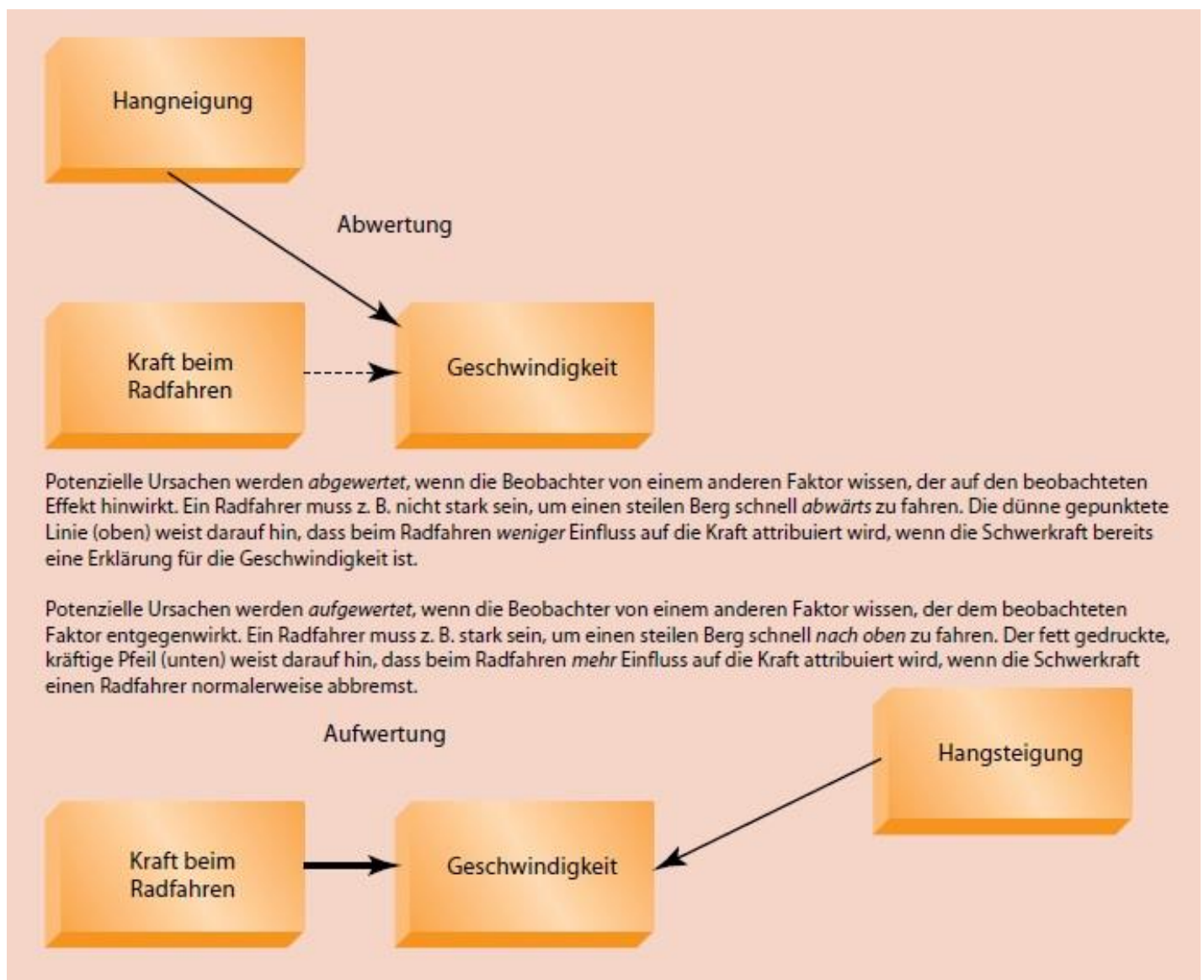


Abb. 3.5 Fünf Schritte in Richtung einer Depression: die attributionstheoretische Reformulierung der Theorie der gelernten Hilflosigkeit. (Nach Abramson, Seligman & Teasdale, 1978. Copyright © 1978 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

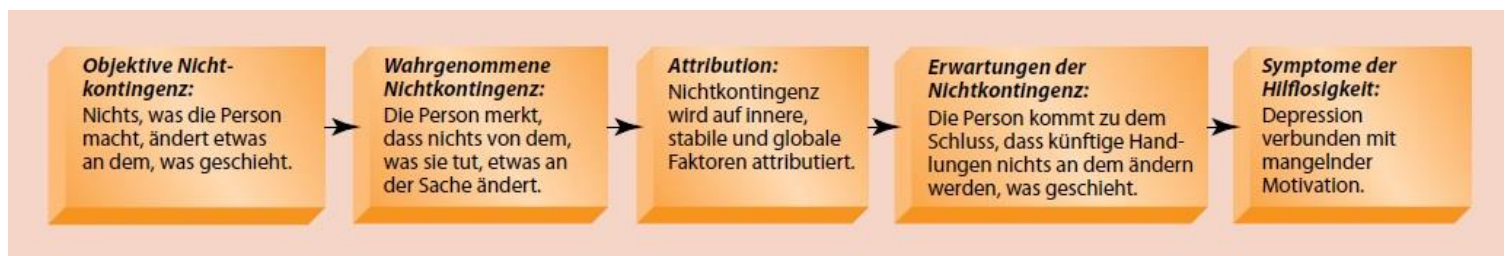


Abb. 3.6 Die Zweifaktorentheorie der Emotion nach Schachter (1964. Copyright © 1964. Adapted with permission from Elsevier.)

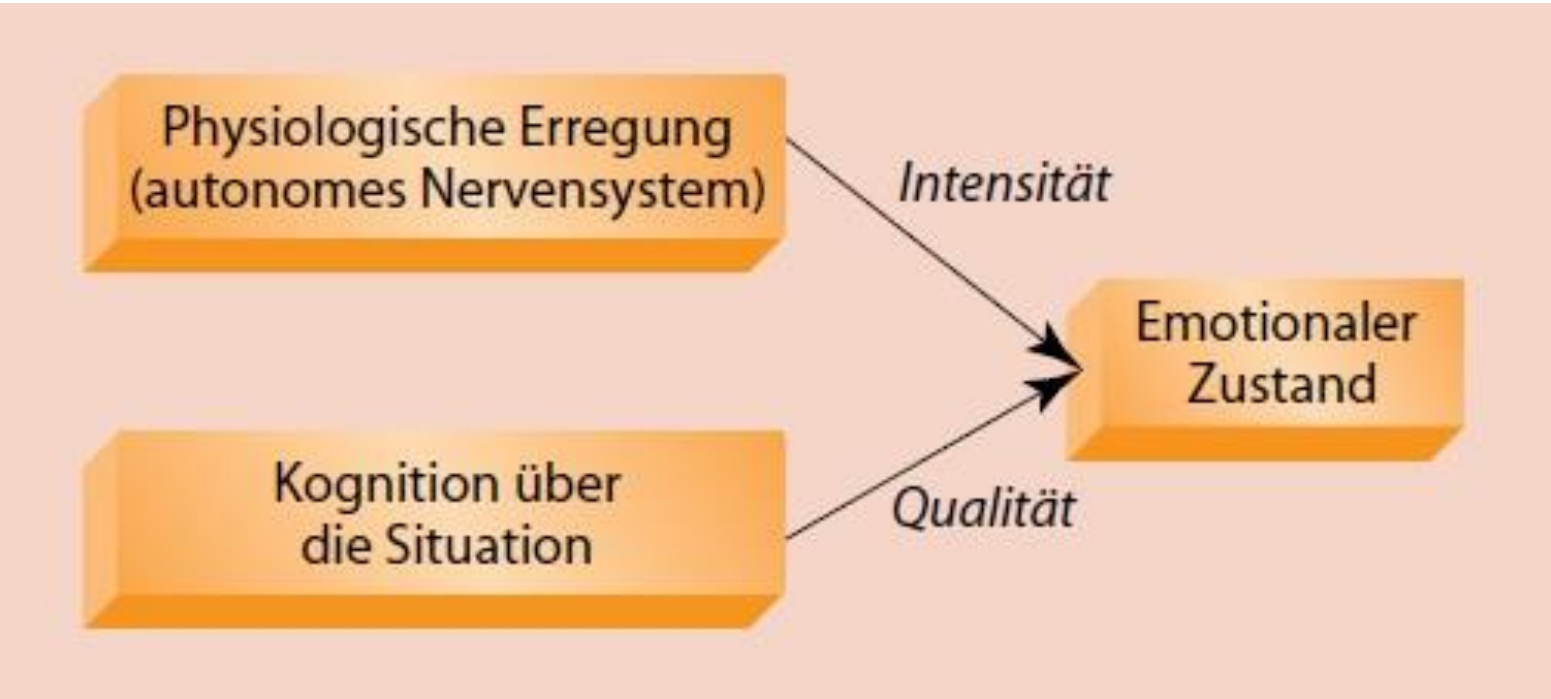


Abb. 3.7 Manipulationen und Vorhersagen im Experiment von Schachter und Singer (1962)

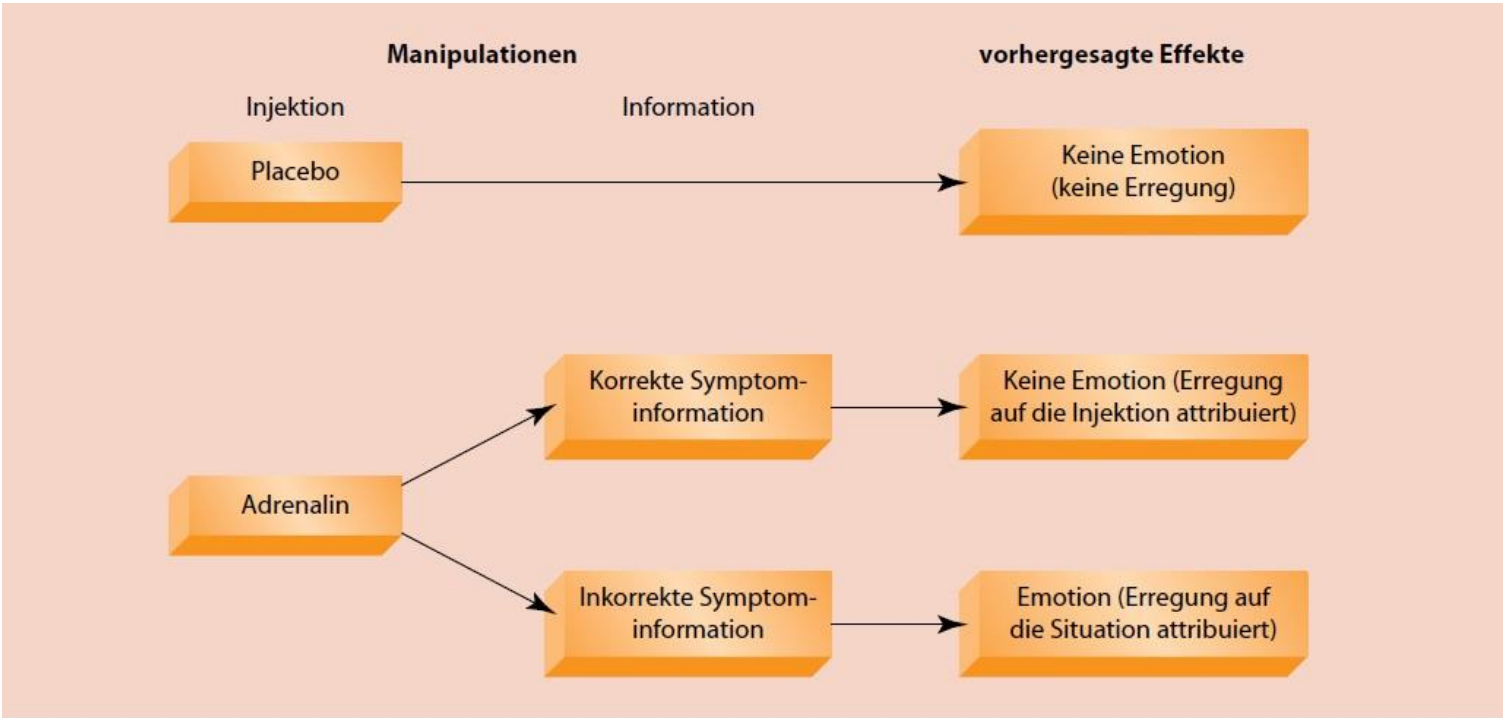


Abb. 3.8 Prozesse, die zu Korrespondenzverzerrungen führen (Nach Gilbert & Malone, 1995. Copyright © 1995 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

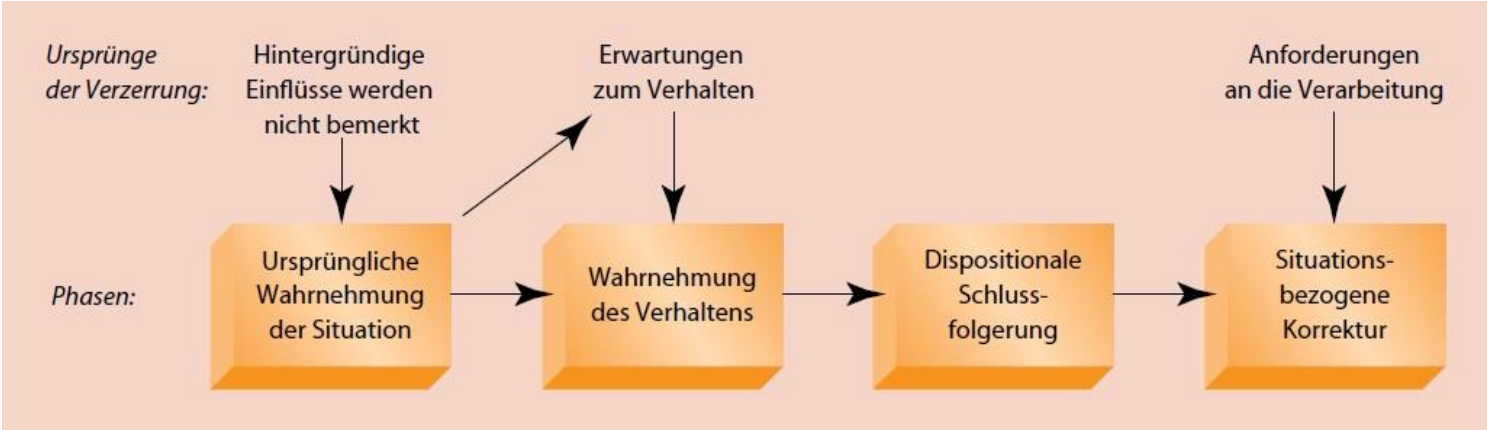


Abb. 3.9 Mittlere Einstufung des Allgemeinwissens nach einem Quiz. (Nach Ross, Amabile & Steinmetz, 1977)

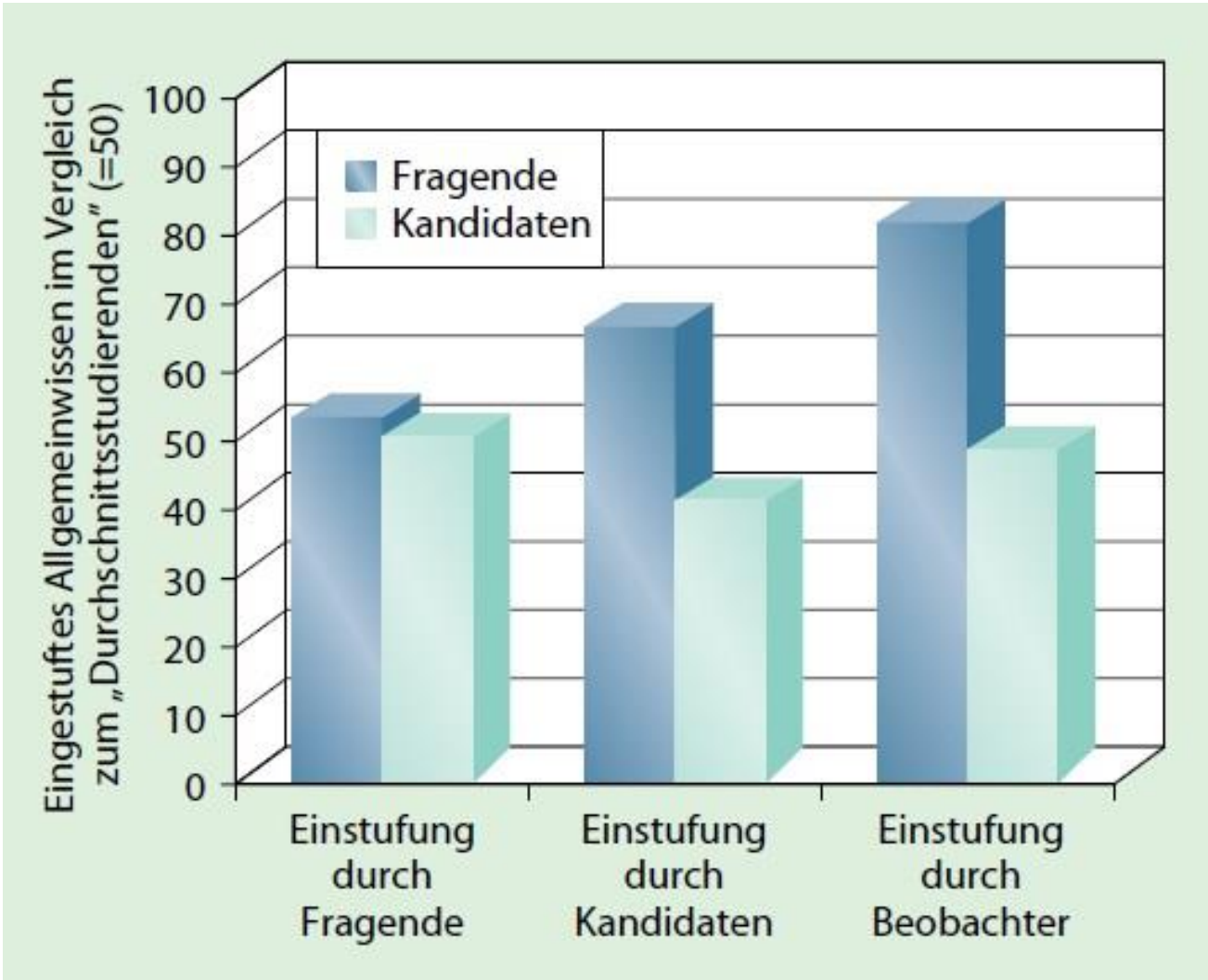


Abb. 3.10 Dispositionale Attributionen in zwei kulturellen Kontexten über vier Altersgruppen hinweg. (Nach Miller, 1984)

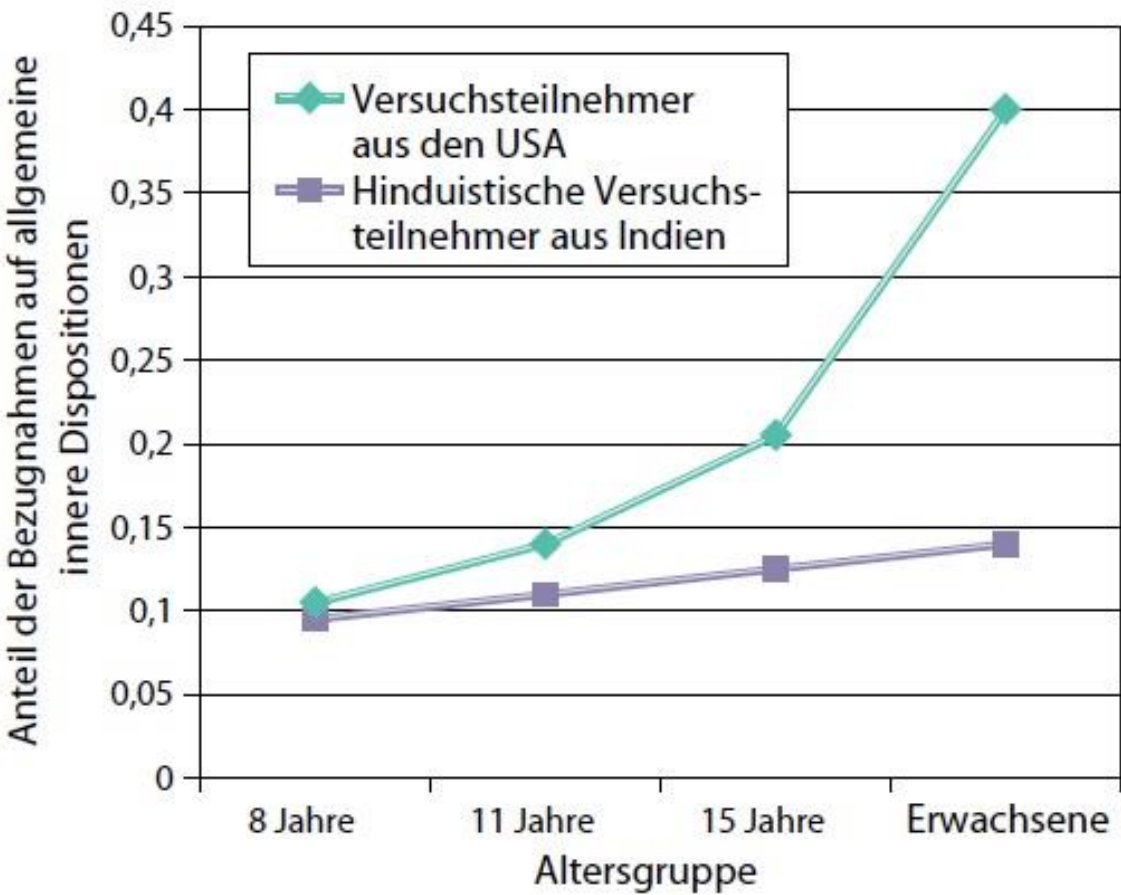


Abb. 3.11 Angehörige kollektivistischer Kulturen sind sensibler für den Einfluss von Situationen als Angehörige individualistischer Kulturen (© stockstudioX / iStock)



Abb. 3.12 Die beiden Phasen bei der Vorgehensweise von Storms. (Nach Storms, 1973. Copyright © 1973 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

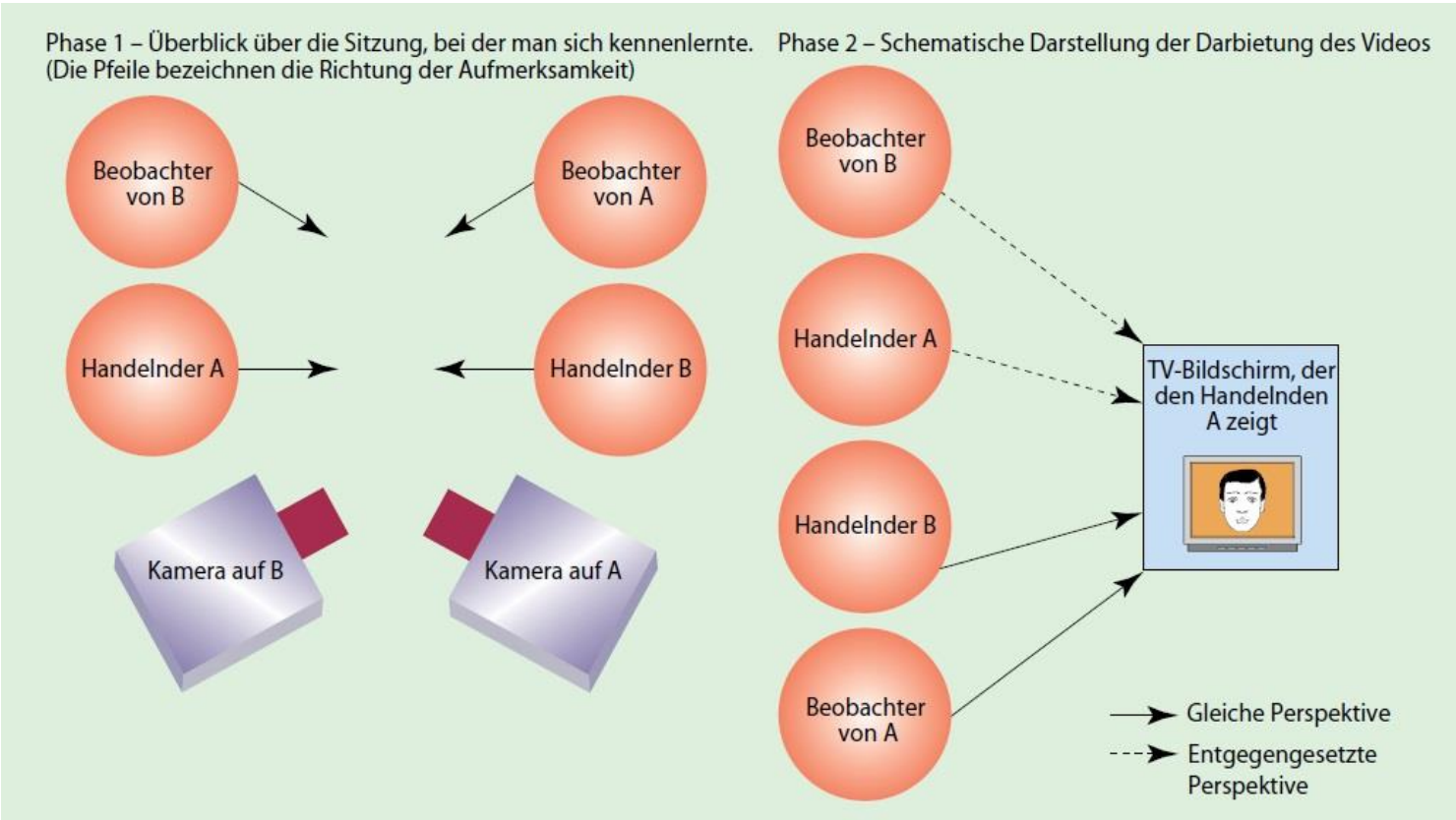


Abb. 3.13 Umkehrung des Actor-Observer-Effekts nach dem Abspielen des Videos. (Nach Storms, 1973. Copyright © 1973 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

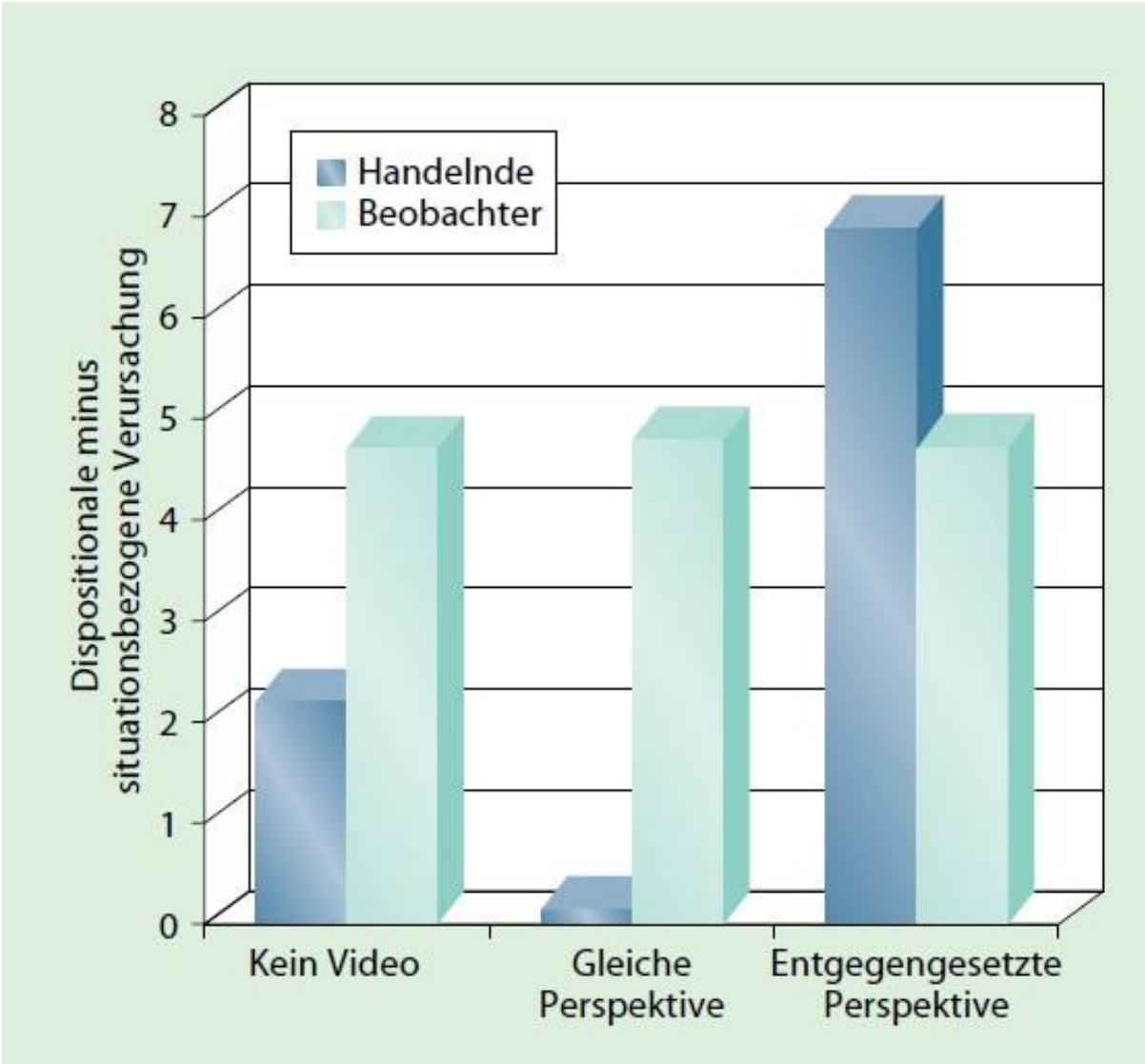


Abb. 3.14 Erklärungen von Lehrpersonen zu Erfolg und Misserfolg von Schulkindern können einer selbstwertdienlichen Verzerrung unterliegen (© track5 / iStock)



Abb. 3.15 Ein Fußballspieler, der nach einer Rempelei eine gekrümmte Haltung einnimmt („eine Schwalbe macht“) (© imago / Eßling)

