



**Universität  
Zürich** <sup>UZH</sup>

Psychologisches Institut | Sozialpsychologie

---

# Sozialpsychologie I

Einstellungen / HS22

Dr. Tabea Hässler



1	Einführung in die Sozialpsychologie	
2	Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie	
3	Soziale Wahrnehmung und Attribution	
4	Das Selbst	
5	Soziale Kognition	
<b>6</b>	<b>Einstellungen</b>	
7	Strategien zur Einstellungs- und Verhaltensänderung	HS 2022
8	Sozialer Einfluss	FS 2023
9	Aggression	
10	Prosoziales Verhalten	
11	Affiliation, zwischenmenschliche Anziehung und enge Beziehungen	
12	Gruppendynamik	
13	Gruppenleistung und Führung	
14	Vorurteile und Intergruppenbeziehungen	
15	Sozialpsychologie und kulturelle Unterschiede	



### 6.1 Einleitung

### 6.2 Was ist eine Einstellung?

### 6.3 Inhalt von Einstellungen

- 6.3.1 Kognitive Komponente von Einstellungen
- 6.3.2 Affektive Komponente von Einstellungen
- 6.3.3 Verhaltenskomponente von Einstellungen
- 6.3.4 Wie hängen die Einstellungskomponenten miteinander zusammen?

### 6.4 Struktur von Einstellungen

### 6.5 Warum haben wir Einstellungen?

- 6.5.1 Einschätzung eines Objekts
- 6.5.2 Utilitaristische versus Wertausdruckseinstellungen

### 6.6 Der Zusammenhang zwischen Inhalt, Struktur und Funktion von Einstellungen

- 6.6.1 Inhalt, Struktur, Funktion und Stärke von Einstellungen

### 6.7 Messung von Einstellungen

- 6.7.1 Explizite Einstellungsmasse
- 6.7.2 Fragestellungen im Zusammenhang mit expliziten Einstellungsmassen
- 6.7.3 Implizite Einstellungsmasse
- 6.7.4 Sind Einstellungsmasse reliabel und valide?

### 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

- 6.8.1 Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?
- 6.8.2 Sagen explizite und implizite Einstellungsmasse unterschiedliche Arten von Verhalten vorher?
- 6.8.3 Modelle der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung



**Universität  
Zürich<sup>UZH</sup>**

Psychologisches Institut | Sozialpsychologie

---

## 6.2 Was ist eine Einstellung?



<https://app.klicker.uzh.ch/join/bdw>



## 6.2 Was ist eine Einstellung?

### Definition

**Einstellung (attitude):** Gesamtbewertung eines Stimulusobjekts.





## 6.2 Was ist eine Einstellung (nicht)?

# Petkovic: "Mit positiver Einstellung ist viel zu erreichen"

Vladimir Petkovic will den französischen EM-Geist konservieren und peilt gleichzeitig neue Ziele an. Statements und Souvenirs vor dem Schweizer Start zur WM-Qualifikation.

2016





**Universität  
Zürich<sup>UZH</sup>**

**Psychologisches Institut | Sozialpsychologie**

---

## **6.3 Inhalt von Einstellungen**



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

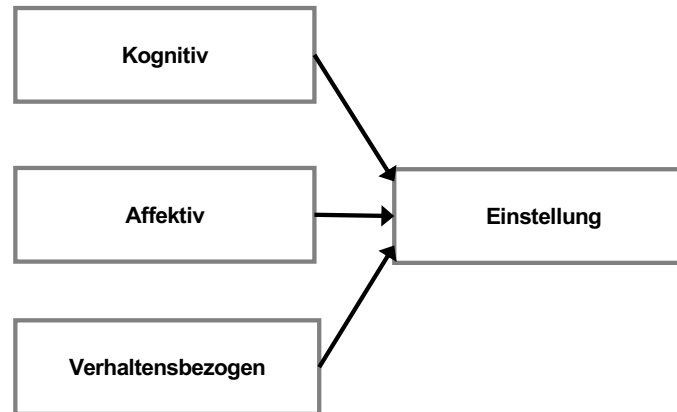
### Definition

**Multikomponentenmodell der Einstellung (multicomponent model of attitude):** Ein Einstellungsmodell, das Einstellungen begrifflich als zusammenfassende Bewertungen betrachtet, die auf kognitiven, affektiven und verhaltensbezogenen Antezedenzen beruhen.





## 6.3 Inhalt von Einstellungen



**Angelehnt an Abb. 6.1** Das Multikomponentenmodell der Einstellung. Im Multikomponentenmodell der Einstellung (Zanna & Rempel, 1988) wird angenommen, dass Einstellungen Gesamtbewertungen eines Einstellungsobjekts sind, die sich aus kognitiven, affektiven und verhaltensbezogenen Informationen ableiten. Kognitionen sind Gedanken und Überzeugungen über einen Einstellungsgegenstand (z. B. eine bestimmte Politikerin ist intelligent und schätzt die individuelle Freiheit). Affektive Informationen sind Gefühle, die mit einem Einstellungsgegenstand verbunden werden (z. B. kann Blutspenden dazu führen, dass sich eine Person ängstlich und furchtsam fühlt). Verhaltensbezogene Informationen beziehen sich auf Verhaltensweisen, die wir gegenüber einem Einstellungsobjekt (z. B. Unterzeichnung einer Petition gegen landwirtschaftliche Produktion mit industriellen Methoden) ausgeführt haben (oder in Zukunft ausführen könnten).



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.1 Kognitive Komponente von Einstellungen

#### Definition

**Kognitive Einstellungskomponente (cognitive component of attitude):** Überzeugungen, Gedanken und Merkmale, die mit einem Einstellungsobjekt verbunden sind.

## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.1 Kognitive Komponente von Einstellungen

*„Dieses Auto ist  
elektronisch!“*



**Abb. 6.2a** Einstellungen zu unterschiedlichen Autos könnten auf den positiven und den negativen Charakteristika des jeweiligen Wagens beruhen (a: © OJO Images / Image Source; b: © iStock / Thinkstock)



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.1 Kognitive Komponente von Einstellungen

**Erwartung x Wert Ansatz** (Fishbein & Ajzen, 1975)

**Wert:** Welchen Wert hat die Eigenschaft? (Erfasst von -3 bis +3)

**Erwartung:** Mit welcher Wahrscheinlichkeit trifft eine Eigenschaft zu?

Für jede Eigenschaft werden Wert und Erwartung multipliziert.

Diese Produkte werden aufsummiert.

Berücksichtigt werden dabei nur saliente Überzeugungen, also die, welche eine Person für die relevantesten hält.



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.1 Kognitive Komponente von Einstellungen

**Erwartung x Wert Ansatz** (Fishbein & Ajzen, 1975)

**Beispiel aus Buch:** Einstellung zum Tennis

Eigenschaft	Wert	Erwartung	E X W
Ist körperliche Betätigung	+3	0.9	2.7
Kann Freund*innen treffen	+2	0.7	1.4
Ist frustrierend	-3	0.3	-0.9
<b>Summe [-9, 9]</b>			<b>3.2</b>



## **6.3 Inhalt von Einstellungen**

### **6.3.2 Affektive Komponente von Einstellungen**





## **6.3 Inhalt von Einstellungen**

### **6.3.2 Affektive Komponente von Einstellungen**

#### **Definition**

**Affektive Einstellungskomponente (affective component of attitude):** Die Gefühle bzw. Emotionen, die mit einem Einstellungsobjekt verbunden sind.



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.2 Affektive Komponente von Einstellungen

#### Definition

**Evaluative Konditionierung (evaluative conditioning):** Verändert die Bewertung eines Reizes, indem er wiederholt zusammen mit einem anderen, positiven oder negativen, Reiz dargeboten wird.





## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.2 Affektive Komponente von Einstellungen

#### Definition

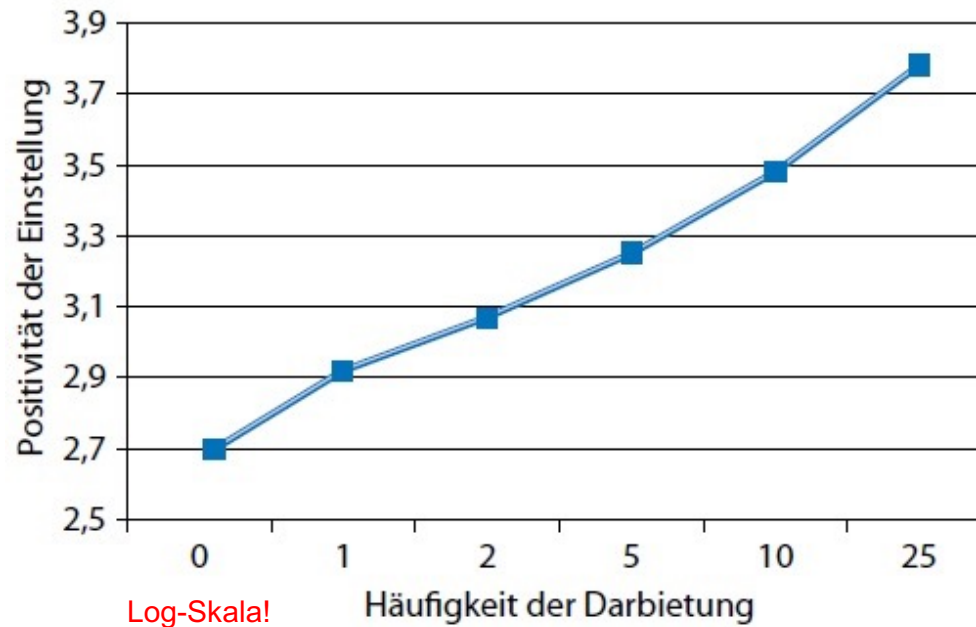
**Blosse Darbietung (mere exposure effect):** Zunahme an positiver Bewertung eines Objekts als Effekt von dessen wiederholter, unverstärkter Darbietung.



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.2 Affektive Komponente von Einstellungen

Skala von 0 („schlecht“)  
bis 6 („gut“), neutrale Mitte = 3



**Abb. 6.3** Der Einfluss wiederholter Darbietung auf Einstellungen (Nach Zajonc, 1968. Copyright © 1968 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

VL Sozialpsychologie I, Einstellungen



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.3 Verhaltenskomponente von Einstellungen





## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.3 Verhaltenskomponente von Einstellungen

#### Definition

**Verhaltenskomponente von Einstellungen (behavioral component of attitude):** Frühere (sowie gegenwärtige und antizipierte) Verhaltensweisen, die mit einem Einstellungsobjekt verbunden sind.



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.3 Verhaltenskomponente von Einstellungen

#### Definition

**Selbstwahrnehmungstheorie (self-perception theory):** Eine Theorie, der zufolge Individuen ihre inneren Zustände bzw. Einstellungen aus dem eigenen Verhalten erschliessen, sofern diese inneren Zustände nicht eindeutig sind.



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.3 Verhaltenskomponente von Einstellungen

#### Definition

**Kognitive Dissonanz (cognitive dissonance):** Ist ein aversiver Zustand, der Individuen dazu motiviert, ihn abzubauen.



1959: 1kg Brot kostet 60 Rp.  
1\$ = 4.3 CHF

## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.3 Verhaltenskomponente von Einstellungen

**Forced compliance** (Festinger & Carlsmith, 1959):

- Experiment vermeintlich zur Leistungsmessung: Muss eine Stunde lang langweilige monotone Arbeiten machen.
- Versuchsleitung bittet Versuchspersonen (Männer), einer anderen Versuchsperson, die draussen wartet („I think the next one is a girl“), zu sagen, dass das Experiment spannend und interessant sei.
  - Experimentalbedingung 1: Versuchsperson erhält dafür 1 \$.
  - Experimentalbedingung 2: Versuchsperson erhält dafür 20 \$.
  - Kontrollbedingung
- Interview vermeintlich um Experimente zur Leistung von Versuchspersonenstunden zu evaluieren, um diese zu verbessern.



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.3 Verhaltenskomponente von Einstellungen

Forced compliance (Festinger & Carlsmith, 1959):

TABLE 1  
AVERAGE RATINGS ON INTERVIEW QUESTIONS FOR  
EACH CONDITION

Question on Interview	Experimental Condition		
	Control (N = 20)	One Dollar (N = 20)	Twenty Dollars (N = 20)
How enjoyable tasks were (rated from -5 to +5)	-.45	+1.35	-.05
How much they learned (rated from 0 to 10)	3.08	2.80	3.15
Scientific importance (rated from 0 to 10)	5.60	6.45	5.18
Participate in similar exp. (rated from -5 to +5)	-.62	+1.20	-.25

Reduziert Dissonanz nicht



Reduziert Dissonanz





## 6.3 Inhalt von Einstellungen

### 6.3.4 Wie hängen die Einstellungskomponenten miteinander zusammen?

Zu einigen Objekten (z.B. Drucker) basieren Einstellungen eher auf Kognitionen, zu anderen Objekten (z.B. Blutspenden) eher auf Affekten.

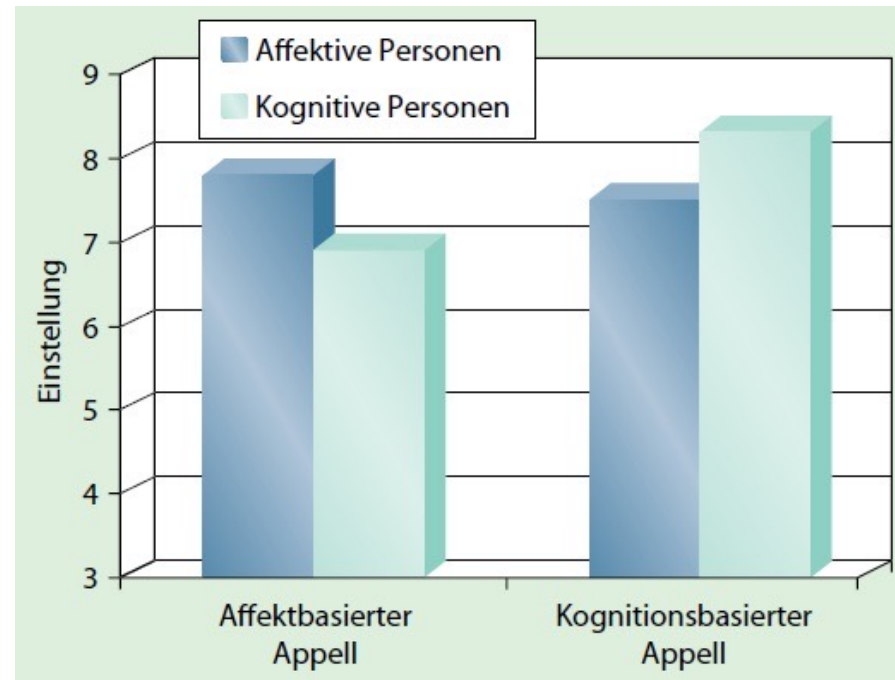
Manche Personen besitzen eher auf Kognitionen beruhende Einstellungen, andere eher auf Affekten basierende.

Meist basieren Einstellungen aber sowohl auf Kognitionen wie auch auf Affekten, wobei beide Komponenten auch interagieren.



## 6.3 Inhalt von Einstellungen

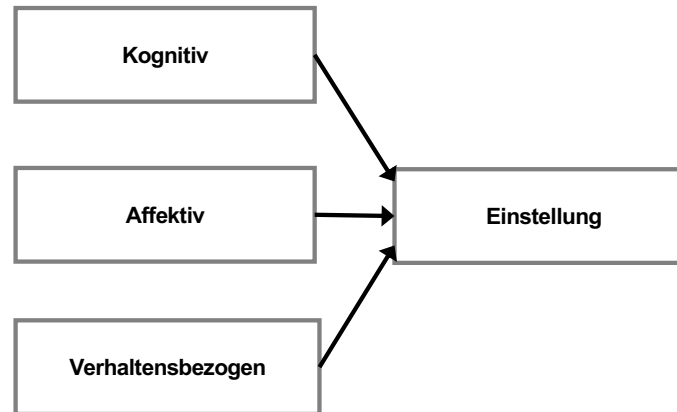
### 6.3.4 Wie hängen die Einstellungskomponenten miteinander zusammen?



**Abb. 6.6** Der Einfluss von affektiv-kognitiver Präferenz und Art des Appells auf Einstellungen (Nach Haddock et al., 2008)  
VL Sozialpsychologie I, Einstellungen



## 6.3 Inhalt von Einstellungen



**Angelehnt an Abb. 6.1** Das Multikomponentenmodell der Einstellung. Im Multikomponentenmodell der Einstellung (Zanna & Rempel, 1988) wird angenommen, dass Einstellungen Gesamtbewertungen eines Einstellungsobjekts sind, die sich aus kognitiven, affektiven und verhaltensbezogenen Informationen ableiten. Kognitionen sind Gedanken und Überzeugungen über einen Einstellungsgegenstand (z. B. eine bestimmte Politikerin ist intelligent und schätzt die individuelle Freiheit). Affektive Informationen sind Gefühle, die mit einem Einstellungsgegenstand verbunden werden (z. B. kann Blutspenden dazu führen, dass sich eine Person ängstlich und furchtsam fühlt). Verhaltensbezogene Informationen beziehen sich auf Verhaltensweisen, die wir gegenüber einem Einstellungsobjekt (z. B. Unterzeichnung einer Petition gegen landwirtschaftliche Produktion mit industriellen Methoden) ausgeführt haben (oder in Zukunft ausführen könnten).



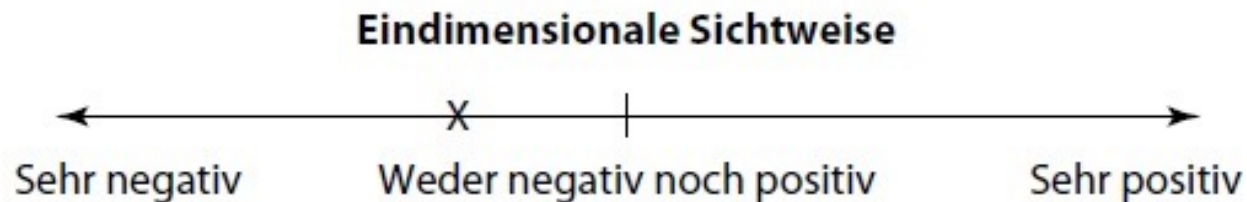
## **6.4 Struktur von Einstellungen**



## 6.4 Struktur von Einstellungen

### Definition

**Eindimensionale Sichtweise von Einstellungen (one-dimensional perspective on attitudes):** Eine Sichtweise, nach der negative und positive Elemente entlang einer einzelnen Dimension abgespeichert sind.



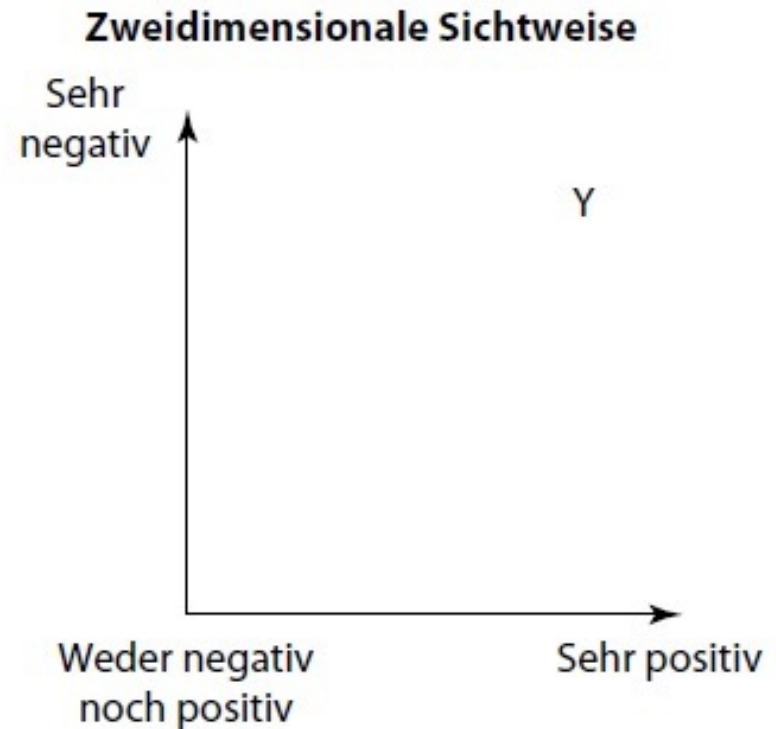
**Abb. 6.5** Die eindimensionale Sichtweise von Einstellungen. (Nach Haddock & Maio, 2009. Copyright © 2009 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)



## 6.4 Struktur von Einstellungen

### Definition

**Zweidimensionale Sichtweise von Einstellungen (two-dimensional perspective on attitudes):** Eine Sichtweise, nach der positive und negative Elemente entlang getrennter Dimensionen abgespeichert sind.



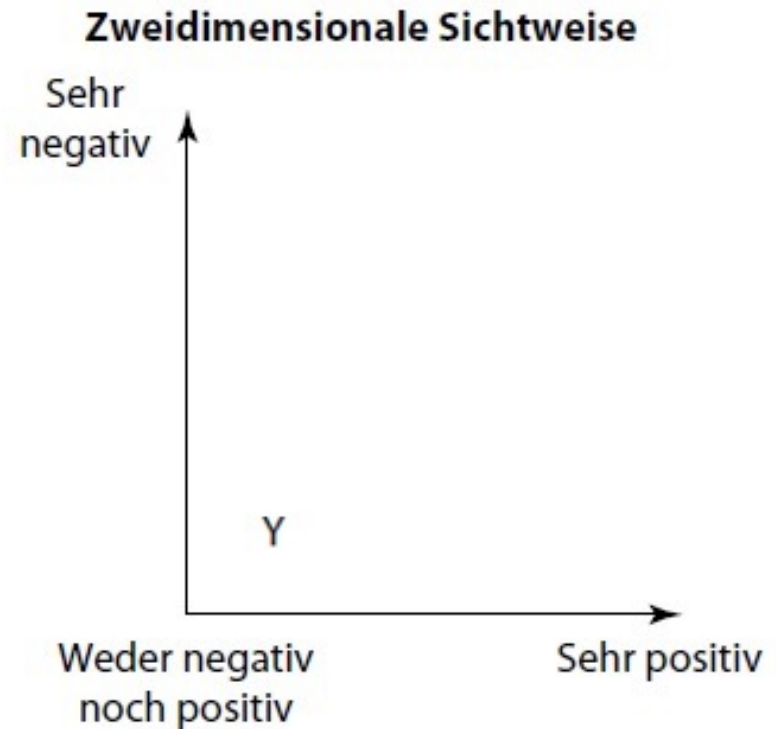
**Abb. 6.5** Die zweidimensionale Sichtweise von Einstellungen. (Nach Haddock & Maio, 2009. Copyright © 2009 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)



## 6.4 Struktur von Einstellungen

### Definition

**Zweidimensionale Sichtweise von Einstellungen (two-dimensional perspective on attitudes):** Eine Sichtweise, nach der positive und negative Elemente entlang getrennter Dimensionen abgespeichert sind.



**Abb. 6.5** Die zweidimensionale Sichtweise von Einstellungen. (Nach Haddock & Maio, 2009. Copyright © 2009 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)



## 6.4 Struktur von Einstellungen

### Definition

**Einstellungsambivalenz (attitudinal ambivalence):** Ein Zustand, der auftritt, wenn eine Person ein Einstellungsobjekt sowohl mag als auch nicht mag.

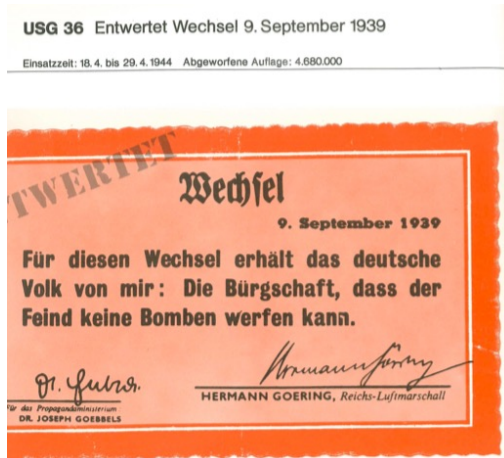


Stockfood Image





## 6.5 Warum haben wir Einstellungen?



### Beispiele für aus der Luft abgeworfene Flugblätter durch die Amerikaner\*innen

„Übertreibungen, bewusste Lügen oder gefühlsbetonte Meinungen wurden vermieden. Die tatsachenbezogene Berichterstattung als Argument für beabsichtigte Überzeugung stand im Vordergrund.“ (Kirchner, 1977, p. XXI)

VL Sozialpsychologie I, Einstellungen

**GOERING:**  
**„Keine Bomben“**

In London wurde  
amtlich bekanntgegeben:

Die alliierten Luftstreitkräfte belegten  
Ziele im Reich und den von den Deutschen  
besetzten Gebieten Europas im März  
allein mit 55.430 Tonnen Bomben.

Die R.A.F. warf im März über 28.000  
Tonnen Bomben ab.

Die amerikanische Heeresflugwaffe  
warf im März 27.430 Tonnen Bomben ab.

**JEDE MINUTE IM LAUFE DES  
MÄRZ WURDEN MEHR ALS EINE  
Tonne Bomben auf deutsche  
Ziele abgeworfen**



## 6.5 Warum haben wir Einstellungen?

### Daniel Katz

**\*1903 in Trenton, N.J., + 1998 Ann Arbor, MI**

**1928: promoviert bei F. Allport**

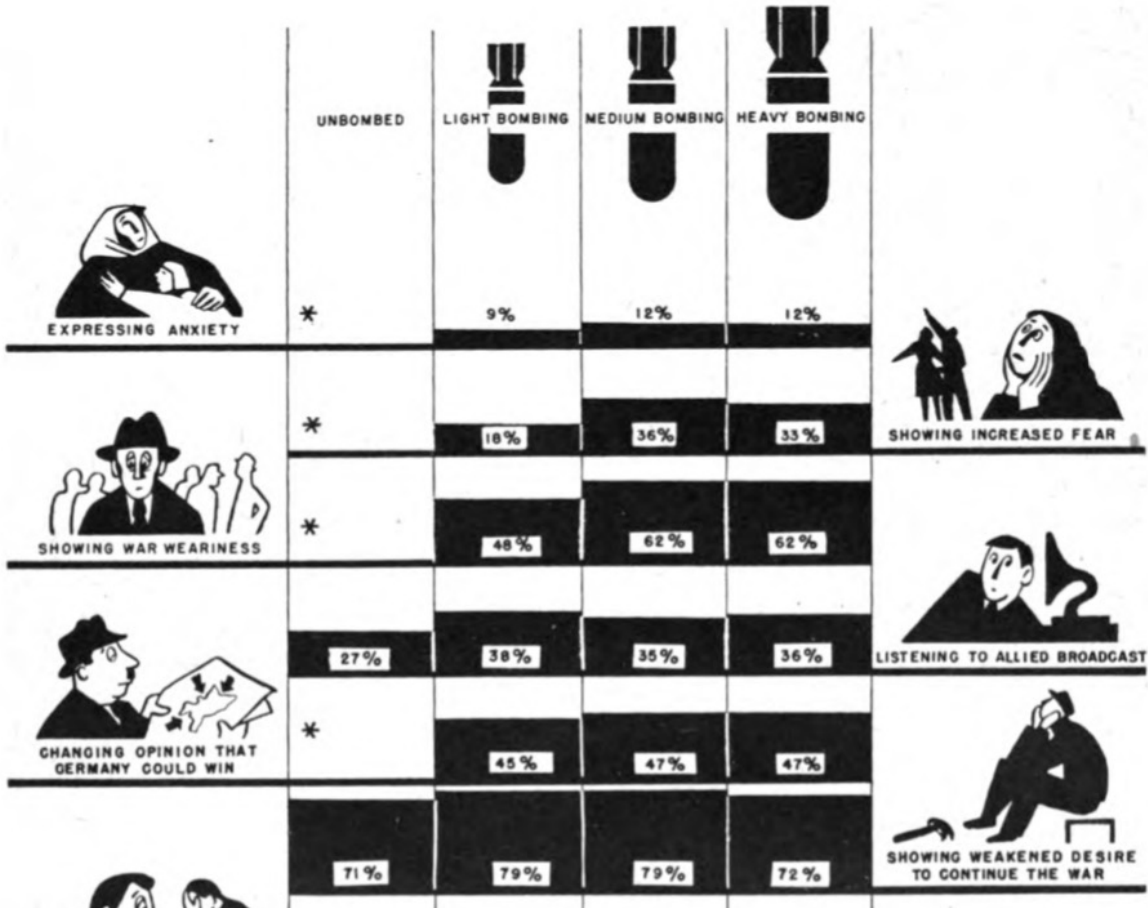
**1944: Leitung des „Strategic Bombing Survey“**

**später Mitbegründer des Institute for Social Research in Michigan**



<https://www.lib.umich.edu/faculty-history/faculty/daniel-katz>

VARIATIONS IN MORALE FACTORS AND INTENSITY OF BOMBING





## 6.5 Warum haben wir Einstellungen?

Katz (1960, p. 163): „*The conditions necessary to arouse or modify an attitude vary according to the motivational basis of the attitude.*“

### Definition

**Einstellungsfunktionen (attitude functions):** Die psychologischen Bedürfnisse, die von einer Einstellung befriedigt werden.



## 6.5 Warum haben wir Einstellungen?

### 5 Funktionen von Einstellungen

1. Einschätzungsfunktion
2. Utilitaristische Funktion
3. Soziale Anpassungsfunktion
4. Ich-Verteidigungsfunktion
5. Wertausdrucksfunktion



## 6.5 Warum haben wir Einstellungen?

### Definition

**Einschätzungsfunktion (object appraisal function):** Wenn Einstellungen als energiesparende Hilfsmittel zur Einschätzung von Objekten dienen.



## 6.5 Warum haben wir Einstellungen?

### Definition

**Utilitaristische Funktion (utilitarian function):** Wenn Einstellungen dazu beitragen, Belohnungen zu maximieren und Kosten zu minimieren.



## 6.5 Warum haben wir Einstellungen?

### Definition

**Soziale Anpassungsfunktion (social adjustment function):** Wenn Einstellungen dazu beitragen, dass wir uns mit sympathischen anderen identifizieren.





## 6.5 Warum haben wir Einstellungen?

### Definition

**Ich-Verteidigungsfunktion (ego-defensive function):** Wenn Einstellungen dazu beitragen, unser Selbstwertgefühl zu schützen.



## 6.5 Warum haben wir Einstellungen?

### Definition

**Wertausdrucksfunktion (value-expressive function):** Wenn Einstellungen dazu beitragen, Wertvorstellungen zum Ausdruck zu bringen.



## 6.5 Warum haben wir Einstellungen?

### 5 Funktionen von Einstellungen

1. Einschätzungsfunktion
2. Utilitaristische Funktion
3. Soziale Anpassungsfunktion
4. Ich-Verteidigungsfunktion
5. Wertausdrucksfunktion



## 6.6 Der Zusammenhang zwischen Inhalt, Struktur und Funktion von Einstellungen

### 6.6.1 Inhalt, Struktur, Funktion und Stärke von Einstellungen

Neben der **Richtung** (positiv vs. negativ), **Struktur**, **Funktion**, können Einstellungen noch hinsichtlich ihrer **Stärke** charakterisiert werden:

Vier Merkmale starker Einstellungen (Krosnick & Petty, 1995):

1. Stabiler
2. Widerstandsfähiger gegenüber Veränderung
3. Stärkerer Einfluss auf die Informationsverarbeitung
4. Stärkerer Einfluss auf Verhalten



## 6.6 Der Zusammenhang zwischen Inhalt, Struktur und Funktion von Einstellungen

### 6.6.1 Inhalt, Struktur, Funktion und Stärke von Einstellungen

Neben der **Richtung** (positiv vs. negativ), **Struktur**, **Funktion**, können Einstellungen noch hinsichtlich ihrer **Stärke** charakterisiert werden:

Beispiele für Indikatoren der Einstellungsstärke

- **Sicherheit:** Frage danach, wie sicher sich eine Person ihrer Einstellung ist
- **Bedeutsamkeit:** Frage danach, wie wichtig einer Person die Einstellung ist
- **Extremheit** einer Einstellung (Entfernung vom neutralen Mittelwert)
- **Zugänglichkeit:** Wie leicht eine Einstellung aus dem Gedächtnis abrufbar ist



## **6.6 Der Zusammenhang zwischen Inhalt, Struktur und Funktion von Einstellungen**

### **Zusammenfassung**

Unabhängig davon, ob Einstellungen positiv, negativ oder neutral sind, unterscheiden sie sich im Ausmass, in dem sie über die Zeit hinweg Bestand haben, widerstandsfähig gegenüber Änderungsversuchen sind, einen Einfluss auf die Informationsverarbeitung ausüben und Verhalten steuern. Verschiedene Eigenschaften von Einstellungen können gemessen und dazu genutzt werden, die Einstellungsstärke empirisch vorherzusagen.



## **6.7 Messung von Einstellungen**

- 1. Explizite Einstellungsmasse**
- 2. Implizite Einstellungsmasse**

.



## 6.7 Messung von Einstellungen

### 6.7.1 Explizite Einstellungsmasse

#### Definition

**Explizite Einstellungsmasse (explicit measures of attitude):** Einstellungsmasse, bei denen die Befragten direkt gebeten werden, über eine Einstellung nachzudenken und sie zu berichten.





## 6.7 Messung von Einstellungen

### Rensis Likert

\*1903 in Cheyenne, WY, + 1981 Ann Arbor, MI

Erfinder der Likert-Skala

Pionier der Sozialforschung (auch Interviews mit offenen Fragen)

später Managementforschung



### THE AMERICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY

VOLUME XXXIII JANUARY 1928 NUMBER 4

ATTITUDES CAN BE MEASURED<sup>1</sup>

L. L. THURSTONE  
University of Chicago

Schlug eine Vereinfachung der Messung von Einstellungen vor, die 1928 von Thurstone erstmals beschrieben worden war.



## 6.7 Messung von Einstellungen

### 6.7.1 Explizite Einstellungsmasse

#### Likert-Skala zur Erfassung von Einstellungen gegenüber Sterbehilfe

**Abb. 6.9** Ein Beispiel für eine 5-punktigen Likert-Skala zur Erfassung von Einstellungen gegenüber Sterbehilfe (Nach Haddock et al., 2008. Copyright © 2008 by SAGE Publications. Adapted by Permission of SAGE Publications.)

Die folgenden Aussagen sind Bestandteile einer öffentlichen Umfrage zu Einstellungen.  
Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten, nur Meinungen.

Geben Sie bei jeder Aussage die Zahl an, die Ihre persönliche Meinung am besten wiedergibt, indem Sie die folgende Skala verwenden.

Wenn Sie die Aussage *stark ablehnen*, geben Sie 1 an.  
Wenn Sie die Aussage *ablehnen*, geben Sie 2 an.  
Wenn Sie die Aussage *weder ablehnen, noch ihr zustimmen*, geben Sie 3 an.  
Wenn Sie der Aussage *zustimmen*, geben Sie 4 an.  
Wenn Sie der Aussage *stark zustimmen*, geben Sie 5 an.

- (1) Ich bin der Auffassung, dass Sterbehilfe legalisiert werden sollte. \_\_\_\_\_
- (2) Ich würde eine Volksabstimmung für die Einführung von Sterbehilfe unterstützen. \_\_\_\_\_
- (3) Sterbehilfe sollte nie zum Einsatz kommen. \_\_\_\_\_
- (4) Sterbehilfe ist etwas Angemessenes, wenn jemand sterben möchte. \_\_\_\_\_
- (5) Ich bin unter allen Umständen gegen den Einsatz von Sterbehilfe. \_\_\_\_\_



## 6.7 Messung von Einstellungen

### 6.7.1 Explizite Einstellungsmasse

Wichtige Prinzipien beim Konstruieren von Likert-Skalen:

1. Alle Aussagen sollen eine Bewertung zum Ausdruck bringen, nicht bloss eine Tatsachenfeststellung („Bier enthält Alkohol“).
2. Alle Aussagen sollen klar, einfach, und präzise formuliert werden (keine doppelten Verneinungen oder komplizierte Formulierungen, z.B. „Wir sollten nichts weniger als darauf verzichten, die Sozialbezüger\*innen verdeckt zu observieren“).
3. Manche Aussagen sollten so formuliert sein, dass Zustimmung eine positive Einstellung zum Ausdruck bringt, andere so, dass Ablehnung eine positive Einstellung zum Ausdruck bringt.



## 6.7 Messung von Einstellungen

### 6.7.1 Explizite Einstellungsmasse

**Semantisches Differenzial** zur Messung von Einstellungen gegenüber beliebigen Objekten

Bitte antworten Sie bei jeder Skala so, indem Sie in das Kästchen,  
das Ihre Meinung am ehesten wiedergibt, ein „X“ einfügen.

SCHLECHT:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:GUT  
NEGATIV:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:POSITIV  
UNANGENEHM:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:\_\_:ANGENEHM

**Abb. 6.10** Ein semantisches Differenzial zur Messung von Einstellungen gegenüber Sterbehilfe  
(Nach Haddock et al., 2008. Copyright © 2008 by SAGE Publications. Adapted by Permission of SAGE Publications.)



## **6.7 Messung von Einstellungen**

### **6.7.1 Explizite Einstellungsmasse**

#### **Probleme mit expliziten Einstellungsmassen:**

- Personen sind sich ihrer Einstellungen nicht immer bewusst.
- Subtile Unterschiede in der Formulierung/Reihenfolge der Items können Antworten stark beeinflussen.
- Gefahr sozial erwünschter Antworten



## 6.7 Messung von Einstellungen

### 6.7.3 Implizite Einstellungsmasse

#### Definition

**Implizite Einstellungsmasse (implicit measures of attitude):** Einstellungsmasse, bei denen spontane evaluative Assoziationen auf ein Objekt erfasst werden, ohne dass dies auf verbalen Angaben beruht.



## 6.7 Messung von Einstellungen

### 6.7.3 Implizite Einstellungsmasse

#### Evaluatives Priming:

- **Idee:**
  - Einstellungen sind Assoziationen zwischen Objekten und Bewertungen.
  - Je stärker die Assoziation, desto zugänglicher die Bewertung.
- **Vorgehen:**
  - Präsentation eines Einstellungsobjekts (z.B. Foto einer Person of Color / Weissen Person).
  - Präsentation eines Adjektivs mit positiver oder negativer Valenz.  
→ Person soll so schnell wie möglich Valenz des Adjektivs angeben.
  - Je schneller Reaktion bei positiven / negativen Adjektiven, desto positiver / negativer ist die Einstellung gegenüber dem Objekt.



## 6.7 Messung von Einstellungen

### 6.7.3 Implizite Einstellungsmasse

#### Studie von Fazio et al. (1995)

Interessierender Vergleich:  
Reaktionszeiten Phase 1  
minus Reaktionszeiten Phase 4  
= „Reaktionszeitveränderung“

Angeblich über „Wortbedeutung als automatische Fähigkeit“

Phase	Stimulus 1	Stimulus 2	Aufgabe
1 (Baseline)	*	Adjektiv (z.B. <i>disgusting</i> )	Good or bad?
2	Schwarze und Weiße Gesichter		Memorize!
3	Schwarze und Weiße Gesichter		Recognize?
4	Schwarze und Weiße Gesichter (315 ms)	Adjektiv (z.B. <i>disgusting</i> )	Good or bad (attend to faces)?
5	Schwarze und Weiße Gesichter		Recognize?
6	Schwarze und Weiße Gesichter		Attractive?





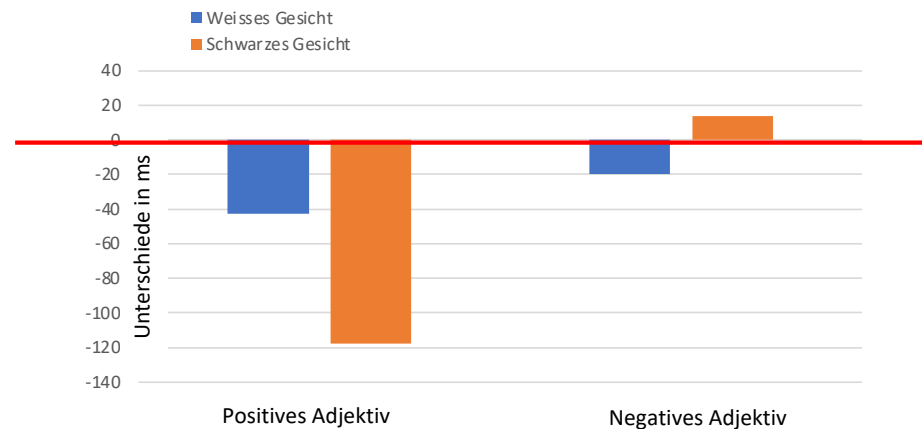
## 6.7 Messung von Einstellungen

### 6.7.3 Implizite Einstellungsmasse

Positive Werte  
bedeuten:  
Reaktion schneller  
als in Phase 1  
(Facilitation)

Negative Werte  
bedeuten:  
Reaktion  
langsamer als in  
Phase 1

Insgesamt  
aufgrund der  
zusätzlichen  
Aufgabe („attend to  
faces“) keine  
absolute, sondern  
relative Facilitation



**Nach Abb. 6.11** Mittelwerte für positive und negative Adjektive, denen die Darbietung schwarzer und weißer Gesichter voranging. Ein positiver Wert steht für Bahnung, ein negativer Wert für Hemmung (Nach Fazio et al., 1995. Copyright © 1995 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

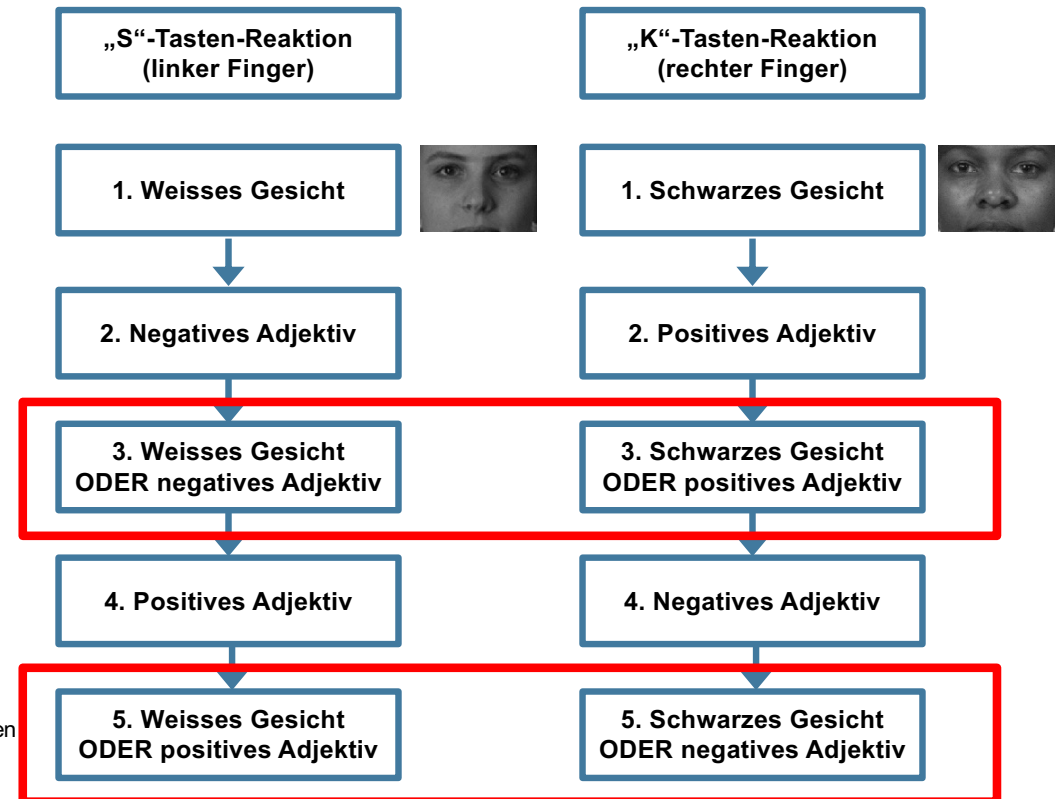
## 6.7 Messung von Einstellungen

### 6.7.3 Implizite Einstellungsmasse

#### Impliziter Assoziationstest (IAT)

**Achtung Reihenfolge Effekte! Die Paarung „Weisses/Schwarzes Gesicht“ und die Reihenfolge des negativen und positiven Adjektives müssen randomisiert werden!**

Nach Abb. 6.12 Die Vorgehensweise des aus fünf Blöcken bestehenden Impliziten Assoziationstests (Nach Haddock et al., 2008. Copyright © 2008 by SAGE Publications. Adapted by Permission of SAGE Publications.)





## **6.7 Messung von Einstellungen**

### **6.7.3 Implizite Einstellungsmasse**

#### **Impliziter Assoziationstest (IAT)**

Anmerkung:

Falls Sie einmal einen impliziten Einstellungstest ausprobieren wollen, können Sie dies hier tun: <https://edib.harvard.edu/implicit-association-test-iat>



## **6.7 Messung von Einstellungen**

### **6.7.3 Implizite Einstellungsmasse**

#### **Probleme mit impliziten Einstellungsmassen:**

- Grosser Aufwand der Messung
- Konfundierung mit kulturellen Normen
- Schwierigkeiten bei der Evaluation komplexer Stimuli oder mehrdimensionaler Einstellungen
- Tiefe Korrelationen mit expliziten Einstellungsmassen → Wird ein anderes Konstrukt gemessen?



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### Definition

**Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten (attitude-behavior relation):** Das Ausmass, in dem eine Einstellung Verhalten vorhersagt.



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### Kurze Geschichte der Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten

- LaPiere (1934): schreibt Briefe an über 250 Hotels: „Nehmen Sie Chines\*innen auf?“ und reist mit chinesischem Paar durch die USA:
  - Paar wird entgegen der Antworten auf seinen Brief fast überall aufgenommen
- Wicker (1969): in einem grossen Review konstatiert er schwache Korrelationen zwischen Einstellungen und Verhalten, Nutzen des Einstellungskonstrukts wird in Zweifel gezogen
- Moderne Sichtweise: Kein Entweder/Oder, sondern eine empirische Frage, die es differenziert zu beantworten gilt:
  - Wann sagen Einstellung (wie gut) Verhalten vorher?



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.1 Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?

(1) **Wenn Korrespondenz zwischen Einstellungs- und Verhaltensmassen besteht, hinsichtlich** (Ajzen & Fishbein, 1977):

Bsp. Verhaltensmessung: Hat die Person am 07.12. nach der Vorlesung Blut gespendet?

- **Handlung:** Einstellung muss sich auf die spezifische Handlung beziehen.  
z.B. „Blut spenden“
  - **Objekt (engl. target):** Einstellung muss sich auf das spezifische Objekt beziehen, gegenüber welchem die Handlung ausgeführt wird.  
z.B. „dem Schweizerischen Roten Kreuz“
  - **Kontext:** Einstellung muss die spezifischen Kontextfaktoren berücksichtigen.  
z.B. „im Foyer des UZH Hauptgebäudes“
  - **Zeit:** Einstellung muss sich auf einen bestimmten Zeitrahmen beziehen.  
z.B. „am 07.12.2022 im Anschluss an die VL Sozialpsychologie 1“
- ➔ Entweder muss Einstellung so spezifisch erfasst werden wie das Verhalten, oder das Verhalten so generell wie die Einstellung – Prinzip der Kompatibilität
- d.h., viele Handlungen mit variierenden Kontexten, Zeitpunkten, Objekten, werden gemessen und *aggregiert*.



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.1 Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?

**(2) Wenn es ein geeigneter Verhaltensbereich ist:**

- **Rel. einfach umsetzbare Verhalten** wie z.B. politische Einstellungen – Wahlverhalten weisen hohe Korrelationen auf.
- **Rel. schwierig umsetzbare Verhalten** wie z.B. Blutspenden weisen tiefe Korrelationen auf.

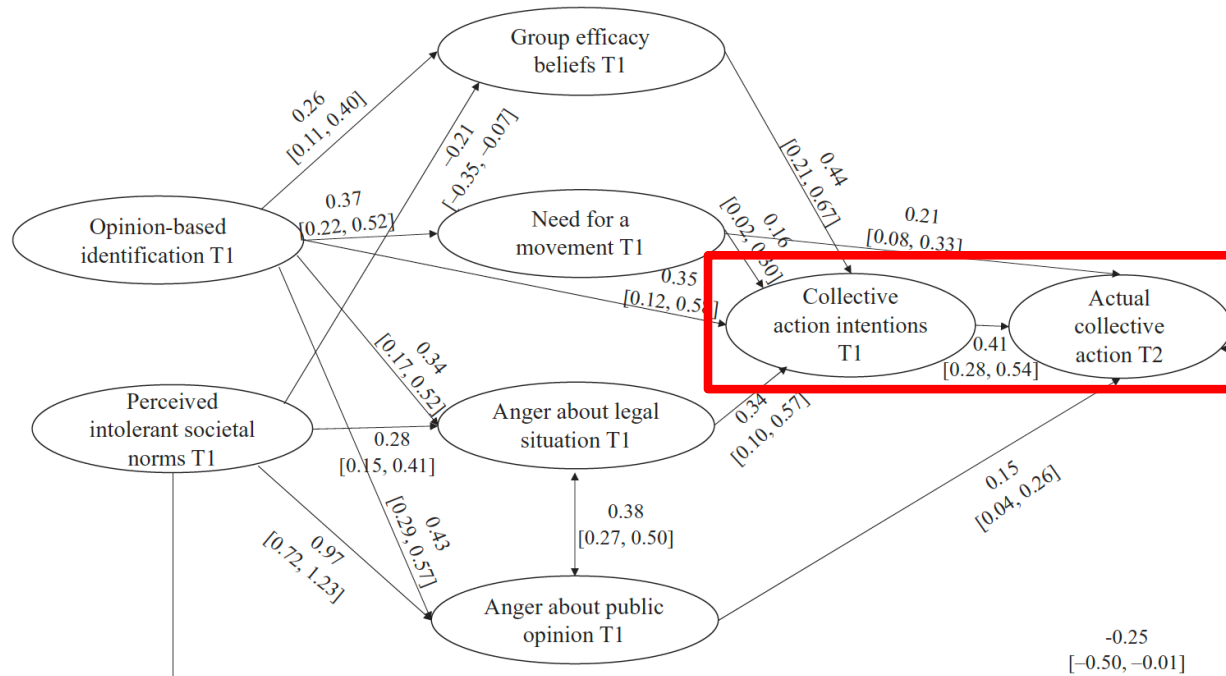
➔ Je weniger Barrieren zur Umsetzung einer Einstellung überwunden werden müssen, desto stärker ist der Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten.





## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.1 Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?

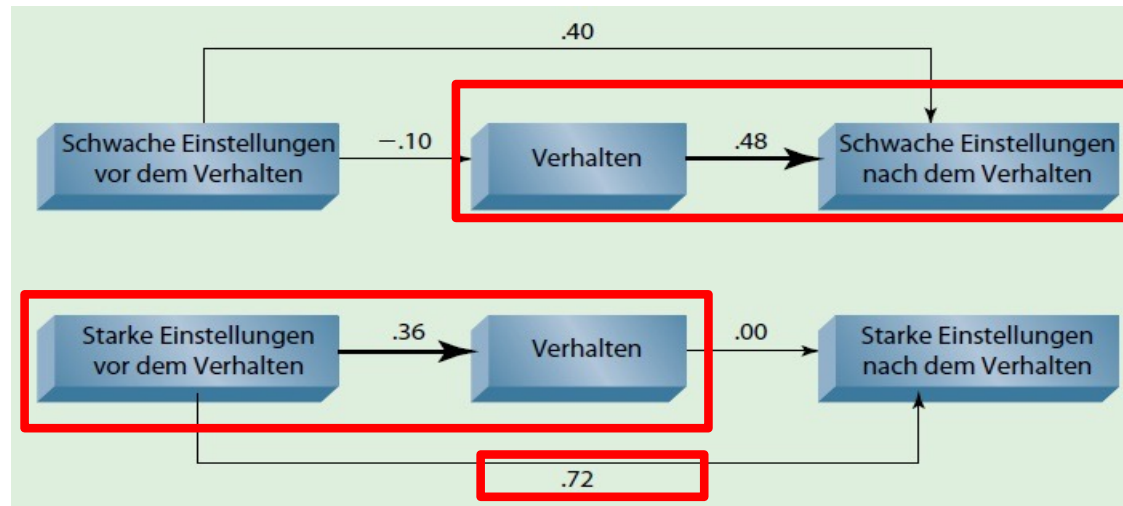


Eisner et al., 2021

## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.1 Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?

(3) Wenn die Einstellung stark ist: Holland, R. W., Verplanken, B., & Van Knippenberg, A. (2002).



Nach Abb. 6.14 Regressionskoeffizienten für die Vorhersage von Einstellungen und Verhalten bei Personen mit schwachen Einstellungen (oben) und bei Personen mit starken Einstellungen (unten). (Nach Holland, Verplanken & Van Knippenberg, 2002. Copyright © 2002 John Wiley & Sons, Ltd., mit freundlicher Genehmigung)

→ Starke Einstellungen bestimmen Verhalten, schwache werden vom Verhalten bestimmt.



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.1 Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?

#### (4) Wenn es geeignete Personengruppen sind:

- **Selbstüberwachung:** Bei schwacher Selbstüberwachung sagen Einstellungen das Verhalten besser vorher als bei starker Selbstüberwachung
- **Studierende vs. Nicht-Studierende:** Bei Nicht-Studierenden sagen Einstellungen das Verhalten besser vorher als bei Studierenden.

➔ Je gefestigter die Einstellungen sind und je mehr sich Personen an diesen orientieren, desto stärker ist der Zusammenhang zw. Einstellung und Verhalten.

### Definition

**Selbstüberwachung (self-monitoring):** Ein Persönlichkeitsmerkmal; es beschreibt individuelle Unterschiede im Hinblick darauf, wie sehr das Verhalten von Menschen über soziale Situationen hinweg variiert (starke Selbstüberwachung) versus wie sehr es konsistent ist (schwache Selbstüberwachung).



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.2 Sagen explizite und implizite Einstellungsmasse unterschiedliche Arten von Verhalten vorher?

- **Explizite Einstellungsmasse** sagen besser überlegtes Verhalten vorher.
- **Implizite Einstellungsmasse** sagen besser automatisches Verhalten vorher.



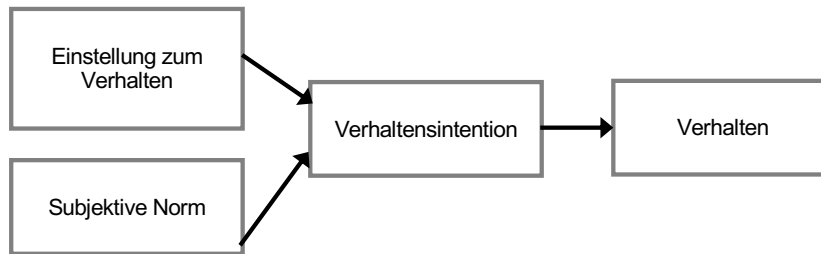
## **6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?**

### **6.8.3 Modelle der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung**



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.3 Modelle der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung

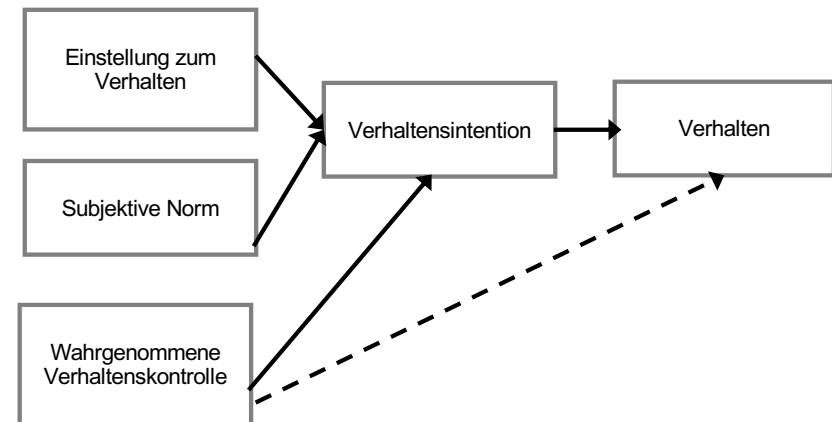


#### Theorie des überlegten Handelns



(Fishbein & Ajzen, 1975)

VL Sozialpsychologie I, Einstellungen



#### Theorie des geplanten Verhaltens (Ajzen, 1991)



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.3 Modelle der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung

#### Definition

**Implementationsabsichten („Vorsätze“; implementation intentions):** „Wenn-dann“-Pläne, die ein Verhalten spezifizieren, das man benötigt, um ein Ziel zu erreichen, und den Kontext angeben, in dem das Verhalten auftreten wird.

Gollwitzer & Sheeran (2006, p. 82): „Whereas goal intentions specify what one wants to achieve (i.e., “I intend to reach Z!”), implementation intentions specify both the behavior that one will perform in the service of goal achievement and the situational context in which one will enact it (i.e., “If situation Y occurs, then I will initiate goal-directed behavior X!”).“



## **6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?**

### **6.8.3 Modelle der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung**

Implementation Intentionen helfen bei 4 Problemen der Zielverfolgung:

1. Sich nicht aufraffen (Failing to get started)
2. Sich ablenken (Getting derailed)
3. An nicht zielführenden Strategien festhalten (Not calling a halt)
4. Sich übernehmen (Overextending oneself)





## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.3 Modelle der Einstellungs-Verhaltens-Beziehung

EXAMPLES OF POSSIBLE IMPLEMENTATION INTENTIONS  
GEARED AT RESOLVING THE FOUR PROBLEMS OF  
GOAL STRIVING

1. Failing to get started
  - a. Remembering to act  
To achieve the goal intention of sending a birthday card on time:  
*And if I walk by the institute's mail box, then I will drop in my card!*
  - b. Seizing opportunities  
To achieve the goal intention of complaining about poor service:  
*And if I see the manager walk into the restaurant, then I will go over to him and complain about the poor service!*
  - c. Overcoming initial reluctance  
To achieve the goal intention of completing course work on time:  
*And if it is Saturday morning at 10 a.m., then I will sit down at my computer and make an outline for my essay!*

Gollwitzer & Sheeran (2006)



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.3 Modelle der Einstellungs- Verhaltens-Beziehung

2. Getting derailed
  - a. Suppressing unwanted attention responses  
To achieve the goal intention of behaving calmly in the face of scary spider pictures: *And if I see a spider, then I will ignore it!*
  - b. Suppressing unwanted behavioral responses  
To achieve the goal intention of behaving calmly in the wake of being insulted: *And if I feel my anger rise, then I will tell myself to stay calm and not aggress back!*
  - c. Blocking detrimental self-states  
To block the negative influence of ego-depletion on solving difficult anagrams: *And if I have solved one anagram, then I will immediately move onto the next one!*
  - d. Blocking adverse contextual influences  
To block the negative influence of loss framing on negotiation outcomes when having to share an attractive commodity (e.g., a fictitious island in the Lake of Constance): *And if I receive a proposal on how to share the island, then I will offer a cooperative counterproposal!*

Gollwitzer & Sheeran (2006)



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.3 Modelle der Einstellungs- Verhaltens-Beziehung

3. Not calling a halt

To prevent escalation of commitment to a certain strategy of performing a general knowledge test: *And if I receive disappointing feedback, then I will switch to a different strategy!*

Gollwitzer & Sheeran (2006)



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.3 Modelle der Einstellungs- Verhaltens-Beziehung

#### 4. Overextending oneself

To prevent the emergence of ego-depletion in the wake of controlling one's emotions, such as not laughing at amusing cartoons: *And if an amusing scene is presented, then I will tell myself "these are just stupid, silly jokes!"*

Gollwitzer & Sheeran (2006)



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.3 Modelle der Einstellungs- Verhaltens-Beziehung

#### Definition

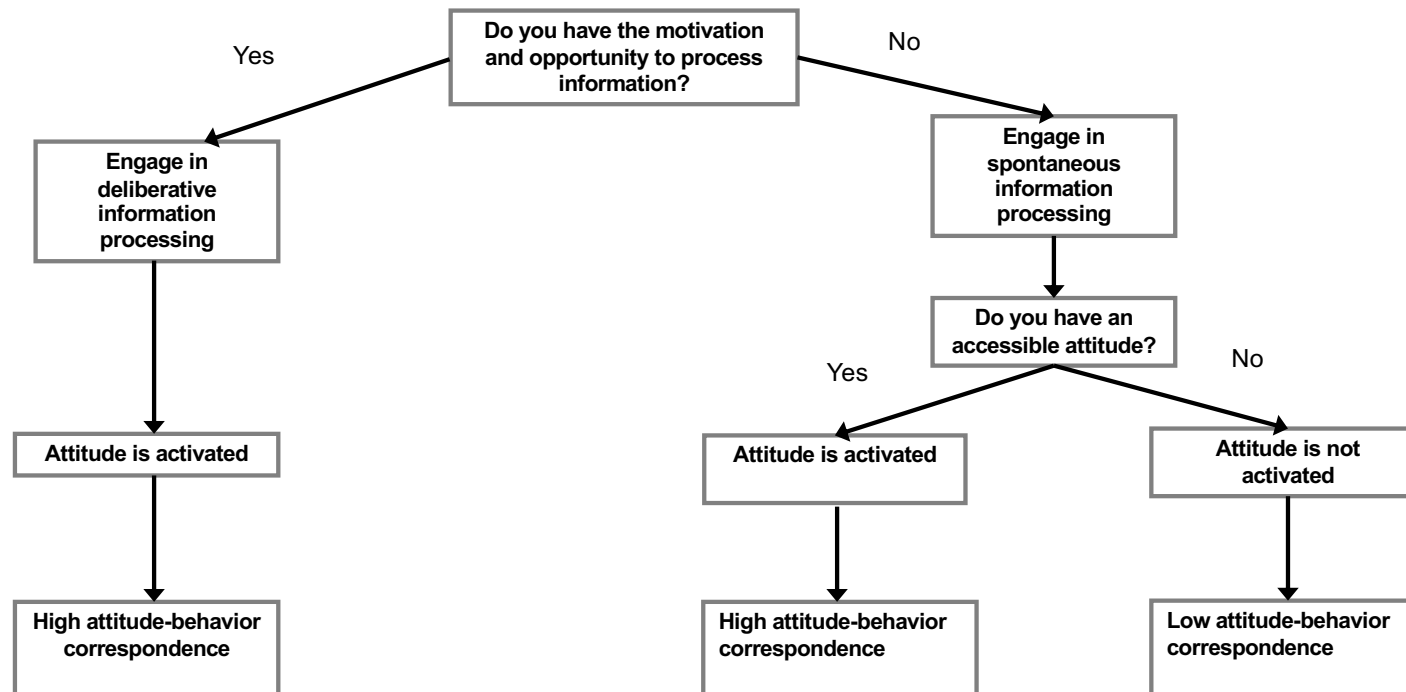
**MODE-Modell (MODE model):** Ein Modell für die Beziehung zwischen Einstellungen und Verhalten, bei dem Motivation und Gelegenheit als erforderlich angesehen werden, um verfügbare Informationen überlegt zu berücksichtigen.

**M**otivation and **O**pportunity as **DE**terminants of behavior



## 6.8 Sagen Einstellungen Verhalten vorher?

### 6.8.3 Modelle der Einstellungs- Verhaltens-Beziehung





## **Erwähnte Literatur**

- Zanna, M.P., & Rempel, J.K. (1988). Attitudes: A new look at an old concept. In D. Bar-Tal & A.W. Kruglanski (Eds.), *The social psychology of knowledge* (pp. 315-334). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Krosnick, J.A., Betz, A.L., Jussim, L.J., & Lynn, A.R. (1992). Subliminal conditioning of attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 152-162.
- Zajonc, R.B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 1-27.
- Festinger, L., & Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.
- Haddock, G., Maio, G.R., Arnold, K., & Huskinson, T. (2008). Should persuasion be affective or cognitive? The moderating effects of need for affect and need for cognition. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 769-778.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163-204.
- Kirchner, K. (1977). *Flugblatt-Propaganda im 2. Weltkrieg, Band 6: Flugblätter aus den USA 1943/1944*. Erlangen: Verlag für zeitgeschichtliche Dokumente und Curiosa.



## Erwähnte Literatur

- Krosnick, J.A., & Petty, R.E. (1995). Attitude strength: An overview. In R.E. Petty & J. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 1-24). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Fazio, R.H., Jackson, J.R., Dunton, B.C., & Williams, C.J. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1013-1027.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.
- LaPiere, R.T. (1934). Attitudes versus actions. *Social Forces*, 13, 230-237.
- Wicker, A.W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25, 41-78.
- Holland, R.W., Verplanken, B., & Van Knippenberg, A. (2002). On the nature of attitude-behavior relations: The strong guide, the weak follow. *European Journal of Social Psychology*, 32, 869-876.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Gollwitzer, P.M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69-119.
- Fazio, R.H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, 75-109.
- Maio, G.R., & Haddock, G. (2010). *The psychology of attitudes and attitude change*. London: Sage.





## Ausblick

- 1 Einführung in die Sozialpsychologie
- 2 Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie
- 3 Soziale Wahrnehmung und Attribution
- 4 Das Selbst
- 5 Soziale Kognition
- 6 Einstellungen
- 7 Strategien zur Einstellungs- und Verhaltensänderung**
- 8 Sozialer Einfluss
- 9 Aggression
- 10 Prosoziales Verhalten
- 11 Affiliation, zwischenmenschliche Anziehung und enge Beziehungen
- 12 Gruppendynamik
- 13 Gruppenleistung und Führung
- 14 Vorurteile und Intergruppenbeziehungen
- 15 Sozialpsychologie und kulturelle Unterschiede



**Universität  
Zürich**<sup>UZH</sup>

Psychologisches Institut | Sozialpsychologie

---

