

4 Soziale Kognition

Roland Deutsch und Jenny Roth

Zusammenfassung

Wie ist es uns möglich, uns selbst im Bruchteil einer Sekunde und auf der Grundlage minimaler Informationen einen ersten Eindruck von anderen Menschen zu bilden? Wie können wir überhaupt mit der Komplexität sozialer Informationen im Alltag umgehen? Warum nehmen wir andere Menschen in Abhängigkeit von der Situation und unseren eigenen Zielen und Bedürfnissen unterschiedlich wahr? Und wie bilden wir ein moralisches Urteil oder entwickeln Empathie für andere? In der Sozialpsychologie verwenden wir verschiedene Ansätze, um eine Vielzahl sozialpsychologischer Phänomene zu erklären, von denen wir hier nur einige genannt haben. Das vorliegende Kapitel konzentriert sich auf einen spezifischen Ansatz zur Erklärung sozialpsychologischer Phänomene, nämlich den Ansatz der sozialen Kognition. Dieser Ansatz hat zum Ziel, soziale Phänomene zu verstehen, indem er sich auf unterschiedliche allgemeine kognitive Prozesse stützt – darunter Lernen, Kategorisierung, die Aktivierung von Gedächtnisinhalten, Aufmerksamkeit und Denken. Das Kapitel folgt in der Struktur fünf übergeordneten Prinzipien der sozialen Kognition. Die ersten drei Prinzipien beziehen sich auf die Anpassung allgemeiner kognitiver Prozesse an soziale Phänomene und die Abhängigkeit dieser Phänomene von der gegebenen Situation sowie der Motivation der wahrnehmenden Person. Das vierte Prinzip besagt, dass soziale Kognition eine besondere Anpassung der Lebewesen an ihre sozialen Umwelten darstellen kann. Den Abschluss des Kapitels bildet das fünfte Prinzip, nach dem weder allgemeine noch spezifische soziale Prozesse genügen, um einige soziale Phänomene ausreichend zu erklären: Eine Kombination beider Ansätze ist vonnöten. Das Ziel dieses Kapitels ist es, einen Überblick über einen faszinierenden Ansatz zum Verständnis der breiten Vielfalt sozialpsychologischer Phänomene zu geben, die in den anderen Kapiteln dieses Buches genauer beschrieben werden.

Learning Goals Start

Schlüsselbegriffe

- 1 - Affektive Empathie
- 2 - Automatisität
- 3 - Cued Memory Retrieval (geleiteter Gedächtnisabruf)
- 4 - Fundamentaler Attributionsfehler
- 5 - Funktionsprinzipien
- 6 - Funktionsbedingungen
- 7 - Gerichtete Motive
- 8 - Gestalt
- 9 - Kognitive Empathie
- 10 - Priming
- 11 - Priming-Effekt
- 12 - Reflexive Gaze Cueing (blickgesteuerte Aufmerksamkeitsverschiebung)
- 13 - Salienz
- 14 - Schemata
- 14 - Soziale Kognition
- 16 - Stereotype
- 17 - Ungerichtete Motive
- 18 - Vorurteil
- 19 - Zugänglichkeit

Learning Goals Stop

Overview Start

Wie ist es uns möglich, uns selbst im Bruchteil einer Sekunde und auf der Grundlage minimaler Informationen einen ersten Eindruck von anderen Menschen zu bilden? Wie können wir überhaupt mit

der Komplexität sozialer Informationen im Alltag umgehen? Warum nehmen wir andere Menschen in Abhängigkeit von der Situation und unseren eigenen Zielen und Bedürfnissen unterschiedlich wahr? Und wie bilden wir ein moralisches Urteil oder entwickeln Empathie für andere? In der Sozialpsychologie verwenden wir verschiedene Ansätze, um eine Vielzahl sozialpsychologischer Phänomene zu erklären, von denen wir hier nur einige genannt haben. Das vorliegende Kapitel konzentriert sich auf einen spezifischen Ansatz zur Erklärung sozialpsychologischer Phänomene, nämlich den Ansatz der sozialen Kognition. Dieser Ansatz hat zum Ziel, soziale Phänomene zu verstehen, indem er sich auf unterschiedliche allgemeine kognitive Prozesse stützt – darunter Lernen, Kategorisierung, die Aktivierung von Gedächtnisinhalten, Aufmerksamkeit und Denken. Diese allgemeinen kognitiven Prozesse sind situationsabhängig. Sie variieren in Abhängigkeit von der Umgebung und von den Zielen und den Motivationen der wahrnehmenden Person. Allerdings sind Menschen von Natur aus soziale Wesen. Daher haben sich einige der kognitiven Prozesse spezifisch aufgrund der sozialen Natur der Menschen entwickelt. Prozesse wie das Schließen auf die inneren Zustände anderer Menschen oder die moralische Kognition sind für Menschen als soziale Lebewesen besonders wichtig und stehen daher im Mittelpunkt des Ansatzes der sozialen Kognition, und entsprechend werden wir auch in diesem Kapitel diese spezifischen Anpassungen sozialer Lebewesen hervorheben. Das Kapitel beginnt mit einer Einführung, in der die soziale Kognition als ein Ansatz zur Untersuchung sozialer Phänomene vorgestellt wird. Das Kapitel folgt in der Struktur fünf übergeordneten Prinzipien der sozialen Kognition. Nach der Erläuterung jedes dieser Prinzipien werden wir Beispiele aus Theorie und Forschung vorstellen, um zu veranschaulichen, wie das jeweilige Prinzip auf zentrale sozialpsychologische Phänomene angewandt wird. Die ersten drei Prinzipien beziehen sich auf die Anpassung allgemeiner kognitiver Prozesse an soziale Phänomene und die Abhängigkeit dieser Phänomene von der gegebenen Situation sowie der Motivation der wahrnehmenden Person. Das vierte Prinzip besagt, dass soziale Kognition eine besondere Anpassung der Lebewesen an ihre sozialen Umwelten darstellen kann. Den Abschluss des Kapitels bildet das fünfte Prinzip, nach dem weder allgemeine noch spezifische soziale Prozesse genügen, um einige soziale Phänomene ausreichend zu erklären: Eine Kombination beider Ansätze ist vonnöten. Das Ziel dieses Kapitels ist es, einen Überblick über einen faszinierenden Ansatz zum Verständnis der breiten Vielfalt sozialpsychologischer Phänomene zu geben, die in den anderen Kapiteln dieses Buchs genauer beschrieben werden.

Overview Stop

4.1 Einleitung

Questions Start

Was ist das Besondere am Ansatz der sozialen Kognition?

Questions Stop

Soziale Kognition ist ein Zweig der Sozialpsychologie, dessen Schwerpunkt auf der Aufdeckung der Ursachen für soziale Phänomene liegt, die mit kognitiven Prozessen zusammenhängen. Das bedeutet keineswegs, dass soziale Strukturen, Motive, Emotionen, Persönlichkeit oder Evolution in der Forschung zur sozialen Kognition ignoriert werden – alle diese Elemente sind oft Teil sozialkognitiver Theorien! Aber es sind die kognitiven Prozesse, die typischerweise im Zentrum der Erklärungen stehen, die die Forschung zur sozialen Kognition für soziale Phänomene entwickelt. Zu diesem Zweck stützt sich diese Teildisziplin oft auf Theorien und Beobachtungen aus der kognitiven Psychologie und prüft empirisch, ob sich diese Theorien zur Erklärung bestimmter sozialer Phänomene eignen. In Fällen, in denen die Prinzipien aus der Kognitionsforschung nicht ausreichen, entwickelt und prüft die Forschung zur sozialen Kognition ihre eigenen Theorien über kognitive Prozesse.

Definition Start

Definition

Soziale Kognition (social cognition): Die kognitiven Prozesse, die sozialpsychologischen Phänomenen zugrunde liegen, d. h. jenen Phänomenen, die auftreten, wenn Lebewesen ihre soziale Umwelt wahrnehmen, über sie nachdenken oder fühlen und mit ihr interagieren.

Definition Stop

Das vorliegende Kapitel ist eine Einführung in die grundlegenden Konzepte, Theorien und empirischen Erkenntnisse der Forschung zur sozialen Kognition. Dabei wird es, wie Sie rasch erkennen werden, einige Überschneidungen mit anderen Kapiteln dieses Lehrbuchs geben. Da soziale Kognition bei fast jedem sozialpsychologischen Phänomen eine Rolle spielt, überrascht das kaum. Denken wir etwa an Aggression, sozialen Einfluss oder Einstellungen, ist es schwer vorstellbar, wie wir diese Phänomene ohne jeglichen Einbezug sozialkognitiver Prozesse erklären könnten. Daher ist „soziale Kognition kein Inhaltsbereich, sondern ein Ansatz zum Verständnis der Sozialpsychologie“ (International Social Cognition Network, 2020) und entsprechend wird dieser theoretische und methodische Ansatz auf eine ständig wachsende Zahl von Phänomenen angewandt (• Tab. 4.1). Wenn Sie sich besonders für soziale Kognition interessieren und tiefer in den Ansatz einsteigen möchten, finden Sie am Kapitelende Hinweise auf mehrere umfassende Hand- und Lehrbücher. Im vorliegenden Kapitel werden wir uns stattdessen auf fünf Grundprinzipien der Forschung zur sozialen Kognition sowie einige theoretische und empirische Beispiele konzentrieren. Unser vorrangiges Ziel ist es dabei, Ihnen ein tieferes Verständnis der Ziele und der Methoden dieses Forschungszweigs zu vermitteln. Darüber hinaus gehen wir auf ausgewählte Theorien und wichtige empirische Erkenntnisse ein.

Tab. 4.1 Eine Auswahl sozialer Phänomene, die in der Forschung zur sozialen Kognition untersucht werden

Phänomen	Erklärung
Theory of Mind	Die Fähigkeit, zu erkennen und abstrakt darüber nachzudenken, dass wir selbst und andere Menschen über subjektive mentale Zustände verfügen. Dies ist eine Grundvoraussetzung für viele der nachfolgenden Phänomene
Unterscheidung zwischen dem Selbst und anderen	Die Fähigkeit, unsere mentalen Repräsentationen dahingehend zu unterscheiden, ob sie unseren eigenen Zustand oder die Zustände anderer Menschen repräsentieren
Stereotypisierung, Vorurteile, Diskriminierung	Die Beurteilung, die Bewertung und die Behandlung von Individuen basierend auf ihrer Gruppenzugehörigkeit
Überredung	Die Veränderung von Einstellungen und Meinungen durch sozialen Einfluss
Kausalattribution	Die Erklärung unseres eigenen Verhaltens und des Verhaltens anderer Menschen
Eindrucksbildung	Das Erschließen von Zuständen (z. B. Absichten, Emotionen) und Dispositionen (z. B. Aggressivität) anderer Menschen
Empathie, Perspektivenübernahme	Das Verstehen oder Nachempfinden der Gefühle oder Wahrnehmungen anderer Menschen, bei dem wir uns über den Ursprung dieser Gefühle und Wahrnehmungen in anderen Menschen bewusst sind
Soziales Lernen, Imitation	Die Übernahme des Wissens oder des Verhaltens anderer Menschen

Moralisches Urteilen und Schlussfolgern	Die Beurteilung von Verhalten, Gedanken oder Absichten hinsichtlich der Frage, ob sie grundsätzlich moralisch gut oder schlecht sind
Identifizierung von betrügerischen Personen	Das Bestreben, sich an Menschen zu erinnern, die in sozialen Beziehungen betrogen oder geschummelt haben
Bindung, Beziehungskognition	Die Ausbildung einer mentalen Repräsentation unserer eigenen Beziehungen zu einem oder mehreren anderen Menschen oder der Beziehung zwischen anderen Menschen (z. B. Status, Hierarchien)
Gesichtsverarbeitung	Die Ableitung sozial relevanter Informationen aus Gesichtsausdrücken
Blickverarbeitung	Das Erkennen der Blickrichtung anderer Menschen und die adäquate Reaktion darauf
Gemeinsames Handeln und gemeinsame Aufmerksamkeit	Die Abstimmung unserer Aufmerksamkeit und Verhaltensprozesse in Interaktionen mit anderen Menschen
Bewegungswahrnehmung	Das Verfolgen der Bewegungen von Lebewesen in der Umgebung
Erkennen von Verwandten	Insbesondere in der Tierforschung: Hinweisreize und Prozesse, die dabei helfen, genetische Verwandte zu identifizieren

4.2 Fünf Prinzipien der sozialen Kognition

4.2.1 Das erste Prinzip: Soziale Phänomene können mithilfe allgemeiner kognitiver Prozesse erklärt werden

Questions Start

Was ist ein kognitiver Prozess?

Questions Stop

Mittlerweile sollte deutlich geworden sein, dass *kognitive Prozesse* in der Forschung zur sozialen Kognition eine große Rolle spielen. Aber was genau sind kognitive Prozesse? Und was hat es mit dem Attribut „allgemein“ auf sich, das Teil des ersten Prinzips ist? Wie hängen kognitive Prozesse mit Absichten oder Bewusstsein zusammen? Und zuletzt: Gibt es neben kognitiven Erklärungen auch noch andere Erklärungen für soziale Phänomene? In diesem Abschnitt werden wir zunächst diese Fragen beantworten, bevor wir zwei Beispiele dafür geben werden, wie allgemeine kognitive Prozesse (Gedächtnisaktivierung, Lernen) zu einem besseren Verständnis sozialer Phänomene (Diskriminierung und soziales Lernen) beigetragen haben.

In der Tradition des Informationsverarbeitungsparadigmas (Neisser, 1967) bestehen die folgenden vier Annahmen über kognitive Prozesse: (1) Sie nehmen Informationen aus der Umwelt auf (d. h. *Aufmerksamkeit* und *Wahrnehmung*); (2) sie analysieren und transformieren Informationen, insbesondere im Licht gedächtnisbasierter Informationen (d. h. *Kategorisierung* und *Denken*); (3) sie speichern Informationen und rufen sie ab (d. h. *Gedächtnis* und *Erinnerung*) und (4) sie wenden Informationen schließlich in *Urteilen* und *Verhalten* an.

◉ Abb. 4.1 veranschaulicht den Ablauf der Informationsverarbeitung (vgl. Strack, 1988), die typischerweise unter dem Einfluss von Zielen und Motiven sowie basierend auf im Gedächtnis gespeicherten Informationen stattfindet.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.1 Informationsverarbeitungsparadigma. Schematische Darstellung des Ablaufs der

Informationsverarbeitung (teilweise basierend auf Neisser, 1967; Strack, 1988). Reize werden durch unsere Aufmerksamkeit gefiltert/ausgewählt und treten in das System ein. Dann werden sie in sich wiederholenden Zyklen auf Grundlage des im Gedächtnis gespeicherten Wissens verarbeitet. Die Richtung und Intensität der Verarbeitung ist abhängig von unseren Zielen und Motiven (d. h. den Richtungskräften). Die Verarbeitungsintensität hängt außerdem von unseren kognitiven Fähigkeiten ab bzw. den Bedingungen, unter denen der Prozess stattfindet (z. B. Zeitdruck, Ablenkung). Die Verarbeitung kann dann zu Verhalten führen

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: neue Abb., ZV mit Übersetzung

Platzhalter Abbildung Stop

Diese Beschreibung kognitiver Prozesse ist eher allgemein gehalten – sie trifft wahrscheinlich auf eine Vielzahl von Reizen (*Stimuli*) und Verhaltensweisen zu. Ebenso könnte man viele kognitive Prozesse als „Allzweckwaffe“ bezeichnen, die in einer Vielzahl unterschiedlicher Situationen Anwendung findet. Ein Paradebeispiel dafür ist das sogenannte **Cued Memory Retrieval**: Die Verarbeitung von Reizen, die einer im Gedächtnis gespeicherten Information ähneln, erleichtert die Aktivierung des gespeicherten Gedächtnisinhalts, was schließlich dazu führt, dass der gespeicherte Inhalt ins Bewusstsein gerufen wird.

Definition Start

Definition

Cued Memory Retrieval (geleiteter Gedächtnisabruf): Das Abrufen einer Information aus dem Gedächtnis (z. B. der Name einer Person) in Gegenwart eines Reizes, der mit dem abzurufenden Gedächtnisinhalt zusammenhängt (z. B. das Gesicht der jeweiligen Person).

Definition Stop

Dies gilt wahrscheinlich gleichermaßen für alle Reize – unabhängig davon, ob sie sozialer Natur sind oder nicht. Wenn wir uns etwa ein Foto des Eiffelturms ansehen, können alle möglichen Erinnerungen an unsere erste Parisreise ins Bewusstsein treten (• Abb. 4.2). Und in genuin sozialen Situationen kann es beispielsweise sein, dass wir uns dann besser an den Namen einer Person erinnern können, wenn wir ihr Gesicht sehen. *Cued Memory Retrieval* ist nur eines von zahlreichen Beispielen für allgemeine kognitive Prozesse, die für das Verständnis sozialer Phänomene relevant sind.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.2 Dieses Bild des Eiffelturms ruft bei Ihnen vielleicht Erinnerungen an einen Aufenthalt in Paris wach – hierbei handelt es sich um ein Beispiel für geleiteten Gedächtnisabruf

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: neues Foto

Platzhalter Abbildung Stop

Die Forschung zur sozialen Kognition stützt sich auf viele weitere allgemeine Mechanismen, von denen einige in • Tab. 4.2 zusammen mit Beispielen für soziale Phänomene, die anhand dieser Prozesse erklärt wurden, aufgeführt werden. Zusätzlich zu diesen allgemeinen Mechanismen wird im Rahmen der Forschung zur sozialen Kognition angenommen, dass einige soziale Phänomene am besten mithilfe bereichsspezifischer Mechanismen verstanden werden können, von denen vermutet wird, dass sie sich im Laufe der Evolutiongeschichte entwickelt haben, um Organismen bei der Lösung spezifischer sozialer Probleme zu unterstützen. Wir werden im Abschnitt über das vierte

Prinzip auf diesen Gedanken zurückkommen.

Tab. 4.2 Eine Auswahl allgemeiner Mechanismen, die zur Erklärung sozialer Phänomene herangezogen wurden

Allgemeiner Mechanismus	Allgemeine Funktion des Mechanismus	Beispiel für soziale Phänomene
Assoziationslernen	Herstellung mentaler Verknüpfungen zwischen Objekten, Ereignissen, Reaktionen etc.	Einstellungsbildung, Entstehung von Vorurteilen
Heuristische Verarbeitung	Schlussfolgerungsprozesse, die wenig Anstrengung erfordern, da sie sich auf Hinweise stützen, die leicht verfügbar und einfach zu verarbeiten sind	Moralisches Urteilen, Stereotypisierung
Kategorisierung	Zuweisung von Einzelobjekten zu mentalen Repräsentationen von Gruppen ähnlicher Objekte, d. h. Kategorien	Eindrucksbildung, Stereotypisierung, Diskriminierung
Schemaaktivierung im Gedächtnis	Zugänglichmachen von Wissen über die typischen Eigenschaften von Gruppen ähnlicher Objekten/Handlungen aus dem Gedächtnis für die weitere mentale Verarbeitung	Eindrucksbildung, Stereotypisierung, Diskriminierung, soziales Verhalten (z. B. Skripts)
Kausales Schließen	Mentale Aktivität, die darauf abzielt, die kausale Struktur von Ereignissen zu verstehen	Kausalattribution
Hypothesenprüfung	Mentale Aktivität, die darauf abzielt, den Wahrheitsgehalt vorläufiger Annahmen darüber, ob etwas zutrifft oder nicht, zu bewerten	Assimilation und Kontrast in sozialen Vergleichen, sich selbsterfüllende Prophezeiungen
Leichtigkeit der Verarbeitung	Aufwand, der für mentale Aktivität vonnöten ist. Dies kann mit subjektiven Gefühlen von Leichtigkeit oder Anstrengung einhergehen	Bewertung physischer Attraktivität, Xenophobie
Durch Erwartungsverletzungen gelenkte Aufmerksamkeit	Ausrichtung der Aufmerksamkeit auf Ereignisse, die unsere Erwartungen verletzen	Erkennung von betrügerischen Personen
Kontrafaktisches Denken	Mentale Aktivität, die mentale Repräsentationen hervorruft, die Alternativen zu tatsächlichen Ereignissen darstellen	Entschuldigungen
Selbstkontrolle	Mentale Aktivität, die darauf abzielt, Gedanken und Verhaltensweisen in eine andere Richtung zu lenken	Kontrolle vorurteilsbehafteter Reaktionen

4.2.1.1 Grundlegende Eigenschaften kognitiver Prozesse

Unabhängig davon, ob soziale Prozesse von Interesse sind oder nicht, geht es in der Kognitionsforschung darum, kognitive Prozesse so genau wie möglich zu beschreiben. Der wichtigste Aspekt, der einer Erklärung bedarf, ist dabei wahrscheinlich, *was* ein Prozess eigentlich bewirkt. Oder anders ausgedrückt: Wie wandelt der Prozess den Input aus der Umwelt in Urteile und

Verhaltensweisen um? Diese Aspekte eines kognitiven Prozesses werden oft als seine **Funktionsprinzipien** bezeichnet (Gawronski & Bodenhausen, 2011). Nehmen Sie als Beispiel einen Prozess, den Sie in ► Kap. 7 näher kennenlernen werden: heuristisches Denken auf der Grundlage der Expertisenheuristik. Hinweise darauf, dass eine Person über Expertise in einem bestimmten Bereich verfügt, dienen als Input für diesen Prozess. Im medizinischen Bereich könnte beispielsweise das Tragen eines weißen Kittels als ein solches Expertisesignal dienen. Der Output dieses Prozesses ist die Validierung der von der betreffenden Person gesendeten Nachrichten – nach der einfachen Regel „Einer Expertin kann ich vertrauen“.

Definition Start

Definition

Funktionsprinzipien (operating principles): Ein Aspekt kognitiver Prozesse. Konkret beziehen sie sich darauf, *was* der kognitive Prozess genau macht (z. B. Emotionen aus Gesichtsausdrücken ableiten).

Definition Stop

Ein zweites wichtiges Attribut kognitiver Prozesse ist, *wann* sie wahrscheinlich stattfinden werden – also unter welchen spezifischen Bedingungen. Solche Aspekte eines kognitiven Prozesses werden manchmal auch als **Funktionsbedingungen** bezeichnet (Gawronski & Bodenhausen, 2011) oder als der Grad der **Automatizität**, mit der der Prozess abläuft (Moors & De Houwer, 2006). Genauer gesagt unterscheiden sich kognitive Prozesse darin, wie beabsichtigt, bewusst, unterdrückbar oder durch andere kognitive Aktivitäten störrisch sie sind. Der Unterschied zwischen eher automatischen und eher kontrollierten Prozessen wird in der Forschung zur sozialen Kognition stark betont (Bargh, 1994).

Definition Start

Definition

Funktionsbedingungen (operating conditions): Ein Aspekt kognitiver Prozesse. Konkret beziehen sie sich darauf, wann der kognitive Prozess in der Regel auftritt (z. B. nur mit einer entsprechenden Absicht oder auch wenn wir abgelenkt sind).

Definition Stop

Definition Start

Definition

Automatizität (automaticity): Ein Überbegriff für verschiedene Eigenschaften kognitiver Prozesse, die teilweise zusammenhängen. Dazu gehören in der Regel *Bewusstsein, Intentionalität, Effizienz und Kontrollierbarkeit*.

Definition Stop

Diese Unterscheidung hat mehrere *Zweiprozessmodelle* hervorgebracht, die darauf abzielen, verschiedene sozialpsychologische Phänomene zu erklären, indem sie zwei psychische Prozesse oder Systeme vorschlagen, die sich im Grad ihrer Automatizität unterscheiden (Strack & Deutsch, 2015). Tatsächlich handelt es sich bei einigen der in diesem (z. B. die Theorie der moralischen Grundlagen) und anderen Kapiteln vorgestellten Theorien (z. B. das Modell der Elaborationswahrscheinlichkeit; ► Kap. 7) um Zweiprozessmodelle. Mehr über die Funktionsbedingungen eines bestimmten Prozesses zu erfahren, ist von großer theoretischer und praktischer Relevanz. Ob z. B. Stereotypisierung nur dann auftritt, wenn sich Menschen dessen bewusst sind, oder ob es Hinweise auf eine unbewusste Stereotypisierung gibt, ist für die Reduzierung von Stereotypisierung offensichtlich von großer Relevanz. Unbewusste Stereotypisierung könnte sehr viel schwieriger zu beseitigen sein als bewusste (s. Roth, Deutsch & Sherman, 2018). Ein letzter wichtiger Aspekt kognitiver Prozesse ist die Art und Weise, auf die sie *im*

Gehirn umgesetzt werden. Diese Frage wird in der (sozial)kognitiven Neurowissenschaft untersucht und in diesem Kapitel nicht detailliert behandelt. Sollten Sie sich jedoch näher dafür interessieren, finden Sie am Kapitelende einige Lesevorschläge.

4.2.1.2 Einbettung kognitiver Erklärungen in anderen Ansätzen

Die Erklärung sozialer Phänomene durch Bezugnahme auf kognitive Prozesse stellt den Kern der Forschung zur sozialen Kognition dar. Es gibt jedoch auch andere Ansätze zum Verständnis sozialer Phänomene. Neben der kognitiven Perspektive geht es in einigen Forschungsarbeiten darum, wie die zeitlich stabilen Eigenschaften von Individuen, d. h. ihre *Persönlichkeit*, soziale Phänomene beeinflussen. Andere sind eher daran interessiert, soziale Phänomene zu erklären, indem sie die direkten Auswirkungen der *sozialen und nicht-sozialen Umwelt* untersuchen. Wieder andere Theorien betonen die Bedeutung von *Motivation* und *Emotion* für das Verständnis sozialer Phänomene. Und schließlich ist das Ziel einiger Arbeiten, eine *evolutionäre* Perspektive auf soziale Phänomene anzuwenden.

Selbstverständlich sind diese Erklärungsebenen in aller Regel miteinander verflochten. Die Persönlichkeitsforschung interessiert sich etwa häufig dafür, wie sich eine Eigenschaft (z. B. Aggressivität) auf das Verhalten auswirkt. Eine mögliche kognitive Erklärung dafür, wie eine aggressive Persönlichkeit das Verhalten beeinflusst, besteht beispielsweise darin, dass aggressive Menschen stärker zu feindseligen Attributionen neigen, d. h., sie vermuten hinter negativen Handlungen eher negative Absichten (► Kap. 9). Ebenso könnten Untersuchungen darauf abzielen, den Einfluss einer Situation zu verstehen, indem sie sich die Kognitionen, die Emotionen oder die Motivationszustände ansehen, die letztlich zu bestimmten Verhaltensweisen führen. Ein Grund dafür, warum Menschen in Anwesenheit anderer seltener Hilfe leisten, ist beispielsweise, dass es tatenlos Zuschauende unwahrscheinlicher machen, dass ein Notfall richtig als solcher wahrgenommen wird (► Kap. 10). Der Zusammenhang zwischen verschiedenen Erklärungsebenen wird auch in den Abschnitten über das dritte, vierte und fünfte Prinzip deutlich werden. Bevor wir uns diesen zuwenden, möchten wir zunächst zwei ausführliche Beispiele dafür vorstellen, wie soziale Phänomene unter Bezugnahme auf allgemeine kognitive Prozesse erklärt werden können.

4.2.1.3 Beispiele für Theorien und Forschung zum ersten Prinzip

Diskriminierung

Wenn Elaine weniger Geld verdient als ihr Kollege Patrick, obwohl sie die gleiche Arbeit ähnlich gut erledigt, oder wenn Hassan eine Stelle trotz seiner ausgezeichneten Qualifikation nicht bekommt, könnte der Grund dafür Diskriminierung sein. Diskriminierung bedeutet, dass Personen aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu einer sozialen Kategorie anders behandelt werden als ihre Mitmenschen. Es gibt gewiss viele Gründe dafür, warum jemand eine höhere Bezahlung erhält oder eine Arbeitsstelle bekommt. Wenn die unterschiedliche Behandlung von Elaine oder Hassan jedoch lediglich in der Tatsache begründet ist, dass Elaine eine Frau und Hassan Syrer ist, werden sie sich ungerecht behandelt fühlen. Menschen allein aufgrund ihres Geschlechts oder ihres Herkunftslands unterschiedlich zu behandeln, wird nicht nur als ungerecht empfunden, sondern verstößt in vielen Ländern auch gegen das Gesetz. Dennoch tritt Diskriminierung in Form von Sexismus (Diskriminierung von Menschen aufgrund ihres Geschlechts), Rassismus (Diskriminierung von Menschen aufgrund ihrer ethnischen Zugehörigkeit) oder Altersdiskriminierung (Diskriminierung von Menschen aufgrund ihres Alters) immer wieder auf. Diskriminierung beschränkt sich nicht auf die drei sozialen Kategorien Geschlecht, ethnische Zugehörigkeit und Alter, sondern kann sich auf alle Kategorien beziehen, denen Menschen angehören (z. B. sexuelle Orientierung, Religionszugehörigkeit, Gewicht, Beruf).

Diskriminierung geht auf zahlreiche Ursachen zurück, einschließlich der Persönlichkeit der diskriminierenden Person sowie der Faktoren, die in den Beziehungen innerhalb und zwischen Gruppen vorliegen, so wie sie in ► Kap. 14 beschrieben werden. Darüber hinaus legt der sozialkognitive Ansatz nahe, dass die allgemeinen kognitiven Mechanismen der Kategorisierung sowie der Aktivierung und der Anwendung von Schemata einen wesentlichen Beitrag zur Erklärung

von Diskriminierung leisten (s. auch ► Kap. 14). Ähnlich wie bei nicht-sozialen Objekten teilen wir andere Menschen schnell und einfach in Kategorien ein (z. B. Schwarze, Weiße – Frauen, Männer – Ältere, Jüngere; Ito, 2011). Wir erkennen ein Objekt mit vier Holzbeinen, einer Rückenlehne und einer Sitzfläche als Stuhl und unterscheiden es von einem Tisch. In ähnlicher Weise ist eine Reihe deskriptiver Merkmale notwendig und ausreichend, um eine soziale Kategorie zu definieren (Bodenhausen, Kang & Peery, 2012). Um eine Person als Frau zu kategorisieren, nutzen wir beispielsweise Körpermerkmale wie primäre und sekundäre Geschlechtsmerkmale.

Sobald wir eine Kategorie gelernt haben, funktioniert sie in der Regel als unsere Quelle für allgemeines Wissen über Exemplare dieser Kategorie. Über vorherige Interaktionen mit Objekten und Personen sowie über Medien, Eltern oder Freunde erhalten wir Informationen über Objektkategorien oder soziale Kategorien. Auf diese Weise lernen wir, dass ein Stuhl zum Sitzen dient, dass Hunde bellen und beißen können und dass Männer in der Regel körperlich stärker sind als Frauen. Das angesammelte Wissen, die verschiedenen Überzeugungen und Erwartungen, die eine Person im Laufe ihres Lebens gebildet hat, werden im Langzeitgedächtnis in Form von kognitiven Schemata gespeichert. **Schemata** sind Wissensstrukturen, die einzelne Objekte oder Personen, Kategorien, Merkmale, Handlungen oder eine Folge von Handlungen miteinander verbinden und Beziehungen zwischen ihnen abbilden (Rumelhart, 1980). Sie werden durch die Interaktion mit der Umwelt aktiviert. Wenn Sie ein behaartes, bellendes Tier auf vier Beinen sehen, treten Sie vielleicht schnell einen Schritt zurück, weil Ihr Hundeschema beinhaltet, dass Hunde beißen können. Sobald also ein Aspekt eines Schemas (z. B. die Kategorie der Hunde) aktiviert wird, werden die damit verbundenen Informationen im Gedächtnis für die Verarbeitung zugänglich und ergänzen die Wahrnehmung. Die aktivierten Gedächtnisinhalte können dann durch die Aktivierung von Verhaltensskripten Urteile und Verhalten beeinflussen. Verhaltensskripte sind spezielle Schemata, die den Input aus der Wahrnehmung über die aktivierten Gedächtnisinhalte mit motorischen Repräsentationen verknüpfen. Wenn wir z. B. einen Freund auf uns zukommen sehen, führt dies typischerweise zu einer Form von Begrüßungsverhalten, beispielsweise „Hallo“ zu sagen oder zu winken.

Definition Start

Definition

Schemata (schemas): Kognitive Wissensstrukturen, die Konzepte miteinander verbinden und Beziehungen zwischen den Konzepten im Gedächtnis repräsentieren.

Definition Stop

Alle diese Prozesse können automatisch ablaufen. Das heißt, dass Schemata ohne große Anstrengung, innerhalb weniger Sekunden, unter Ablenkung oder sogar unbewusst beeinflussen, wie wir Menschen, Objekte und Ereignisse interpretieren und wie wir spontan auf sie reagieren (Bargh, 1994; Moors & De Houwer, 2006). Deswegen beeinflussen Schemata unser Urteilsvermögen und unser Verhalten insbesondere dann, wenn wir unter Zeitdruck stehen oder durch andere Aufgaben abgelenkt sind – also wenn wir nicht dazu bereit oder in der Lage sind, alle Aspekte einer Situation sorgfältig zu analysieren und zu einer gründlichen und durchdachten Beurteilung oder Reaktion zu kommen. Die Aktivierung und die Anwendung von Schemata ist also eine Form der heuristischen Verarbeitung. Schemata sind Faustregeln, die wir in manchen Situationen befolgen können. Das bedeutet, dass diese Formen der Informationsverarbeitung in hohem Maße adaptiv sind, da sie unser Urteilsvermögen und Verhalten in einer überaus komplexen Welt lenken, in der wir nicht immer die Möglichkeit haben, die Eigenschaften jedes einzelnen Objekts, dem wir begegnen, sorgfältig zu analysieren. Stellen Sie sich vor, wie schwierig das Leben wäre, wenn Sie jedes Mal, wenn Sie auf ein neues Objekt oder Tier treffen, seine Eigenschaften von Neuem herausfinden müssten.

Ähnlich wie bei Objekten und Tieren bilden und verwenden wir Schemata über Menschen. Soziale Kategorien, Stereotypen und Vorurteile stellen dabei spezifische Schemata dar. **Stereotype** gehen über die rein deskriptiven Merkmale von Exemplaren der jeweiligen Kategorie hinaus und umfassen Persönlichkeitsmerkmale (z. B. warmherzig, kompetent, konservativ) sowie Überzeugungen über Verhaltensweisen (z. B. jemand fährt schlecht Auto, geht langsam), Emotionen (z. B. glücklich,

ängstlich) und Lebensumstände (z. B. arm, gut ausgebildet; Kawakami, Amodio & Hugenberg, 2017).

Definition Start

Definition

Stereotyp (stereotype): Ein spezifisches Schema, das die Charakteristika, die mit einer sozialen Kategorie assoziiert werden, umfasst.

Definition Stop

Die Merkmale, die mit sozialen Kategorien verbunden werden, können positiv, negativ oder neutral ausfallen. Daraus ergibt sich eine Gesamtbewertung der sozialen Kategorie, die als **Vorurteil** bezeichnet wird. Die allgemeinen kognitiven Prozesse der Schemaaktivierung und der Schemaanwendung können somit bei der sozialen Kategorisierung zur Diskriminierung beitragen. Das trifft auch auf die Aktivierung und die Anwendung von Stereotypen und Vorurteilen zu. Wenn wir einer Person begegnen, aktivieren ihre äußeren Merkmale wie Haut- oder Haarfarbe, Körperform oder Kleidung bestimmte Gedächtnisinhalte. Ob die Person daraufhin kategorisiert wird oder nicht, hängt davon ab, ob wir die Merkmale dieser Person in Übereinstimmung mit den typischen Merkmalen dieser Kategorie bringen können. Sofern die Person einer bestimmten sozialen Kategorie zugeordnet wird, werden entsprechende Stereotype und Vorurteile aktiviert, die anschließend die weitere Informationsverarbeitung lenken. Die Aktivierung von Stereotypen bewirkt, dass unser Verständnis und unsere Wahrnehmung durch stereotypes Wissen ergänzt werden, das schließlich in konkreten Situationen angewandt werden kann. Die Folge dieses Prozesses ist, dass Stereotype darüber entscheiden, wie wir die einzelnen Mitglieder einer Kategorie beurteilen oder uns ihnen gegenüber verhalten (Roth et al., 2018). Stereotype und Vorurteile sind genauso wie andere Schemata eng mit Verhaltensreaktionen verbunden, weil sie erlernte Erwartungen über Ziele, Absichten, Eigenschaften und Verhaltensweisen einer Person wecken, von denen angenommen wird, dass sie von allen Mitgliedern einer Kategorie geteilt werden.

Definition Start

Definition

Vorurteil (prejudice): In der Forschung zur sozialen Kognition werden Vorurteile als Einstellungen gegenüber einer sozialen Kategorie und ihren Mitgliedern aufgefasst, die je nach der Gesamtbewertung des mit der sozialen Kategorie verbundenen Stereotyps positiv oder negativ sein können. Diese neutrale Definition steht im Gegensatz zur Literatur über Intergruppenbeziehungen, in der davon ausgegangen wird, dass Vorurteile immer eine Abwertung der Fremdgruppe durch die Eigengruppe implizieren, selbst wenn die Aussagen, die über die Fremdgruppe getroffen werden, zunächst positiv erscheinen (► Kap. 14).

Definition Stop

Während die Prozesse der sozialen Kategorisierung und der Aktivierung von Stereotypen und Vorurteilen zur Bewältigung der Komplexität des Alltagslebens ebenso adaptiv sind wie der allgemeine Prozess der Schemaaktivierung, sind sie aufgrund ihrer gesellschaftlichen Bedeutung mit spezifischen moralischen Problemen verknüpft. So wird Diskriminierung in der Regel als ungerecht empfunden. Dies gilt vor allem dann, wenn sie mit Nachteilen für die einzelnen Gruppenmitglieder einhergeht. Lassen Sie uns abschließend die positiven und die negativen Aspekte der sozialen Kategorisierung und Stereotypisierung herausarbeiten.

Einerseits kann die Zuweisung einer sozialen Kategorie und das Abrufen der damit verbundenen Stereotype genügen, um einen ausreichend guten ersten Eindruck von anderen Menschen zu erhalten, der uns dabei hilft, schnell und ohne viel Aufwand zu reagieren. Wenn wir beispielsweise einem Franzosen begegnen, ist es in der Regel hilfreich, das Schema „Franzose“ zu aktivieren und unser Verhalten dem darin enthaltenen Wissen anzupassen. Auf diese Weise könnten wir im Gespräch etwa sofort ins Französische wechseln oder für den Nicht-Muttersprachler klarer und

langsamer sprechen. Folglich kann es mitunter sehr hilfreich sein, im Einklang mit einem Stereotyp zu handeln. Andererseits kann es unter bestimmten Umständen irreführend sein und sogar mit dramatischen negativen Folgen einhergehen, wenn wir unser Verhalten von Stereotypen beeinflussen lassen. Dies gilt etwa dann, wenn Stereotype die Beschäftigungs- oder die Aufstiegschancen eines Menschen einschränken und sie deswegen ein geringeres Gehalt bekommen oder wenn Menschen für Straftaten eher oder strenger bestraft werden. Besonders problematisch wird dies in Situationen, in denen eine Person einer bestimmten Kategorie angehört (z. B. Schwarze Menschen), für die ein Stereotyp existiert (z. B. „Schwarze Menschen sind krimineller“), die Person aber nicht diesem Stereotyp entspricht (z. B. die nicht kriminelle Mehrheit der Schwarzen Menschen). Wenn begrenzte kognitive Kapazität oder eingeschränkte Motivation eine gründliche Verarbeitung verhindert, könnte diese Person dennoch so beurteilt werden, als ob das Stereotyp auf sie zutrifft (z. B. „diese Person ist kriminell“). Das Resultat kann dann eine ungerechte Behandlung mit möglicherweise verheerenden Folgen sein (► Im Alltag: Tödliche Schüsse auf Afroamerikaner durch Polizeibeamte in den USA).

Box Start

Im Alltag: Tödliche Schüsse auf Afroamerikaner durch Polizeibeamte in den USA

Am 19. März 2018 wurde der 22-jährige Stephon Clark in Sacramento, Kalifornien, erschossen. Seiner Tötung gingen zahlreiche ähnliche Fälle voraus: Gregory Gunn (58 Jahre alt) wurde am 25. Februar 2016 in Montgomery, Alabama, erschossen; Brendan Glenn (29 Jahre alt) wurde am 5. Mai 2015 in Los Angeles, Kalifornien, erschossen und Michael Brown (18 Jahre alt) wurde am 9. August 2014 in Ferguson, Missouri, erschossen. Diese Vorfälle haben mindestens drei Gemeinsamkeiten. Erstens waren alle Opfer Afroamerikaner. Zweitens wurden sie alle von Polizeibeamten erschossen. Und drittens waren sie alle unbewaffnet und hielten wie in Stephon Clarks Fall möglicherweise nur ihr Mobiltelefon in der Hand. Diese prominenten Beispiele, die von den Medien berichtet wurden und zu öffentlicher Empörung führten, stellen nur einen kleinen Ausschnitt problematischen Verhaltens von Polizeibeamten gegenüber afroamerikanischen Personen dar. Aber wie lassen sich solche fatalen Fehlentscheidungen von Polizeibeamten erklären? Ein Blick auf allgemeine kognitive Prozesse kann uns dabei helfen, diese Fälle besser zu verstehen.

Einerseits ist es denkbar, dass die Polizeibeamten, die diese Männer erschossen haben, Rassisten mit einer negativen Einstellung gegenüber Schwarzen gewesen sind und deswegen dazu geneigt waren, mit extremer Härte durchzugreifen. Andererseits könnten auch allgemeine kognitive Prozesse jenseits der offenkundigen Vorurteile und Gewalt gegenüber Minderheiten zu diesen furchtbaren Ereignissen beigetragen haben. Aus sozialkognitiver Sicht erlauben die Prozesse der Schemaaktivierung und der Schemaanwendung, diese tödlichen Schüsse folgendermaßen zu erklären: Aufgrund ihres Aussehens, z. B. ihrer Hautfarbe oder Gesichtszüge, könnten die Opfer der Schüsse die soziale Kategorie „Afroamerikaner“ bei den Polizeibeamten aktiviert haben. Die Aktivierung dieser Kategorie macht kategorienbezogene Informationen für die weitere Bearbeitung zugänglich. Eine der stereotyp mit der Kategorie „Afroamerikaner“ assoziierten Eigenschaften ist, dass sie als bedrohlich empfunden werden (Krieglmeyer & Sherman, 2012). Diese mentale Repräsentation von Schwarzen als Bedrohung kann dann bestimmte Erwartungen erzeugen, beispielsweise die Erwartung, dass die Person eine Schusswaffe mit sich führt. Solche Erwartungen können schließlich zu spontanen Reaktionen führen – gerade dann, wenn wenig Zeit gegeben ist, um alle anderen Merkmale der Person sorgfältig zu prüfen, oder wenn beispielsweise die Dunkelheit eine mehrdeutige Beurteilungssituation schafft. So ist es im Dunkeln unklar, ob eine andere Person eine Waffe in ihrer Hand hält und damit eine Bedrohung für das eigene Leben darstellt. Auf diese Weise kann die Erwartung, die auf der Repräsentation basiert, dass Menschen dunkler Hautfarbe bedrohlich sind, zu einer spontanen Betätigung der Schusswaffe führen (Correll, Park, Judd & Wittenbrink, 2002; ► Abb. 4.3).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.3 Die Verwechslung eines Mobiltelefons oder eines anderen harmlosen Gegenstands mit einer Waffe kann daher rühren, dass die Eigenschaft „bedrohlich“ Bestandteil des Stereotyps über Schwarze Menschen ist

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei:

Platzhalter Abbildung Stop

Box Stop

Diese sozialkognitive Erklärung impliziert, dass Schwarze unter anderem deshalb eher zu Opfern von tödlichen Schüssen werden als Weiße, weil sie stärker mit Eigenschaften wie Bedrohung assoziiert werden. Tatsächlich legen übereinstimmende Laborergebnisse nahe, dass dies einer der beitragenden Faktoren ist (Mekawi & Bresin, 2015).

Soziales Lernen

Wir wenden uns nun einem weiteren Beispiel dafür zu, wie allgemeine kognitive Prinzipien zum Verständnis sozialer Phänomene beitragen können. Konkret geht es hierbei um die in der Sozialpsychologie oft dokumentierte menschliche Fähigkeit, auf vielfältige Weise von anderen Menschen zu lernen – in guter wie in schlechter Hinsicht. Hier sind einige Beispiele: Wenn in Filmen Weiße Männer als Helden dargestellt und ihre kriminellen Antagonisten gleichzeitig von Schwarzen oder Lateinamerikanern gespielt werden, können negative Einstellungen gegenüber letzteren beiden Gruppen zunehmen (Mutz & Goldman, 2010). Andererseits erhöht der Einbezug positiver Interaktionen zwischen Mitgliedern verschiedener sozialer Kategorien in Fernsehserien die positive Einstellung gegenüber Fremdgruppen (Vittrup & Holden, 2011). Kinder, die Videospiele mit gewalttätigen Inhalten spielen oder anderen Medien ausgesetzt sind, die gewalttätiges Verhalten darstellen, neigen mitunter selbst verstärkt zu gewalttätigem Verhalten (Greitemeyer & Mügge, 2014). Zahlreiche Faktoren beeinflussen Vorurteile (► Kap. 14) oder aggressives Verhalten (► Kap. 9). Der sozialkognitive Ansatz ergänzt diese anderen Herangehensweisen und legt nahe, dass die allgemeinen kognitiven Mechanismen des Lernens zur Bildung und Veränderung von Einstellungen im Allgemeinen und Vorurteilen im Besonderen beitragen können. In ähnlicher Weise können Lernprozesse dazu beitragen, die Zunahme aggressiven Verhaltens durch den Konsum von Medien mit gewalttätigen Inhalten zu erklären. Dies sind nur zwei von vielen möglichen Beispielen, die hier genannt werden können.

Lernen ist der grundlegende Prozess, durch den Informationen in eine mentale Repräsentation im Langzeitgedächtnis umgewandelt werden. Unser Gedächtnis speichert Ereignisrepräsentationen in Form von assoziativen Verbindungen zwischen verschiedenen Inhalten, die darauf basieren, welche Informationsinputs gleichzeitig auftreten. Die assoziativen Verbindungen sind entweder exzitatorisch oder inhibitorisch (Heyes, 2012). Das bedeutet, dass die Konfrontation mit einem Ereignis weitere Informationen und Verhaltensweisen entweder aktiviert oder hemmt. Assoziative Verbindungen können viele verschiedene Inhalte repräsentieren, etwa die Kovariation von Naturereignissen (z. B. auf einen Blitzschlag folgt Donner), menschlichen Eigenschaften (z. B. graue Haare gehen oft mit faltiger Haut einher) oder sozialen Verhaltensweisen (z. B. Höflichkeit führt häufig zu positiven sozialen Reaktionen). Indem wir lernen, begreifen wir also im Wesentlichen, welche Ereignisse normalerweise zeitgleich auftreten und welche Ereignisse von unseren Mitmenschen gebilligt oder abgelehnt werden.

Für die Erklärung sozialer Phänomene wie Vorurteile und Aggressionen sind drei grundlegende Lerntypen besonders wichtig: Lernen, das auf einzelnen Reizen basiert (z. B. Habituation); Lernen, das unterschiedliche Reize in Zusammenhang miteinander bringt (z. B. klassische Konditionierung); und Lernen, bei dem auf Reize bestimmte Reaktionen folgen (z. B. operante Konditionierung; Heyes, 2012). Diese drei Arten des Lernens hängen mit persönlichen Erfahrungen zusammen – oder in der heutigen Welt auch mit den simulierten persönlichen Erfahrungen, die wir durch Medien machen. Was wäre nun, wenn nur diese drei Typen als Lernmöglichkeiten zur Verfügung stünden? Nur wenn Sie die Erfahrung gemacht haben, dass Begegnungen mit ungewohnt aussehenden Personen nicht zwangsläufig zu negativen Folgen führen, würden Sie lernen, dass diese nicht gefährlich sind und

entsprechend habituieren. Nur wenn Sie Erfahrungen mit einer Gruppe von Hooligans gemacht haben, die aggressives Verhalten gezeigt hat, würden Sie bei einer erneuten Begegnung mit einer Gruppe von Hooligans mit Aggression rechnen. Und nur wenn Sie einer Flamme zu nahe gekommen sind und anschließend Schmerz empfunden haben, würden Sie lernen, dass es wehtut, mit Feuer in Berührung zu kommen.

Stellen Sie sich jedoch vor, wie unwirksam (und manchmal auch schmerzhaft) es wäre, wenn jeder einzelne Mensch die gesamten Erfahrungen wiederholen müsste, die der Rest der Menschheit vor ihm bereits gemacht hat. Wir alle wären mindestens einmal vom Feuer verbrannt worden und wir alle würden in ständiger Angst vor allem Neuen leben. Glücklicherweise können Menschen das, was sie gelernt haben, durch den Prozess des sozialen Lernens an andere weitergeben. Soziales Lernen bezeichnet die Lernprozesse, die durch die Beobachtung anderer Menschen oder die Interaktion mit ihnen zustande kommen (Heyes, 2012). So lernen wir beispielsweise nicht nur, indem wir selbst handeln und die Folgen unseres eigenen Verhaltens wahrnehmen, sondern auch durch die Beobachtung des Verhaltens anderer und der Konsequenzen, die aus ihrem Verhalten folgen (Bandura, 1965). Deshalb müssen wir nicht selbst die schmerzhaften Erfahrungen machen, die auf das Berühren einer Flamme oder die Provokation von Hooligans folgen, sondern können daraus lernen, dass wir die Konsequenzen des Verhaltens anderer Menschen beobachten oder darüber unterrichtet werden, zu welchen Folgen bestimmte Verhaltensweisen wahrscheinlich führen.

Für eine lange Zeit nahmen Forschende an, dass soziales Lernen eine spezielle Form des Lernens darstelle (Klopfer, 1959; Templeton, Kamil & Balda, 1999). Allerdings häufen sich die Hinweise darauf, dass beim sozialen und nichtsozialen Lernen dieselben assoziativen Prozesse ablaufen (Heyes, 2012; Miller, 2018). Es wird jedoch noch immer darüber diskutiert, ob einige Formen des sozialen Lernens (z. B. das Lehren) allein durch allgemeine assoziative Mechanismen erklärt werden können oder ob sie auf spezielle Mechanismen angewiesen sind, die sich im Kontext des Gruppenlebens herausgebildet haben (Kendal et al., 2018).

Kehren wir noch einmal zu den Beispielen der Medienwirkung auf Vorurteile und Aggressionen zurück, die wir bereits vorgestellt haben. Wie kann der Prozess des sozialen Lernens erklären, dass Vorurteile zunehmen oder abnehmen, wenn wir Mitglieder verschiedener sozialer Kategorien (z. B. anderer nationaler oder ethnischer Gruppen) in unterschiedlichen sozialen Rollen in Filmen sehen oder positive Kontakte zwischen Mitgliedern der Eigengruppe und Mitgliedern sogenannter Fremdgruppen beobachten (für einen Überblick s. Vezzali, Hewstone, Capozza, Giovannini & Wölfer, 2014). Wenn Sie wissen, dass einige Ihrer besten Freunde mit Menschen aus Syrien oder der Türkei befreundet sind, oder wenn Sie beobachten, wie Mitglieder Ihrer Eigengruppe mit Mitgliedern anderer sozialer Kategorien heitere Gespräche führen und gemeinsam an Freizeitaktivitäten teilnehmen, lernen Sie, wie Sie sich in diesen Situationen erfolgreich verhalten können, indem Sie allein aufgrund Ihrer Beobachtung des Verhaltens anderer Menschen Verhaltensskripte erstellen (Mazziotta, Mummendey & Wright, 2011). Darüber hinaus kommuniziert die Beobachtung von Mitgliedern Ihrer Eigengruppe, die sich an diesen Aktivitäten beteiligen, eine bestimmte Norm – und zwar, dass es akzeptiert wird, an diesen gemeinsamen Aktivitäten teilzunehmen, was wiederum Vorurteile abbauen und die Beziehungen zwischen den Gruppen verbessern kann (De Tezanos-Pinto, Bratt & Brown, 2010). Auf diese Weise kann soziales Lernen, das direkt oder über die Medien vermittelt wird, die Entstehung und die Veränderung von Vorurteilen beeinflussen.

Auf eine ähnliche Weise hilft uns der Prozess des sozialen Lernens dabei, die Wirkung auf aggressives Verhalten zu verstehen, die von den Medien sowie der Beobachtung anderer in der Realität ausgeht (► Kap. 9). Der Konsum von Medien mit Gewaltdarstellungen sowie die unmittelbare Beobachtung anderer Menschen, die sich aggressiv verhalten, kann die Bereitschaft erhöhen, selbst aggressives Verhalten zu zeigen (Bandura, Ross & Ross, 1963). Erstens lernen wir, indem wir andere Menschen beobachten, deren aggressives Verhalten positive Folgen nach sich zieht (oder zumindest ohne negative Folgen bleibt), dass dieses Verhalten gesellschaftlich akzeptiert wird. Wir lernen eine soziale Norm, nach der aggressives Verhalten akzeptabel ist. Wenn wir Gewalthandlungen ausgesetzt sind, gewöhnen wir uns zweitens an diese Situationen und nehmen sie daher nicht mehr als aufregend und beängstigend wahr. Drittens eignen wir uns durch Beobachtungen Verhaltensskripte an: Wenn sich andere Menschen aggressiv verhalten, erlernen wir ihr Verhalten und können es später

auf ähnliche Situationen anwenden. Und schließlich können wir durch häufige Beobachtungen von aggressivem Verhalten (z. B. durch häufige Gewalt in den Medien) dazu neigen, die Gefahr zu überschätzen, die von unserer Umwelt ausgeht.

Generell stellt Lernen eine Voraussetzung dafür dar, kognitive Schemata wie Kategorien zu bilden und später jene Exemplare zu identifizieren, die diesen Kategorien angehören. Allgemeine Lernprozesse spielen eine entscheidende Rolle bei der Entstehung und der Veränderung von Einstellungen im Allgemeinen (► Kap. 7) sowie von Vorurteilen im Besonderen (► Kap. 14). Indem wir lernen, erstellen wir Verhaltensskripte. Menschen lernen, sich je nach der Kultur, in der sie leben, angemessen zu verhalten und sich so soziale Normen anzueignen (► Kap. 8). Diese wenigen Beispiele veranschaulichen die zentrale Bedeutung des Lernens als eines grundlegenden allgemeinpsychologischen Prozesses, auf dem andere Prozesse sowie soziale und nichtsoziale Phänomene aufbauen. Wichtig ist, dass wir Situationen nicht direkt selbst erleben müssen. Lernen findet auch dann statt, wenn wir andere beobachten, sei es im wirklichen Leben oder in den Medien. Soziales Lernen trägt dazu bei, ein breites Spektrum sozialer Phänomene zu erklären.

4.2.2 Das zweite Prinzip: Soziale Kognition ist situationsgebunden

Questions Start

Wie werden kognitive Prozesse durch den inneren und den äußeren Kontext beeinflusst?

Questions Stop

Bisher haben wir darüber gesprochen, wie uns kognitive Prozesse allein sowie in Wechselwirkungen mit anderen Variablen, z. B. der Persönlichkeit, einen Einblick in komplexe soziale Phänomene geben. Kognitive Prozesse sind jedoch nicht so starr mit der sozialen Umwelt verknüpft, wie es bisher den Anschein gehabt haben mag. Tatsächlich ist die Funktionsweise der sozialen Kognition sehr viel flexibler und abhängig vom jeweils gegebenen situativen Kontext. In gewisser Weise besagt das zweite Prinzip, dass sich unser soziales Denken ständig auf den aktuellen Kontext einstellt, um angemessene Antworten zu geben. Das zweite Prinzip stellt eine bestimmte Tendenz des alltäglichen Denkens infrage, nämlich den **fundamentalen Attributionsfehler**.

Definition Start

Definition

Fundamentaler Attributionsfehler (fundamental attribution error): Die Neigung, das Verhalten anderer Menschen vor allem über ihre inneren Dispositionen (z. B. ihre Persönlichkeit) zu erklären, obwohl auch andere Erklärungen (z. B. situationsspezifische Ursachen) möglich erscheinen.

Definition Stop

Nach dieser Vorstellung neigen Menschen dazu, das Verhalten anderer zu erklären, indem sie es auf stabile Persönlichkeitsfaktoren zurückführen (s. jedoch ► Kap. 3 für eine präzisere Beschreibung, wann genau dies tatsächlich zutrifft). Die Unterstellung von Dispositionen als Verhaltensursachen würde bedeuten, dass eine Person mit bestimmten inneren Qualitäten (z. B. eine sehr hilfsbereite Person) in verschiedenen Situationen (z. B. im täglichen Straßenverkehr, bei der Beantwortung weltpolitischer Fragen, im Umgang mit Freunden und Verwandten) und vor allem als Reaktion auf denselben Reiz (z. B. ein Verwandter in Not) ziemlich ähnlich (d. h. helfend) reagiert. Das zweite Prinzip impliziert jedoch, dass Menschen nicht immer ähnlich auf denselben Reiz reagieren. Stattdessen können sich die Urteile und die Reaktionen in ähnlichen Situationen und sogar auf denselben Reiz in Abhängigkeit vom inneren Zustand der Wahrnehmenden und vom äußeren Kontext ihrer Umwelt unterscheiden (Higgins, 1996). Die aktuelle Situation einer Person kann also einen starken Einfluss darauf ausüben, wie sie einen Reiz wahrnimmt und beurteilt und wie sie darauf reagiert.

4.2.2.1 Beispiele für Theorien und Forschung zum zweiten Prinzip

Inwiefern kann die Situation einen starken Einfluss darauf haben, wie wir sehr ähnliche Reize wahrnehmen und beurteilen und wie wir auf sie reagieren? Eine Möglichkeit, einen solchen Einfluss zu erklären, hängt mit dem allgemeinen Modell der Abfolge der Informationsverarbeitung zusammen, wie es in • Abb. 4.1 dargestellt ist. Genauer gesagt werden alle Schritte in der Verarbeitungssequenz durch das Gedächtnis, die Ziele und Motive der wahrnehmenden Person beeinflusst. Das Gedächtnis lenkt die Reizverarbeitung auf vielfältige Weise. Entscheidend ist, dass dieser Einfluss davon abhängt, inwieweit bestimmte Informationen im Gedächtnis zugänglich sind. In diesem Zusammenhang nimmt die Aufmerksamkeit eine Filterfunktion ein und bestimmt, wie leicht Informationen in das kognitive System gelangen. Je nach Zielen, Motiven und anderen inneren Zuständen, aber auch dem breiteren Umgebungskontext ziehen einige Aspekte eines Reizes mehr Aufmerksamkeit auf sich als andere, d. h., sie sind mehr oder weniger salient. In den folgenden Abschnitten werden wir Theorien und Forschungsergebnisse über die Wirkung der Wissenszugänglichkeit vorstellen. Danach werden wir uns auf die Salienz als entscheidende Determinante für die Verfügbarkeit von Informationen aus der Umwelt konzentrieren.

Wissenszugänglichkeit

Würde es einen Unterschied machen, ob wir eine bestimmte Person, etwa Hassan aus Syrien, spät nachts in der U-Bahn oder morgens im Büro treffen? Könnte die Situation, in der wir ihm begegnen, unsere Wahrnehmung, unser Urteil und unser Verhalten beeinflussen, obwohl er in beiden Situationen dieselbe Person ist und gleich aussieht? Zahlreiche Studien legen nahe, dass dies der Fall ist. Eine bahnbrechende Untersuchung von Wittenbrink, Judd und Park (2001) zeigt etwa, dass die spontane Bewertung desselben Bilds einer afroamerikanischen Person durch die Versuchspersonen viel negativer ausfiel, wenn sie auf dem Bild an einer Straßenecke stand, als wenn sie in einer Kirche abgebildet war. Viele andere Studien deuten in dieselbe Richtung: Der Kontext, in dem ein Reiz angetroffen wird, hat einen tiefgreifenden Einfluss darauf, wie er bewertet wird (Blair, 2002; Casper, Rothermund & Wentura, 2010; Gawronski & Sritharan, 2010).

Definition Start

Definition

Zugänglichkeit (accessibility): Beschreibt das Potenzial für eine Aktivierung von Gedächtnisinhalten. Zusätzlich zu anderen Determinanten (z. B. Zielrelevanz, Erwartungen, Bedürfnisse) beeinflussen zwei Faktoren die Zugänglichkeit. Erstens der *Recency*-Effekt, der sich auf die Zeit bezieht, die seit der letzten Aktivierung des Gedächtnisinhalts vergangen ist. Je kürzer die Zeit seit der letzten Aktivierung ist, desto zugänglicher ist das Wissen. Zweitens die *Häufigkeit*, die sich darauf bezieht, wie oft ein bestimmter Gedächtnisinhalt aktiviert wird. Je öfter das Wissen aktiviert wird, desto zugänglicher ist es.

Definition Stop

Warum ist es vom Kontext abhängig, wie Menschen aufeinander reagieren? Generell wird die soziale Kognition davon beeinflusst, was im Gedächtnis zugänglich ist. Stellen Sie sich vor, Sie treffen eine andere Person: Welche Kategorien kommen Ihnen in den Sinn? Welche Eigenschaften assoziieren Sie mit dieser Person? Zugänglichkeit ist eine Eigenschaft von Gedächtnisrepräsentationen und bestimmt die Wahrscheinlichkeit und die Leichtigkeit, mit der diese zur Verarbeitung verwendet werden können. Kategorien, Schemata wie Stereotype, soziale Skripte, Ziele und andere kognitive Repräsentationen unterscheiden sich in Bezug auf ihre **Zugänglichkeit**. Infolgedessen beeinflusst die Zugänglichkeit, worauf Menschen achten, was sie wahrnehmen und schließlich ihre Urteile und ihr Verhalten (• Abb. 4.1). Der zugängliche Inhalt ist die metaphorische Linse, durch die wir unsere soziale Umgebung wahrnehmen.

Was bestimmt den Grad der Zugänglichkeit? Zwar gibt es viele Determinanten, aber zu den wichtigsten gehören Erwartungen, Ziele und Bedürfnisse. Genauer gesagt sind solche Gedächtnisinhalte leichter zugänglich, die mit Erwartungen in Verbindung stehen oder für die Erfüllung

von Zielen oder Bedürfnissen relevant sind. Darüber hinaus erhöht der externe Kontext im weiteren Sinne die Zugänglichkeit von Gedächtnisinhalten. Wenn wir beispielsweise einen bettelnden Menschen sehen, kann unser Wissen über soziale Ungleichheit leichter zugänglich werden. So können innere (Erwartungen, Ziele, Bedürfnisse) und äußere (Reize aus der Umgebung) Kontexte die Zugänglichkeit verändern. Die steigernde Wirkung auf die Zugänglichkeit ist umso stärker, je häufiger die relevanten Gedächtnisinhalte bereits aktiviert wurden und je weniger lange die letzte Aktivierung her ist (Higgins, 1996). Die häufige Nutzung von Gedächtnisinhalten kann sie chronisch zugänglich machen und somit die routinemäßige Verarbeitung beeinflussen. Eventuell neigen Sie z. B. dazu, andere Menschen danach zu beurteilen, wie sympathisch sie Ihnen sind, während Ihre Freundin Menschen danach beurteilt, wie intelligent sie sind. Diese Unterschiede von Beurteilungspräferenzen können darauf zurückgehen, wie häufig Sie und Ihre Freundin diese Urteile fällen. Wenn Ihre Freundin etwa Lehrerin ist und häufig Menschen auf der Grundlage ihrer Intelligenz bewerten muss, kann dieses Konzept chronisch zugänglich werden.

Wir haben veranschaulicht, dass kognitive Prozesse nicht in einem Vakuum stattfinden, sondern mit dem inneren und äußeren Kontext variieren. Können diese situationsbedingten Variationen der Aufmerksamkeit, der Wahrnehmung und des Denkens tatsächlich Urteile beeinflussen oder sogar unser Verhalten lenken? Aus theoretischer Sicht ist diese Möglichkeit überaus plausibel. Beispielsweise beschreibt das von Loersch und Payne (2011) aufgestellte Modell situationsgebundener Inferenz einen dreistufigen Prozess, der mit der Wahrnehmung von Umgebungsreizen beginnt und dann zu drei unterschiedlichen Ergebnissen führen kann, von denen eines Verhalten ist (Abb. 4.4). Sie sind bereits mit dem ersten Schritt vertraut: Innere oder äußere Kontexte machen Gedächtnisinhalte leichter zugänglich. Wenn Sie sich z. B. in einer dunklen Gasse aufhalten, können Erinnerungsinhalte aktiviert werden, die sich auf Gefahr, Verbrechen und Bedrohung beziehen. Der zweite Schritt basiert auf der Annahme, dass die zugänglichen Inhalte durch einen fokalen Reiz ausgelöst werden, auf den Sie Ihr Bewusstsein ausrichten. Wenn Sie etwa in der dunklen Gasse einer anderen Person begegnen, könnten die aktivierten Inhalte von Gefahr, Bedrohung und Verbrechen dieser Person zugeschrieben werden. Im dritten Schritt bestimmt der zugängliche Inhalt, wie Sie sich dem fokalen Reiz gegenüber verhalten. In unserem Beispiel könnte dies dazu führen, dass Sie die andere Person als Straßenräuber einschätzen (Konstrukt-Priming), daraus schließen, dass Sie sich in Sicherheit bringen möchten (Ziel-Priming), und sich dazu entscheiden, so schnell wie möglich wegzulaufen (Verhaltens-Priming). Im Folgenden werden wir uns Beispiele von Befunden zur Auswirkung der Wissenszugänglichkeit auf Urteile und Verhalten anschauen. Eine Reihe von Ergebnissen stammt aus Feldstudien, in denen der Ort, an dem eine Entscheidung über dasselbe Thema getroffen wird, variierte. Eine zweite Reihe von Ergebnissen stammt aus Laborstudien, die die Priming-Methode anwenden, um zu untersuchen, wie ein Priming-Reiz die Reaktion auf einen Zielreiz beeinflusst.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.4 Modell situationsgebundener Inferenz. (Aus: Loersch & Payne, 2011. Copyright © 2011 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: neue Abb., ZV mit Übersetzung

Platzhalter Abbildung Stop

Haben Sie jemals darüber nachgedacht, dass der Standort des Wahllokals, in dem Sie Ihre Stimme abgeben, Ihr Wahlverhalten beeinflussen könnte? Normalerweise gehen wir davon aus, dass Menschen relativ stabile Präferenzen haben, die ihre Entscheidung beim Urnengang bestimmen. Untersuchungen zeigen jedoch, dass Wahlentscheidungen vom Wahlort abhängen können. In den USA durchgeführte Untersuchungen von Berger, Meredith und Wheeler (2008) zeigen, dass Menschen vermehrt für eine Wahlinitiative stimmten, die eine Erhöhung der Umsatzsteuer zugunsten von Bildungsausgaben vorschlug, wenn sie in einer Schule wählten statt an anderen Orten. Wie kann ein scheinbar irrelevanter Standort die Urteile und Entscheidungen von Menschen beeinflussen? Der

situative Kontext einer Schule könnte die Zugänglichkeit von bildungsrelevanten Gedächtnisinhalten erhöhen – beispielsweise dass es wichtig ist, gute Unterrichtsmaterialien und gut ausgebildetes Lehrpersonal zu haben. Über die im Modell situationsgebundener Inferenz skizzierten Wege kann dieses zugängliche Wissen dann die Entscheidung beeinflussen, für eine Erhöhung der Umsatzsteuer zugunsten von Bildungszwecken zu stimmen.

Im Labor manipulieren Forschende die Zugänglichkeit von Wissen, indem sie ihren Versuchspersonen Wörter, Bilder oder Sätze zeigen oder sie darum bitten, Informationen abzurufen oder einzustudieren. Wenn Wissen durch solche situativen Hinweisreize zugänglich gemacht wird und es anschließend die Informationsverarbeitung beeinflusst, nennen wir das **Priming**. Lesen Sie beispielsweise das Wort „Brot“ oder betrachten Sie das Bild von einem Brotlaib, wird der semantisch verwandte Begriff „Butter“ wahrscheinlich leichter zugänglich. Folglich können Sie diesen leichter verarbeiten als einen semantisch nicht verwandten Begriff (z. B. Baum). Tatsächlich werden in Studien, die mit der Priming-Methode Wissen zugänglich machen und seinen Einfluss untersuchen, Versuchspersonen oft sehr kurz Wörter oder Bilder (sogenannte Primes) gezeigt, bevor sie einen Zielreiz (Target) sehen (s. auch • Abb. 4.4). Dieser Zielreiz ist entweder semantisch mit dem Prime verwandt oder nicht. Generell erkennen Menschen den Zielreiz schneller, wenn ihm ein semantisch verwandter Prime vorausging. Dieses Phänomen wird als assimilativer **Priming-Effekt** bezeichnet. Die Präsentation eines situativen Hinweisreizes erleichtert also die Reaktion auf semantisch verwandte Begriffe.

Definition Start

Definition

Priming (priming): Eine Methode, bei der Wissen durch verschiedene Mittel zugänglich gemacht wird, z. B. indem Menschen im Labor Bilder oder Wörter (sogenannte Primes) gezeigt werden und anschließend ihre Urteile und ihr Verhalten erfasst werden.

Definition Stop

Definition Start

Definition

Priming-Effekt (priming effect): Ein Priming-Effekt tritt dann auf, wenn eine Reaktion durch einen vorangegangenen Priming-Reiz (Prime) beeinflusst wird. Priming-Effekte können assimilativ sein, d. h., die Reaktion ist in Richtung des Prime verzerrt (z. B. positiver, wenn der Prime positiv war). Priming-Effekte können auch kontrastiv sein, d. h., die Reaktion ist entgegen der Richtung des Prime verzerrt (z. B. weniger positiv, wenn der Prime positiv war).

Definition Stop

Einige Priming-Effekte scheinen robuster zu sein als andere. Wichtig ist, dass Situationen, in denen dieselbe Person mehrere Prime-Target-Paare nacheinander sieht, zu stärkeren, zuverlässigeren Priming-Effekten führen können als Situationen, in denen eine Person nur einen Prime sieht und ihre Reaktion auf diesen Prime nur einmal erfasst wird (Payne, Brown-Iannuzzi & Loersch, 2016). Einige neuere Studien konnten zuvor berichtete Priming-Effekte auf das Verhalten nicht replizieren (Doyen, Klein, Pichon & Cleeremans, 2012). Allerdings ergab eine kürzlich durchgeführte Metaanalyse, die den Gesamteffekt des verhaltensbezogenen Primings durch Wortreize überprüfte, einen kleinen, aber zuverlässigen Priming-Effekt (Weingarten, Chen, McAdams, Yi, Hepler & Albarracín, 2016). Die Ergebnisse dieser Metaanalyse zeigten aber auch, dass die einbezogenen Studien im Durchschnitt eine zu kleine Stichprobengröße hatten, um solche Effekte glaubhaft nachweisen zu können (statistisch gesehen sind größere Stichproben erforderlich, um einen kleinen Effekt zu finden). Die Arbeit mit kleinen Stichproben könnte somit die Glaubwürdigkeit der Ergebnisse früherer Studien beeinträchtigt haben (Weingarten et al., 2016). Insgesamt deutet die Forschungsliteratur darauf hin, dass die Effekte von Wort-Primes auf Verhalten klein sind. Der Nachweis solcher Effekte erfordert daher entweder große Stichproben von bis zu 1.000 Versuchspersonen oder oft wiederholte

Präsentationen von Prime-Target-Paaren (► Aus der Forschung: Wahrnehmung von Stereotypen; Payne et al., 2016).

Case Study Start

Aus der Forschung

Wahrnehmung von Stereotypen

Krieglmeyer, R., & Sherman, J. W. (2012). Disentangling stereotype activation and stereotype application in the stereotype misperception task. *Journal of Personality and Social Psychology*, 103(2), 205–224.

Einleitung

Diese Untersuchung ist Teil einer Reihe von Experimenten, die die Forschenden durchgeführt haben, um eine neue Methode zur Messung der Aktivierung und Anwendung von Stereotypen zu validieren. Dabei verwendeten sie eine Variante des sequenziellen Primings (s. auch ► Kap. 6) – eine Methode, mit der die Aktivierung von Stereotypen aus den Reaktionen der Versuchspersonen auf Reize abgeleitet werden kann, die nicht eindeutig der stereotypisierten Gruppe angehören. Dies ist auch der Grund dafür, dass sie oft als indirekte Messmethode bezeichnet und in der Sozialpsychologie häufig als nichtreaktives Verfahren zur Messung von Stereotypen verwendet wird (für eine Metaanalyse s. Kidder, White, Hinojos, Sandoval & Crites, 2018). In sequenziellen Priming-Aufgaben werden den Versuchspersonen eine Reihe von Prime-Target-Kombinationen vorgelegt. Beispielsweise könnten sie zunächst und sehr kurz das Gesicht einer Schwarzen Person sehen (d. h. den Prime) und kurz darauf ein Gesicht mit unklarem ethnischen Hintergrund (d. h. den Zielreiz). Die Versuchspersonen werden dann darum gebeten, auf den Zielreiz zu reagieren (z. B. indem sie beurteilen, wie bedrohlich der Zielreiz wirkt) und dabei den Prime außer Acht zu lassen. Die bisher erläuterten Theorien der Schemaaktivierung lassen uns annehmen, dass der Prime zur Aktivierung von Stereotypen im Gedächtnis führt. In diesem konkreten Beispiel würde dies bedeuten, dass das Stereotyp „Schwarze sind gefährlich“ aktiviert werden würde. Es wird allerdings auch davon ausgegangen, dass aktivierte Schemata die soziale Wahrnehmung verzerren, insbesondere wenn uneindeutige Zielreize auftreten. Folglich wäre zu erwarten, dass uneindeutige Zielreize im Licht des aktivierten Stereotyps interpretiert werden und ihre Beurteilung daher die im Stereotyp angenommenen Merkmale aufweist. Im obigen Beispiel sollte dies konkret dazu führen, dass die Zielgesichter als bedrohlicher empfunden werden, nachdem die Versuchspersonen mit einem Schwarzen Gesicht „geprimt“ wurden. Wie Sie sehen können, lassen sich mit derartigen Aufgaben Schlussfolgerungen darüber ziehen, was durch den Prime aktiviert wird, indem die Reaktionen auf den Zielreiz analysiert werden. Sequenzielle Priming-Aufgaben bestehen typischerweise aus mehreren Durchgängen, bei denen mehrere unterschiedliche Primes und Targets dargeboten werden. Genau das haben auch Krieglmeyer und Sherman (2012) in ihren Experimenten getan.

Methode

Krieglmeyer und Sherman (2012) überprüften diesen Gedankengang mit ihrer sogenannten „Stereotype Misperception Task“ (SMT; ► Abb. 4.5). Bei dieser Aufgabe müssen die Versuchspersonen am Computer eine Reihe schneller Entscheidungen treffen. Jeder Durchgang folgt dem gleichen Muster: Die Versuchspersonen werden gebeten, ein Kreuz in der Mitte des Computerbildschirms zu fixieren, bevor ihnen das Foto eines Gesichts gezeigt wird, wobei es sich entweder um das Gesicht einer Schwarzen oder einer Weißen Person handelt. Sie werden aufgefordert, den Prime nicht zu beurteilen, sondern nur zu beobachten. Es folgt ein leerer Bildschirm, bevor schließlich der Zielreiz präsentiert wird. Der Zielreiz ist ein Gesicht, das in Bezug auf das entsprechende Stereotyp uneindeutig ist. Im vorliegenden Beispiel variiert dieses Gesicht dahingehend, wie bedrohlich es aussieht (sehr bedrohlich oder kaum bedrohlich). Danach erscheint ein graues Muster auf dem Bildschirm und die Versuchspersonen werden gebeten, einen Knopf zu drücken, um anzugeben, ob der Zielreiz bedrohlicher oder weniger bedrohlich war als die durchschnittlichen Zielreize, die sie während der Aufgabe gesehen haben. In einem ihrer Experimente bearbeiteten 39 nicht Schwarze Versuchspersonen mehr als 140 Durchgänge, in denen ihnen nach

dem Zufallsprinzip eine gleiche Anzahl von Primes Schwarzer versus Weißer Gesichter und mehr oder weniger bedrohliche, uneindeutige Zielreize gezeigt wurden. In manchen Durchgängen wurden auch neutrale Primes verwendet, die aus grauen Bildern mit einer gesichtsähnlichen Form bestanden. Letztere dienten als Kontrollbedingung, um die Ausgangswahrscheinlichkeit abzuschätzen, mit der Versuchspersonen die Zielreize als bedrohlich einstufen.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.5 Schematische Darstellung eines SMT-Durchgangs. Jeder Durchgang beginnt mit einem Fixierungskreuz, gefolgt von einer kurzen Präsentation des Primes (im vorliegenden Versuch ein Schwarzes oder ein Weißes Gesicht oder eine neutrale Gesichtsform). Auf einen leeren Bildschirm folgt dann für eine sehr kurze Dauer der Zielreiz, der durch ein graues Muster gelöscht wird, das so lange auf dem Bildschirm bleibt, bis die Versuchspersonen ihre Einschätzung darüber abgegeben haben, ob der Zielreiz mehr oder weniger bedrohlich erscheint als der Durchschnitt. Die Versuchspersonen werden angewiesen, den Primes Aufmerksamkeit zu schenken, aber nicht auf sie zu reagieren. (Aus: Sherman & Krieglmeyer, 2012. Copyright © 2012 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: neue Abb., ZV mit Übersetzung

Platzhalter Abbildung Stop

Ergebnisse

Wie hat sich der Anblick von Schwarzen versus Weißen Gesichtern für eine Dauer von 150 Millisekunden darauf ausgewirkt, wie bedrohlich Zeichnungen von Gesichtern wahrgenommen wurden, die hinsichtlich ihres ethnischen Hintergrunds neutral waren? Wie von den Theorien zur Gedächtnisaktivierung vorhergesagt, empfanden die Versuchspersonen die Zielreize als bedrohlicher, nachdem sie mit einem Schwarzen Gesicht „geprimt“ wurden verglichen mit einem Weißen Gesicht oder den neutralen, gesichtsähnlichen Formen. Dieser Effekt trat für alle präsentierten Zielreize auf – unabhängig davon, ob sie bedrohlicher oder weniger bedrohlich wirken sollten.

Diskussion

Die Ergebnisse unterstützen die Vermutung, dass die Konfrontation mit Mitgliedern einer stereotypisierten Gruppe das dazugehörige Stereotyp im Gedächtnis aktiviert und die weitere Verarbeitung verzerren kann. Im vorliegenden Experiment wurden ethnisch neutrale Zielreize als bedrohlicher empfunden, nachdem die Versuchspersonen eine Schwarze Person gesehen hatten – ein Muster, das mit der Vorstellung vereinbar ist, dass Schwarze Menschen per Stereotyp als gefährlicher angesehen werden. Die Stärke des assimilativen Priming-Effekts kann somit auch als Maß für die Stärke der subjektiven Assoziation zwischen Schwarzen und Bedrohung angesehen werden. In alltäglichen Situationen könnte das Antreffen von Mitgliedern einer stereotypisierten Gruppe nicht nur die Wahrnehmung neutraler, nicht verwandter Reize verzerren. Aus theoretischer Sicht ist es plausibel, dass das aktivierte Stereotyp auch die weitere Verarbeitung genau desjenigen Reizes verzerrt, der das Stereotyp im Gedächtnis aktiviert hat. Ausgehend vom vorliegenden Experiment würde dies etwa darauf hindeuten, dass selbst neutrale Verhaltensweisen von Schwarzen aufgrund des aktivierten Stereotyps als bedrohlicher interpretiert werden. Es gibt auch noch einen weiteren wichtigen Aspekt in der Studie, die Sie gerade kennengelernt haben. Die Beobachtungen, über die wir hier gesprochen haben, deuten an, dass zwei Dinge geschehen sind: Erstens wurde das Stereotyp durch den Prime aktiviert; zweitens wurde das aktivierte stereotype Wissen zur Interpretation des Zielreizes angewandt. Die in • Abb. 4.6 dargestellten Datenpunkte veranschaulichen das gemeinsame Ergebnis dieser beiden Schritte. Für einige Forschungsfragen wäre es jedoch wichtig, die Aktivierung und die Anwendung unabhängig voneinander zu beurteilen. In ihrer Forschungsarbeit erreichen Krieglmeyer und Sherman (2012) genau dies, indem sie hoch entwickelte statistische Methoden anwenden (die wir hier nicht näher betrachten).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.6 Ergebnisse des Experiments 1a von Krieglmeyer und Sherman (2012). Die y-Achse zeigt den Anteil der Antworten, die darauf hindeuteten, dass die Versuchspersonen den Zielreiz als bedrohlich empfanden. Auf der linken Seite werden die Antworten auf wenig bedrohliche Zielreize dargestellt und auf der rechten Seite die Antworten auf bedrohliche Zielreize. Die verschiedenen Grautöne zeigen an, ob die Versuchspersonen unmittelbar vor der Beurteilung ein Weißes Gesicht, ein Schwarzes Gesicht oder eine neutrale Gesichtsform gesehen hatten. (Aus: Sherman & Krieglmeyer, 2012, S. 6. Copyright © 2012 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: neue Abb., ZV mit Übersetzung

Platzhalter Abbildung Stop

Case Study Stop

Verfügbarkeit von Informationen in der Umwelt

Neben situationalen Unterschieden bezüglich der Zugänglichkeit von Wissen gibt es noch einen zweiten situationalen Faktor, der sozialkognitive Prozesse beeinflusst: die Verfügbarkeit von Informationen in der Umwelt. Beginnen wir zunächst mit einem Beispiel, um eine Situation zu veranschaulichen, in der Umweltinformationen beeinflussen, welche Informationen Menschen in Betracht ziehen. Wenn alle anderen Personen auf einer Veranstaltung förmlich gekleidet sind, Sie selbst aber in Jeans und Turnschuhen eintreffen, haben Sie vielleicht das Gefühl, von allen angestarrt zu werden. Ähnlich mag sich auch die einzige Mechanikerin in einer Werkstatt unter ihren männlichen Kollegen oder die einzige Frau unter Männern in einer Mathematikklasse fühlen, was sogar ihre Leistung beeinflussen kann (Sekaquaptewa & Thompson, 2003). Diese Beispiele zeigen, dass einige Umweltmerkmale hervorstechen und unsere Aufmerksamkeit erregen können. Solche Merkmale sind salient. Welche Merkmale genau salient sind, hängt immer vom jeweils gegebenen Kontext ab. Während Sie in Ihrem Psychologiekurs vielleicht eine Person von vielen in Jeans und Turnschuhen sind und Ihr Kommilitone im Anzug salient ist, kann es bei einem feierlichen Anlass genau umgekehrt sein: Wenn alle anderen einen Anzug tragen, ist die Person in Jeans und Turnschuhen salient. Der sozialkognitive Ansatz legt nahe, dass sowohl Gegenstände als auch Personen unsere Aufmerksamkeit auf sich ziehen, wenn sie in einem Kontext auffallen, und dass wir dazu neigen, sie länger zu beobachten. Indem es unsere Aufmerksamkeit auf sich zieht, beeinflusst das, was salient ist, Wahrnehmung, Denken, Gedächtnis und letztendlich Verhalten.

Definition Start

Definition

Salienz (salience): Ein Reizmerkmal. Ein Reiz ist dann salient, wenn er in einem Kontext hervorsticht, weil er neuartig oder ungewöhnlich ist, das Gesichtsfeld dominiert, unerwartet oder für die Ziele der wahrnehmenden Person relevant ist.

Definition Stop

Salienz ist von mehreren Faktoren abhängig. Objekte und Personen sind etwa dann salient, wenn sie in einem bestimmten Kontext unerwartet sind, weil sie neu, andersartig oder extrem sind (Fiske, 1980). Objekte und Personen sind auch dann salient, wenn sie sich im Fokus des Gesichtsfelds befinden (Eisen & McArthur, 1979). Wenn z. B. jemand direkt vor Ihnen an einem Tisch sitzt oder wenn diese Person am Kopf des Tisches sitzt, während alle anderen an den Seiten sitzen, wird diese Person Ihre Aufmerksamkeit aufgrund ihrer hervorstechenden Position auf sich ziehen. In einem mittelalterlichen Dorf ist ein modernes Gebäude salient, weil es unerwartet ist. Ebenso sind Menschen

mit glänzender Kleidung oder regenbogenfarbenem Haar salient, weil sie im Vergleich zu anderen heller und farbenfroher sind (☉ Abb. 4.7). Darüber hinaus beeinflussen Ziele das, was salient ist: Wenn Objekte oder Personen irgendwie für unsere eigenen Ziele relevant sind, ziehen sie unsere Aufmerksamkeit auf sich. Essen zieht beispielsweise die Aufmerksamkeit einer hungrigen Person auf sich, während Getränke für Durstige besonders salient sind.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.7 Menschen, die sich anders als die Mehrheit kleiden, stechen heraus und ziehen die Aufmerksamkeit anderer Menschen auf sich. Sie sind im jeweiligen Kontext salient

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: neues Foto

Platzhalter Abbildung Stop

Das allgemeine kognitive Merkmal der Salienz kann erklären, warum wir Menschen anstarren, die einen besonderen Status haben oder in einem bestimmten Kontext unerwartet sind, wie etwa die einzige Person in anderer Kleidung oder die Mechanikerin in der Garage voller Männer. Auch Variationen des Kontexts können die Kategorisierung von Menschen beeinflussen. Eine Schwarze Frau könnte als Schwarz oder als Frau kategorisiert werden, da sie Merkmale beider sozialen Kategorien aufweist. Ob sie als Schwarze oder als Frau kategorisiert wird, kann davon abhängen, ob sie die einzige Frau unter Männern oder die einzige Schwarze unter Weißen ist. Unter Männern ist ihre Geschlechtszugehörigkeit besonders salient, während unter Weißen ihre Zugehörigkeit zu einer bestimmten ethnischen Kategorie besonders salient ist (McGarty, 2006).

Salienz wirkt sich nicht nur auf unsere Wahrnehmung von Objekten und Personen in der Umwelt aus, sondern kann auch die Kognitionen der salienten Person selbst verändern. Im ersten Beispiel haben wir bereits erwähnt, dass die Leistung der einzigen Frau unter Männern in einer Mathematikklasse durch ihren Einzelstatus beeinflusst werden kann. Tatsächlich zeigen Forschungsergebnisse, dass die bloße Tatsache, dass eine Person als Mitglied einer negativ stereotypisierten Gruppe salient ist, die Leistung dieser Person beeinträchtigen kann (Bedrohung durch Stereotype; Sekaquaptewa & Thompson, 2003). Aus sozialkognitiver Sicht leitet der allgemeine Mechanismus der Salienz eine Kaskade kognitiver Verarbeitungsprozesse ein, die das Phänomen der Bedrohung durch Stereotype (stereotype threat) erklären kann. Zunächst macht der Status als einzige Frau unter Männern die Geschlechtskategorie salient, was zur Aktivierung dieser Kategorie führt. Dies aktiviert dann Stereotype, die mit der Geschlechtskategorie verbunden sind, sodass sie für die Verarbeitung zugänglich werden. Es folgen verschiedene affektive (Angst vor der Bestätigung des Stereotyps), kognitive (ablenkende Gedanken über das eigene Verhalten) und motivationale (überevorsichtiges Verhalten zur Vermeidung von Misserfolgen) Prozesse, die die Leistung von Mitgliedern der betroffenen Gruppe mit Einzelstatus untergraben (Pennington, Heim, Levy & Larkin, 2016). Alle diese Prozesse reduzieren vermutlich die Leistungsfähigkeit des Arbeitsgedächtnisses, was wiederum die Leistung bei schwierigen Aufgaben verringert (Schmader & Johns, 2003).

Salienz hat zahlreiche Auswirkungen auf die Kognition. Sie führt etwa zu einer Übertreibung sowohl negativer als auch positiver Bewertungen anderer Menschen (Eisen & McArthur, 1979); sie beeinflusst, wie Informationen im Gedächtnis organisiert werden (Sherman et al., 2009); und Salienz beeinflusst auch das, was wir in einer Situation für kausal halten (► Kap. 3). In einer Gruppengesprächssituation wird etwa diejenige Person, die in der eigenen Sichtlinie sitzt und dadurch salient ist, als diejenige wahrgenommen, die das Gespräch stärker geführt hat als andere Personen, die sich weniger direkt in der eigenen Sichtlinie befanden (Taylor & Fiske, 1975). Solche Forschungsergebnisse zeigen, dass das, was in einer Situation hervorsteht, kognitive Prozesse beeinflusst. Studien haben auch gezeigt, dass die Auswirkungen von Salienz auf unsere Urteile folgenreich sind. So führte beispielsweise ein auf Video aufgezeichnetes Geständnis, das die verdächtige Person salient gemacht hat, zu stärkeren Schuldzuweisungen als aufgezeichnete Geständnisse, bei denen die Person weniger salient war (Lassiter, 2002).

Ein weiteres wichtiges Beispiel dafür, wie sehr unser soziales Denken von Salienz beeinflusst wird, kommt aus der Forschung über soziale Ungleichheit. Mehrere Studien deuten darauf hin, dass es Menschen schwerfällt, den tatsächlichen Grad der Ungleichheit innerhalb einer Gesellschaft genau zu erkennen (Hauser & Norton, 2017). Warum ist das so? Es gibt wahrscheinlich eine Vielzahl von Gründen. Ein besonders interessanter Grund ist jedoch die Tatsache, dass diejenigen Menschen, die uns unmittelbar umgeben, salienter sind als der Rest der Bevölkerung. Somit könnte das unmittelbare soziale Umfeld eine verzerrende Wirkung darauf haben, wie Menschen die Gesellschaft als Ganzes wahrnehmen. Eine Studie von Dawtry, Sutton und Sibley (2015) hat dies tatsächlich veranschaulicht. Wie zu erwarten war, berichteten in einer großen Stichprobe reichere Befragte von einer größeren Anzahl wohlhabender Menschen in ihren sozialen Kreisen als ärmere Befragte. Wichtig war, dass der Grad, in dem Armut oder Reichtum für die Versuchspersonen salient war, ihre Einschätzung des Reichtums in der Gesellschaft im Allgemeinen verzerrte: Je reicher die Befragten waren, als umso reicher schätzten sie auch die Gesellschaft ein. Andere Befunde deuten darauf hin, dass Menschen ihr salientes soziales Umfeld nicht nur dafür nutzen, sich ein Urteil über den allgemeinen Wohlstand zu bilden, sondern auch für eine Vielzahl anderer sozialer Dimensionen, z. B. die durchschnittliche Anzahl von Freunden oder die durchschnittliche Häufigkeit von Partnerschaftskonflikten in der Bevölkerung (Galesic, Olsson & Rieskamp, 2012).

4.2.3 Das dritte Prinzip: Motivation beeinflusst soziale Kognition

Questions Start

Wie beeinflussen unterschiedlichen Arten von Motivation die soziale Kognition?

Questions Stop

Aus dem, was Sie bisher gelesen haben, könnten Sie den Eindruck gewinnen, dass soziale Kognition ganz unparteiisch dazu dient, die soziale Welt so zu sehen, wie sie tatsächlich ist. Es gibt jedoch überwältigende Hinweise darauf, dass die Kognition im Allgemeinen und die soziale Kognition im Besonderen durch eine große Anzahl unterschiedlicher Motive angetrieben wird, die über die bloße Wahrnehmung der sozialen Welt, wie sie ist, hinausgehen (Dunning, 2015; Kunda, 1990). Alles, was Menschen tun, wird von einer Vielzahl von Motiven angetrieben, die von grundlegenden und biologischen (z. B. Durst löschen, Hunger stillen, warm bleiben) bis hin zu abstrakteren, sozialen und sogar spirituellen Motiven (z. B. akzeptiert werden und sich integriert fühlen, Bedeutung, Autonomie) reichen.

Wenn Menschen von all diesen Motiven getrieben werden, welche Rolle spielt dann das Motiv, die Welt genau so zu sehen, wie sie wirklich ist? Erstens werden Menschen manchmal von einer reinen, fast philosophischen Neugierde darauf angetrieben, wie die Welt ist. Zweitens ist es zur Befriedigung einiger Motive hilfreich, über zutreffendes Wissen über die Welt zu verfügen. Stellen Sie sich Fischer vor, die vor Jahrhunderten die Gezeiten des Meeres genutzt haben, um Fische zu fangen. Der Fischfang dient natürlich dem Motiv der Nahrungsversorgung, aber genaues Wissen über den Rhythmus von Ebbe und Flut ist unerlässlich, um dieses Motiv zu befriedigen. Mit anderen Worten: Genaues Weltwissen ist für die Befriedigung vieler anderer Motive von entscheidender Bedeutung. Das ist aber nicht immer so. Es mag Situationen geben, in denen andere Motive das Streben nach objektiver Erkenntnis dominieren. Nehmen wir z. B. eine Situation, in der eine Person motiviert ist, sich hoch angesehen zu fühlen. Und nun erhält die Person eine mehrdeutige Rückmeldung darüber, ob andere sie respektieren. Wenn sie nachhakt, um genau herauszufinden, wie sich die Dinge wirklich verhalten, besteht die Gefahr, dass das Selbstbild beschädigt wird, weil sie herausfinden könnte, dass sie in Wirklichkeit nicht respektiert wird. Die selektive Berücksichtigung derjenigen Aspekte der Rückmeldung, die zur bevorzugten Selbstsicht passen, ist dagegen ein einfacher Weg, um das Bedürfnis nach positiver Selbstachtung zu befriedigen. Im Folgenden geben wir einen Überblick über die Theorien zu zwei großen Motivationsgruppen, die nachweislich die soziale Kognition beeinflussen: gerichtete und ungerichtete Motivationen (Kruglanski, 1996). Außerdem werden wir kurz Beispiele von Studien zu diesen beiden Motivationsklassen vorstellen, die sich auf die soziale Kognition auswirken.

Ungerichtete Motive

Was sind **ungerichtete Motive** und wie wirken sie sich auf die Kognition aus? Als ungerichtete Motive werden typischerweise solche Kräfte bezeichnet, die sich auf die Intensität oder die Art der kognitiven Verarbeitung auswirken, ohne dass die konkreten Ergebnisse, die aus dem Prozess folgen, ausschlaggebend sind (Molden & Higgins, 2005).

Definition Start

Definition

Ungerichtete Motive (non-directional motives): Motive, die nicht auf ein bestimmtes Ergebnis abzielen (z. B. ein positives Selbstbild), sondern auf abstrakte Qualitäten des Ergebnisses (z. B. dass es richtig ist) oder des Prozesses, der das Ergebnis hervorbringt (z. B. dass der Prozess nicht zu anspruchsvoll ist).

Definition Stop

Ein Paradebeispiel ist das ungerichtete Genauigkeitsmotiv. Wenn die Genauigkeitsmotivation hoch ist, neigen Menschen dazu, Informationen gründlicher zu verarbeiten, die subjektiv stichhaltigsten Hinweise als Grundlage für ihre Urteile auszuwählen und zu versuchen, bekannte Tendenzen, die ihr Urteil verzerren könnten, zu korrigieren. Wichtig ist es allein, sicherzustellen, dass ihre Beurteilung genau ist, unabhängig vom konkreten Inhalt. Ist die Genauigkeitsmotivation hingegen gering, denken Menschen eher heuristisch, d. h., sie unternehmen geringere Anstrengungen und nutzen solche Reize als Grundlage, die einfach zu verarbeiten und leicht verfügbar sind, was jedoch ihre Chancen mindert, die Wahrheit aufzudecken. Die Forschung hat eine Reihe leicht zu verarbeitender Hinweisreize identifiziert, die Menschen in der Regel nutzen, um sich bei Vorliegen einer geringen Genauigkeitsmotivation Urteile zu bilden (Kahneman, 2011). Beispielsweise verlassen sich Menschen etwa auf die subjektive Leichtigkeit beim Abruf von Informationen (Zugänglichkeit), wenn sie die Häufigkeit von Ereignissen oder Verhaltensweisen beurteilen sollen (Tversky & Kahneman, 1973; Weingarten & Hutchinson, 2018). Je leichter wir Beispiele für ein bestimmtes Ereignis aus dem Gedächtnis abrufen können (z. B. aggressive BMW-Fahrende), desto höher ist die geschätzte Häufigkeit dieses Ereignisses (Aarts & Dijksterhuis, 1999). Einerseits wird die Zugänglichkeit eines Gedächtnisinhalts tatsächlich durch häufige Aktivierung erhöht, sodass es eine gute Strategie zu sein scheint, sich bei der Häufigkeitsschätzung auf leicht zugängliche Erinnerungen zu verlassen. Andererseits hängt die Zugänglichkeit aber auch von anderen Faktoren ab, z. B. ob ein Ereignis erst kürzlich stattgefunden hat oder wie sehr die Reize in der Umgebung mit dem schematischen Wissen übereinstimmen, das potenziell aktiviert wird. So wird beispielsweise ein Mann mittleren Alters in einem weißen Laborkittel das Schema eines Wissenschaftlers oder eines Arztes stärker im Gedächtnis aktivieren als eine ältere Frau in Geschäftskleidung. Wenn die Zugänglichkeit aus diesen Quellen hervorgeht, führt die Heuristik bei Häufigkeitsschätzungen zu verzerrten Urteilen. Die Forschung hat noch zahlreiche weitere Hinweisreize und entsprechende Heuristiken identifiziert, von denen Sie einige in anderen Abschnitten dieses Kapitels oder an anderer Stelle in diesem Buch kennenlernen werden.

Mehrere Studien über Stereotypisierung und Vorurteile veranschaulichen die Auswirkungen der Genauigkeitsmotivation (Fiske, Lin & Neuberg, 1999). In Übereinstimmung mit der allgemeinen Logik von Zweiprozessmodellen neigen Menschen dazu, sich mehr auf Stereotype zu verlassen, wenn ihre Motivation für eine gründliche Verarbeitung gering ist (Bodenhausen, Macrae & Sherman, 1999). Sind Menschen hingegen motiviert, sich ein genaues Urteil über eine Person zu bilden, neigen sie dazu, ihren Eindruck überwiegend auf individuelle Merkmale und weniger auf globale Stereotype zu stützen (Pendry & Macrae, 1994). Darüber hinaus beurteilen Menschen, die Stereotype ablehnen und egalitären Normen verpflichtet sind, ihre Mitmenschen in geringerem Maße auf der Grundlage von Stereotypen als diejenigen, die weniger egalitär sind (Moskowitz & Li, 2011). Wenn Menschen also genau sein wollen, scheinen sie dazu in der Lage zu sein, die Auswirkungen von Stereotypen zu

reduzieren – zumindest solange sie die kognitive Kapazität für eine gründliche Verarbeitung haben. Ein weiteres Beispiel für die Wirkung der Genauigkeitsmotivation findet sich in der Forschung zur Einstellungsänderung, da die Genauigkeitsmotivation die Verarbeitung überredender Botschaften beeinflusst. Eine hohe Genauigkeitsmotivation begünstigt die stärkere Berücksichtigung des Inhaltes der Botschaften, während eine niedrige Genauigkeitsmotivation zu einer verstärkten Abhängigkeit von heuristischen Hinweisreizen rund um die Botschaft führt (z. B. von der Attraktivität der Quelle, dem Vorliegen wissenschaftlich aussehender Grafiken; ► Kap. 7). Inzwischen gibt es zahlreiche Belege für die Auswirkungen der Genauigkeitsmotivation (in Verbindung mit kognitiven Fähigkeiten) auf die Verwendung von Urteilsheuristiken, die in verschiedenen Urteilsbereichen dokumentiert sind (Deutsch & Strack, 2008).

Gerichtete Motive

Gerichtete Motive unterscheiden sich von ungerichteten Motiven sowohl in ihrer Wirkung als auch in der Art und Weise, in der sie ihre Wirkung ausüben. Gerichtete Motive sind über ihre Konsequenzen definiert. Genauer gesagt verzerren gerichtete Motive die Wahrnehmung in Richtung eines bestimmten Ergebnisses.

Definition Start

Definition

Gerichtete Motive (directional motives): Motive, die ein bestimmtes Ergebnis begünstigen (z. B. ein positives Selbstbild), selbst wenn dies auf Kosten einer geringen Genauigkeit geschieht.

Definition Stop

Ein zentrales Beispiel ist das Motiv, das eigene Selbstwertgefühl zu schützen oder zu steigern. Dieses Motiv verzerrt unsere Wahrnehmung in Richtung von Ergebnissen, die es uns erlauben, uns selbst in einem besseren Licht zu sehen (für das Motiv der Selbstaufwertung s. ► Kap. 5). Doch Selbstaufwertung ist nicht das einzige gerichtete Motiv, das die soziale Kognition beeinflusst. Das Machtmotiv kann die Kognition auf eine Weise beeinflussen, die die eigene Überlegenheit gegenüber anderen legitimiert (Goodwin, Gubin, Fiske & Yzerbyt, 2000). Das Motiv, die Welt als einen fairen und gerechten Ort anzusehen, kann unsere Argumentation dahingehend lenken, dass wir die Opfer eines Verbrechens beschuldigen, selbst für das Verbrechen verantwortlich zu sein (van den Bos & Maas, 2009). Ganz allgemein legt die Theorie der Systemrechtfertigung (Jost, Banaji & Nosek, 2004) nahe, dass das Motiv der Rechtfertigung des Status quo der Gesellschaft unter bestimmten Bedingungen so stark werden kann, dass selbst Mitglieder benachteiligter Gruppen in Übereinstimmung mit ihm denken und handeln. Das Motiv, ein Gefühl von Kontrolle über das eigene Leben aufrechtzuerhalten, kann dazu führen, dass Menschen Ordnung und Regelmäßigkeiten dort sehen, wo diese nicht vorliegen (Kay, Whitson, Gaucher & Galinsky, 2009). Und das Motiv, eine positive soziale Identität herzustellen, kann dazu führen, dass wir in unseren moralischen Urteilen Gruppenmitgliedern, die gegen Normen verstoßen, Vorwürfe machen (Marques & Yzerbyt, 1988). In ► Kap. 14 werden weitere Theorien und Befunde vorgestellt, die zeigen, wie unsere Motivation zu Vorurteilen in Intergruppenbeziehungen beiträgt.

Wie gelingt es unserem Verstand, zu solchen erwünschten Schlussfolgerungen zu gelangen, ohne dass wir die Möglichkeit einer Selbsttäuschung in Erwägung ziehen (s. auch ► Kap. 5)? Stellen Sie sich vor, Sie wollen Ihr Selbstwertgefühl dadurch steigern, dass Sie bei einem Intelligenztest schummeln. Das würde wahrscheinlich nicht funktionieren – oder könnten Sie stolz auf Ihr Ergebnis sein, obwohl Sie wissen, dass Sie im Testmanual die richtigen Lösungen nachgeschaut haben? Welche kognitiven Pfade ermöglichen es also, dass gerichtete Motive ihren Einfluss ausüben können? Dies geschieht auf mehreren Wegen, von denen einige in ► Kap. 5 beschrieben werden (s. auch Molden & Higgins, 2005). Ein erster und wichtiger Pfad ist die selektive Informationssuche. Wir beachten oder suchen Informationen, die mit dem Motiv übereinstimmen, eher in unserer Umgebung oder rufen sie bevorzugt aus unserem Gedächtnis ab. Informationen, die zu weniger positiven Selbsteinschätzungen führen würden, werden mit geringerer Wahrscheinlichkeit beachtet oder

erinnert, sodass wir den Eindruck haben, dass die Fakten die gewünschte Selbstwahrnehmung bestätigen (Hart et al., 2009). Aber auch in anderen Bereichen können gerichtete Motive einen Einfluss haben, etwa wenn es um grundlegende Motive wie Essen und Trinken geht. Beispielsweise zeigten Versuchspersonen, die gewöhnlich dazu neigen, ihr Essverhalten zu kontrollieren, erhöhte Aufmerksamkeit für sehr schmackhafte Lebensmittel, wenn sie einfach nur an Essen erinnert wurden, aber für weniger schmackhafte Lebensmittel, wenn sie an das Ziel einer Diät erinnert wurden (Papies, Stroebe & Aarts, 2008). Offenbar wirkte sich das Ziel der Diät auf eine Weise auf die Aufmerksamkeit aus, die mit dem zugrunde liegenden gerichteten Motiv kongruent war.

Ein weiteres Beispiel ist das starke Motiv, den Wert der eigenen Gruppe im Vergleich zu Fremdgruppen zu erhöhen (► Kap. 14). Howard und Rothbart (1980) ordneten ihre Versuchspersonen künstlichen Gruppen zu, was bereits eine hinreichende Bedingung für die Induktion einer positiven Einstellung gegenüber der eigenen künstlichen Gruppe darstellte (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971). Die Versuchspersonen in der Studie von Howard und Rothbart (1980) sahen Beschreibungen von positiven versus negativen Verhaltensweisen, die angeblich von Mitgliedern der Eigen- oder der Fremdgruppe ausgeführt wurden. Interessanterweise führte das Motiv, die eigene Gruppe als positiv zu sehen, zu einer Gedächtnisverzerrung, sodass das Gedächtnis für negative Verhaltensweisen von Mitgliedern der Fremdgruppe besser war als für negative Verhaltensweisen von Mitgliedern der Eigengruppe. Ein weiteres Studienbeispiel für die Forschung zu motivationalen Effekten auf Gedächtnisprozesse finden Sie in ► Aus der Forschung: Motivation nimmt Einfluss darauf, an was wir uns erinnern.

Case Study Start

Aus der Forschung

Motivation nimmt Einfluss darauf, an was wir uns erinnern

Hennes, E. P., Ruisch, B. C., Feygina, I., Monteiro, C. A., & Jost, J. T. (2016). Motivated recall in the service of the economic system: The case of anthropogenic climate change. *Journal of Experimental Psychology: General*, 145(6), 755–771.

Einleitung

Diese Studie befasst sich mit den kognitiven Effekten gerichteter Motivation. Konkret war das Forschungsteam daran interessiert, eine aus der Theorie der Systemrechtfertigung (Jost et al., 2004) abgeleitete Vorhersage zu prüfen. Laut dieser Theorie sind Menschen motiviert, das sozioökonomische System, in dem sie leben, als fair und gerecht wahrzunehmen. Je stärker dieses Motiv ist, desto eher ist zu erwarten, dass die Kognition auf eine Weise verzerrt wird, die der Befriedigung des Motivs dient. Experiment 1 wandte diese Argumentation auf Gedächtnisverzerrungen an. Die Annahme war dabei, dass sich die Versuchspersonen selektiv an die in einem Text enthaltenen Informationen erinnern würden, die im Einklang mit dem Motiv standen, und zwar insbesondere dann, wenn ihre Motivation zur Systemrechtfertigung hoch war.

Methode

Hennes und ihr Forschungsteam (2016) prüften die Gültigkeit ihrer Vorhersagen experimentell an einer Stichprobe von 57 Bachelor-Studierenden an der New York University. Sie manipulierten die Stärke der Motivation zur Systemrechtfertigung, indem sie eine bereits erprobte Technik anwandten. Konkret lasen die Versuchspersonen in einer Experimentalbedingung einen kurzen Absatz, in dem behauptet wurde, dass politische Maßnahmen der US-Regierung einen starken Einfluss auf das persönliche Leben der Bevölkerung haben. Es ist bekannt, dass Personen, die glauben, dass ihr soziales System sie stark beeinflusst, auch ein stärkeres Motiv aufweisen, dieses System als gerecht und fair zu erleben. In einer zweiten Experimentalbedingung war der kurze Absatz nahezu identisch, allerdings wurde nun behauptet, dass politische Maßnahmen nur eine sehr begrenzte Auswirkung auf das alltägliche Leben haben. Somit sollte die Motivation zur Systemrechtfertigung in der ersten Bedingung höher ausfallen als in der zweiten.

Nachdem ihre Motivation manipuliert worden war, erhielten die Versuchspersonen einen Text, der

Informationen enthielt, die für das Motiv der Systemrechtfertigung relevant waren. Der zweiseitige Text enthielt mehrere Fakten über den vom Menschen verursachten Klimawandel. Dieses Thema wurde ausgewählt, weil der vom Menschen verursachte Klimawandel als eine Folge des gegenwärtigen Wirtschaftssystems und dieses daher als ungerecht oder unausgewogen gesehen werden kann. Daher sollte die Motivation zur Systemrechtfertigung zu einer verzerrten Wahrnehmung führen, die das subjektive Empfinden reduziert, dass die Behauptungen über den vom Menschen verursachten Klimawandel wahr sind und dass er sich auf unser alltägliches Leben auswirkt.

Um diese angenommenen Effekte zu messen, stellten Hennes und ihr Team ihren Versuchspersonen eine einfache Frage über eine Tatsache, die im Artikel erwähnt wurde: „Von welchem Anteil der Kohlenstoffemissionen wird laut dem Artikel über die globale Erwärmung angenommen, dass er ein Produkt von Kraftwerken, Autos oder Lastwagen ist?“ (S. 760) Dem Text zufolge wäre die richtige Antwort ein Anteil von drei Vierteln, aber den Teilnehmenden wurden sieben Antwortmöglichkeiten angeboten, von denen sechs falsch waren: $\frac{1}{5}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{3}$, $\frac{1}{2}$, $\frac{2}{3}$, $\frac{3}{4}$ (d. h. die richtige Antwort) und $\frac{4}{5}$.

Ergebnisse

• Abb. 4.8 stellt die zentralen Ergebnisse dar. Je höher die Balken für einen bestimmten Anteil sind, desto mehr Versuchspersonen gaben an, sich daran zu erinnern, dass es sich dabei um den im Text dargestellten Anteil der vom Menschen verursachten Kohlenstoffemissionen handelt. Wie Sie sehen können, war der richtige Anteil die modale Antwort derjenigen Versuchspersonen, die ein relativ niedriges Systemrechtfertigungsmotiv aufwiesen. Mehr als 60 % der Versuchspersonen in dieser Gruppe erinnerten sich richtig an das, was im Text dargestellt worden war. Diejenigen Versuchspersonen, deren Systemrechtfertigungsmotiv experimentell erhöht worden war, zeigten jedoch ein ganz anderes Antwortmuster. Genauer gesagt waren die Antworten dieser Personen in Richtung eines geringeren Anteils von menschlich verursachtem Kohlendioxid verzerrt und nur 20 % gaben die richtige Antwort.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.8 Prozentsatz der Versuchspersonen, die sich an einen bestimmten Anteil der Kohlenstoffemissionen erinnerten, der gemäß Text vom Menschen verursacht wird ($\frac{3}{4}$ war die richtige Antwort). (Nach Hennes et al., 2016. Copyright © 2016 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: neue Abb., ZV mit Übersetzung

Platzhalter Abbildung Stop

Diskussion

Zusammengenommen deuten die Gedächtnisdaten darauf hin, dass die Motivation zur Systemrechtfertigung einen tiefgreifenden Einfluss darauf hatte, wie sich die Versuchspersonen an den Text über den vom Menschen verursachten Klimawandel erinnerten. Diejenigen, die eine relativ hohe Motivation zur Systemrechtfertigung hatten, wiesen eine Gedächtnisverzerrung auf, aufgrund derer sie den Anteil der vom Menschen verursachten Kohlenstoffemissionen als geringer erinnerten, als tatsächlich im Text geschildert, während sich die Versuchsgruppe mit niedriger Systemrechtfertigungsmotivation viel genauer an den tatsächlichen Anteil erinnerte. Vermutlich konnten diejenigen mit einer starken Motivation zur Systemrechtfertigung ihr Wirtschaftssystem als gerechter und fairer ansehen, indem sie den tatsächlichen Anteil der vom Menschen verursachten Kohlenstoffemissionen falsch erinnerten. Zumindest sahen sich viele von ihnen mit einem viel geringeren menschlichen Beitrag zu klimarelevanten Emissionen konfrontiert.

Case Study Stop

Ein zweiter, verwandter Pfad von Motiven zu voreingenommenen Schlussfolgerungen hat damit zu tun, dass die meisten sozialen Informationen sowie auch die meisten sozialen Merkmale mehrdeutig

sind. Ein guter Freund oder eine gute Freundin zu sein, kann beispielsweise viele unterschiedliche Dinge bedeuten – etwa unterstützend, vertrauenswürdig oder lustig zu sein. Diese Vielfalt können wir ausnutzen, um gerichtete Motive zu befriedigen, indem wir uns in erster Linie an diejenigen Kriterien eines „guten Freundes“ oder einer „guten Freundin“ messen, die wir tatsächlich erfüllen, und diejenigen Aspekte ausblenden, in denen wir schlechter abschneiden (Dunning, 2015). Eine Person, die zwar sehr unterstützend ist, aber nicht wirklich vertrauenswürdig und lustig, könnte sich z. B. auf ihre Unterstützung konzentrieren, wenn sie über ihre Qualitäten als Freundin nachdenkt, und gleichzeitig ihren Mangel an Humor und Vertrauenswürdigkeit ignorieren.

Ein dritter Pfad betrifft differenzierte Stoppregeln (Dunning, 2015). Dies hat damit zu tun, dass Schlussfolgerungsprozesse zu unterschiedlichen Ergebnissen führen können, je nachdem, wie lange und gründlich wir nachdenken. Stellen Sie sich eine Studierende vor, die ziemlich gute Noten hat – eine Beobachtung, die wahrscheinlich sehr gut im Gedächtnis zugänglich ist und schnell in ihre Schlussfolgerungen über ihre intellektuellen Fähigkeiten einfließen wird. Wenn dieselbe Person jedoch länger darüber nachdenkt, was gute Noten wirklich bedeuten, könnte sie feststellen, dass die meisten ihrer Mitstudierenden ähnlich gute Noten haben, oder sie könnte die Qualität ihrer Universität infrage stellen oder auf weniger gute Leistungen außerhalb der Universität aufmerksam werden. Daher könnte die Schlussfolgerung auf einer oberflächlichen Ebene eine ganz andere sein als auf einer tieferen Ebene. Gerichtete Motive könnten in diesem Fall durch ein differenziertes Beenden des Denkprozesses Einfluss nehmen. Im obigen Beispiel könnte die Studierende ihren Gedankengang einfach dann beenden, wenn die eigennützige Schlussfolgerung (z. B. „Ich bin intellektuell begabt“) erreicht ist. Dies würde verhindern, dass die Studierende mit eventuell weniger motivkongruenten Schlussfolgerungen konfrontiert wird (z. B. „Meine Noten sind genauso gut wie die der anderen, also bin ich vielleicht doch nicht so begabt“), die sie erreichen könnte, wenn sie weiter nachdenken würde.

Ein vierter Pfad hängt damit zusammen, dass unsere Antworten oft davon abhängen, wie gefragt wird (Dunning, 2015). Im Allgemeinen legen Forschungsergebnisse nahe, dass die menschliche Informationsverarbeitung auf die Bestätigung (und nicht die Widerlegung) von Hypothesen ausgerichtet ist (Nickerson, 1998). Wenn wir uns etwa fragen, ob wir großzügig sind, führt dieses Prinzip zur Suche nach Informationen, die die Vorstellung unterstützen, dass wir großzügig sind. Wenn wir also einfach die Art und Weise ändern, in der wir Fragen über uns selbst stellen, können wir Schlussfolgerungen über uns selbst beeinflussen, ohne den Eindruck zu bekommen, dass wir uns selbst betrogen haben.

4.2.4 Das vierte Prinzip: Soziale Kognition kann eine spezifische Anpassung darstellen

Questions Start

Inwiefern kann soziale Kognition als eine spezifische Anpassung an soziale Herausforderungen betrachtet werden?

Questions Stop

Die in den vorhergehenden Abschnitten beschriebenen kognitiven Prozesse spielen für die Verarbeitung von menschlichen und nichtmenschlichen Objekten gleichermaßen eine Rolle. Es ist also nichts spezifisch Soziales an ihnen. Dennoch können sie zu einem besseren Verständnis sozialer Phänomene beitragen. Ein kleinerer Teil der Forschung zur sozialen Kognition hat sich hingegen das Ziel gesetzt, bereichsspezifische Prozesse zu identifizieren, d. h. kognitive Prozesse, die speziell als Reaktion auf soziale Reize auftreten und Probleme im Bereich des sozialen Lebens lösen sollen. So wählen beispielsweise einige Tiere ihre Geschlechtspartner auf der Grundlage von Reaktionen auf Pheromone aus (Adolphs, 2010). Pheromone sind chemische Botenstoffe, die fortpflanzungsbezogenes Verhalten regulieren. Bei diesen Arten sind Rezeptoren für Pheromone sowie spezifische kognitive Prozesse vorhanden, die für die Verarbeitung der Pheromone verantwortlich sind. Diese Prozesse formen das Paarungsverhalten – und sonst nichts. Deswegen können sie zu Recht als ein einfaches Beispiel für eine spezielle Anpassung angesehen werden, die in erster Linie einem sozialen Zweck dient.

Einige Forschungsansätze gehen sogar einen Schritt weiter und stellen Hypothesen darüber auf, dass ein *soziales Gehirn* existieren könnte, was bedeutet, dass sich einige Teile des menschlichen Gehirns speziell für die Auseinandersetzung mit der sozialen Umwelt entwickelt haben könnten (Frith & Frith, 2010; Van Overwalle, 2009). Ausgehend von dieser Annahme argumentieren einige Forschende, dass das komplexe kooperative Sozialleben von Menschen ein Hauptgrund für unseren evolutionären Erfolg im Allgemeinen ist und möglicherweise auch dazu geführt hat, dass Menschen und andere Primaten ihre heutige Intelligenz erreichen konnten. Diese Idee wird in der Fachliteratur als *Hypothese der sozialen Intelligenz* bezeichnet (Jolly, 1966). Das Leben in kooperativen Gruppen ist mit vielen Vorteilen verbunden; so bieten Gruppen ihren Mitgliedern etwa Sicherheit oder Zugang zu kulturellem und technischem Fortschritt durch Arbeitsteilung (Stewart, 2014). Die Nutzung dieser Vorteile könnte jedoch besondere kognitive Fähigkeiten erfordern, mit denen sich die Herausforderungen des Gruppenlebens bewältigen lassen (Dunbar, 1998; Seyfarth & Cheney, 2015). Was genau sind diese Herausforderungen? Einige der wichtigsten bestehen darin, zu erkennen, mit wem wir verlässlich kooperieren können, unehrliche Personen zu entlarven, die inneren Zustände anderer Menschen (etwa ihre Absichten, ihre Gefühle oder ihre Wahrnehmungsperspektive) zu identifizieren und darüber nachzudenken oder auch soziale Hierarchien zu erkennen und sich an sie zu erinnern (Dunbar, 1998; Happé, Cook & Bird, 2017; Herrmann, Call, Hernandez-Lloreda, Hare & Tomasello, 2007). Es lässt sich sogar spekulieren, dass einige der in Abb. 4.4 aufgeführten allgemeinen Mechanismen ihren Ursprung in der sozialen Kognition haben. So ist etwa die Fähigkeit, Emotionen zu unterdrücken und unsere wahren Absichten zu verbergen, besonders für das Gruppenleben von Bedeutung und erfordert gleichzeitig ein sehr hohes Maß an Selbstkontrolle. Eventuell liegt hier der Ursprung der überwältigenden Fähigkeit des Menschen, sich selbst zu kontrollieren (Bjorklund & Harnishfeger, 1995). Unsere soziale Natur könnte einen tiefgreifenden Einfluss auf die Entwicklung unserer kognitiven Fähigkeiten als Menschen gehabt haben, was die Erforschung der sozialen Kognition noch interessanter macht.

4.2.4.1 Beispiele für Theorien und Forschung zum vierten Prinzip

Es gibt mehrere interessante soziale Phänomene, bei denen Forschende auf Grundlage theoretischer Argumente und empirischer Daten davon ausgehen, dass sie auf einer spezifischen sozialen Kognition beruhen. Oder zumindest wird derzeit darüber diskutiert, ob sie sich durch allgemeine Mechanismen erklären lassen oder nicht. Im Folgenden werden wir eine Auswahl solcher sozialen Phänomene beschreiben. Eine Gruppe von Phänomenen hängt mit der menschlichen Fähigkeit zusammen, aus spezifischen sozialen Hinweisreizen auf innere psychologische Zustände zu schließen. Die andere Gruppe hat mit der menschlichen Neigung zu moralischem Denken zu tun.

Schlussfolgerungen über innere Zustände

Die soziale Welt unterscheidet sich in vielerlei Hinsicht von der nichtsozialen Welt. Aber einer der wichtigsten Unterschiede ist der, dass unsere Mitmenschen in aller Regel verschiedene innere Zustände haben, die unseren eigenen inneren Zuständen ähneln. Menschen nehmen Farben, Lärm und Gewicht wahr, sie haben Absichten, Emotionen und Bedürfnisse und sie verfügen über stabile Selbstkonzepte und Persönlichkeiten, die einige ihrer anderen inneren Zustände beeinflussen. Für soziale Geschöpfe ist es nahezu unerlässlich, zumindest einige Einblicke in die inneren Zustände anderer zu gewinnen. Es hilft uns beispielsweise sehr, vorauszusehen, was andere tun werden, um auf diese Weise bessere Entscheidungen darüber zu treffen, wie wir uns selbst verhalten sollten. Oder wenn wir gemeinsam mit anderen an einer manuellen Aufgabe arbeiten, erleichtert die Fähigkeit, die visuelle Perspektive der anderen Person einzunehmen, die Koordination unserer eigenen Bewegungen.

Da die Ableitung innerer Zustände für ein erfolgreiches soziales Zusammenleben so wichtig ist, haben Forschende spekuliert, dass sich ein Mechanismus entwickelt haben könnte, der speziell darauf abzielt, innere Zustände aus beobachtbaren Merkmalen abzuleiten (s. auch ► Kap. 3 sowie die Ausführungen zur Empathie in ► Abschn. 4.2.5). Wir konzentrieren uns hier auf Prozesse, mit deren Hilfe wir innere Zustände aus den Gesichtsausdrücken und -merkmalen anderer Menschen ableiten. Um die zugrunde liegende Theorie und Forschung darzustellen, ist es hilfreich, einen konzeptuellen Rahmen anzuwenden, der vor vielen Jahrzehnten von Braunschweig (1952) geprägt wurde: Wenn

Menschen Urteile über die inneren Zustände anderer fällen, dann gibt es ein objektives Kriterium (den wahren inneren Zustand) und ein Urteil (d. h. die subjektive Einschätzung des inneren Zustands durch die wahrnehmende Person). Je mehr das Urteil vom objektiven Kriterium abweicht, desto stärker verzerrt ist es. Die Wahrnehmenden verwenden erkennbare Hinweise (z. B. den Grad des Stirnrunzelns) als Grundlage für ihre Beurteilung (z. B. ob jemand wütend ist). Je stärker ein bestimmter Hinweisreiz (z. B. Stirnrunzeln) wirklich mit dem inneren Zustand (z. B. Wut) übereinstimmt, desto stärker wird ihm nachgesagt, dass er einen validen Hinweisreiz darstellt.

Tab. 4.3 Beispiele für Gesichtsausdrücke und -merkmale und die üblichen Schlüsse, die aus ihnen über innere Zustände gezogen werden

Gesichtsausdruck/-merkmal	Schlussfolgerung/Reaktion
Direkter Augenkontakt	Wichtige soziale Beziehung; automatische Aufmerksamkeitsverschiebung
Direkter Augenkontakt plus Lächeln	Positive soziale Beziehung
Direkter Augenkontakt ohne positiven Ausdruck	Negative soziale Beziehung, Bedrohung, Dominanz
Blickrichtung	Automatische Aufmerksamkeitsverschiebung, die der Blickrichtung folgt
Pupillenerweiterung	Positive Absichten
Maskuline Gesichtszüge	Soziale Dominanz
Durchschnittlichkeit und Symmetrie der Gesichtszüge	Guter gesundheitlicher Zustand

Gibt es zuverlässige Korrelationen zwischen dynamischen oder sogar strukturellen Gesichtsmerkmalen und inneren Zuständen? Die Forschung hat umfangreiche Belege dafür gefunden, dass für einige Hinweisreize im Durchschnitt tatsächlich echte Korrelationen mit inneren Zuständen bestehen. Und häufig sind diese relativ einfach zu verstehen. Denken Sie z. B. an den Hinweisreiz der Blickrichtung. Unsere alltägliche Intuition legt nahe, dass die Blickrichtung anzeigt, worauf sich Menschen visuell konzentrieren. Empirische Studien (Hoffman & Subramaniam, 1995) bestätigten diese Korrelationen in der Tat in so hohem Ausmaß, dass das Eye-Tracking, eine Technik, mit der Augenbewegungen und -fixierungen gemessen werden können, als wissenschaftliches Maß für die visuelle Aufmerksamkeit verwendet wird. Es ist daher verständlich, dass Menschen kognitive Mechanismen entwickelt haben, die die Aufmerksamkeit anderer Menschen aus der Blickrichtung ihrer Augen ableiten (Emery, 2000). Dieser Prozess ist so stark ausgeprägt, dass er zum sogenannten **Reflexive Gaze Cueing**, der blickgesteuerten Aufmerksamkeitsverschiebung, führt (Frischen, Bayliss & Tipper, 2007): Wenn wir sehen, dass die Augen einer anderen Person in eine bestimmte Richtung schauen, löst dies bei uns schnell eine Verschiebung der eigenen Aufmerksamkeit in dieselbe Richtung aus (Friesen & Kingstone, 1998) und diese Verschiebung ist nur schwer zu unterdrücken (Galfano et al., 2012).

Definition Start

Definition

Reflexive Gaze Cueing (blickgesteuerte Aufmerksamkeitsverschiebung): Verschiebung der Aufmerksamkeit einer beobachtenden Person, die automatisch der Blickrichtung der anderen Person folgt.

Definition Stop

Ein weiteres Beispiel für Gesichtsmerkmale, die sich als valide für die Ableitung innerer Zustände erwiesen haben, bezieht sich auf geschlechtsspezifische Gesichtszüge. Im Durchschnitt entwickeln

sich Gesichtszüge, die bei Männern stärker ausgeprägt sind als bei Frauen – wie Kinn, Wangenknochen oder Brauenkämme – unter dem unterschiedlichen Einfluss von Testosteron während der Pubertät (Rhodes, 2006). Gleichzeitig hat Testosteron auch Verhaltenseffekte, unter anderem die Verstärkung der sozialen Dominanz, insbesondere bei Personen, die nicht unter Stress stehen (Mehta & Josephs, 2010). Diese Korrelation spiegelt sich in dem Befund wider, dass Beobachtende aus einer ausgeprägten Maskulinität des Gesichts eine höhere soziale Dominanz ableiten (Batres, Re & Perrett, 2015).

Ein letztes Beispiel für relativ valide Hinweisreize sind affektive Gesichtsausdrücke. In mehreren Theorien wurde vorgeschlagen, dass eine begrenzte Anzahl von Gesichtsausdrücken biologisch mit distinkten Grundemotionen (z. B. Freude, Überraschung, Angst, Ekel, Wut und Traurigkeit) oder anderen affektiven Erfahrungen (z. B. Schmerz) verbunden sind (► Im Alltag: Wenn Menschen Gesichtsausdrücke falsch interpretieren). Emotionen werden oft als genetisch verankerte, grundlegende Reaktionsprogramme konzeptualisiert, die durch die Evolution geformt wurden und die Funktion haben, Organismen auf wiederkehrende Herausforderungen in ihrer Umwelt vorzubereiten (Ekman, 1992; Plutchik, 1980). Dies würde implizieren, dass bestimmte Gesichtsausdrücke relativ eng mit der Erfahrung von Grundemotionen oder anderen affektiven Erfahrungen verbunden sind. Mehrere Studien deuten darauf hin, dass solche Verbindungen tatsächlich existieren (Prkachin & Solomon, 2008) und dass Wahrnehmende aus diesen expressiven Hinweisreizen leicht auf Emotionen und andere affektive Zustände schließen können (Elfenbein & Ambady, 2002).

Box Start

Im Alltag: Wenn Menschen Gesichtsausdrücke falsch interpretieren

Hinter einem Gesichtsausdruck verbirgt sich nicht immer der innere Zustand, den wir vermuten. Ein Grund für solche falschen Vermutungen können kulturell bedingte Verzerrungen sein. Zum Beispiel kennen Sie vielleicht die Volksweisheiten, dass Menschen mit schmalen Augen konzentrierter oder Menschen mit vollen Lippen leidenschaftlicher sind. Über soziales Lernen (► Abschn. 4.2.1) könnten solche Überzeugungen von Generation zu Generation weitergegeben und als Urteilsgrundlage verwendet werden (Over & Cook, 2018). Da es für eine erfolgreiche soziale Interaktion wichtig ist, Rückschlüsse auf die inneren Zustände und Eigenschaften anderer Menschen zu ziehen, können Fehler bei der Interpretation von Gesichtszügen mit überaus negativen Folgen einhergehen.

Falsche Wahrnehmung der sexuellen Offenheit

Stillman und Maner (2009) ließen männliche Versuchspersonen die Offenheit von Frauen für kurzfristige, unverbindliche Beziehungen beurteilen. Eine solche Offenheit (sowohl von Männern als auch von Frauen) wird typischerweise als *uneingeschränkte Soziosexualität* bezeichnet. Entscheidend war, dass den Versuchspersonen für ihre Einschätzungen nur tonlose Videoaufnahmen von Situationen zur Verfügung standen, in denen verschiedene Frauen jeweils zusammen mit einem Mann an einer Aufgabe arbeiteten. Folglich mussten sich die Beobachter auf visuelle Hinweise verlassen, um ein Urteil zu fällen. Stillman und Maner analysierten, welche Hinweise von den Versuchspersonen tatsächlich verwendet wurden und ob diese mit dem Grad der uneingeschränkten Soziosexualität der Frauen, die sie mithilfe eines Fragebogens erhoben hatten, korrelierten. Obwohl es drei valide Hinweisreize gab (Aufmerksamkeit für die Aufgabe, Blicke auf den Mann, Augengruß), die von den Beobachtern verwendet wurden, verließen sich die Beobachter auch stark auf irrelevante Reize (Lächeln, Lachen, Attraktivität, Kleidungswahl, räumliche Distanz zum Mann; • Abb. 4.9). Alle diese Merkmale hatten keinen tatsächlichen Bezug zur uneingeschränkten Soziosexualität der Frauen; dennoch glaubten die Versuchspersonen, dass dies der Fall war. In ähnlicher Weise deutet eine kürzlich von Batres und ihrem Team durchgeführte Studie (2018) darauf hin, dass Frauen, die mehr Make-up verwenden, eine größere sexuelle Offenheit unterstellt wird, obwohl es in Wirklichkeit kein valider Hinweisreiz ist.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.9 Die von Stillman und Maner (2009) untersuchten Männer nahmen irrtümlicherweise an, dass lächelnde und attraktiv gekleidete Frauen offen für kurzfristige und unverbindliche Beziehungen wären

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: neues Foto

Platzhalter Abbildung Stop

Übermäßiges Vertrauen in die eigene Fähigkeit, Lügen zu identifizieren

Probleme beim richtigen Interpretieren von Gesichtsausdrücken treten auch bei der Lügendetektion auf. So überschätzten israelische Polizeibeamte etwa ihre Fähigkeit, auf der Grundlage von Videoaufnahmen lügende Menschen zu identifizieren. Tatsächlich entsprach ihre Trefferquote lediglich dem Zufall (Elaad, 2003). In einer anderen Studie fiel es unerfahrenen Personen schwer, vorgetäuschte von echten Schmerzausdrücken zu unterscheiden, obwohl sie sich bei ihren Urteilen relativ sicher waren (Hill & Craig, 2004). Im Vergleich der Fähigkeit zur Lügendetektion verschiedener Berufsgruppen lag außer Mitarbeitenden des US-Geheimdienstes keine Gruppe über dem Zufallsniveau (Ekman & O'Sullivan, 1991), obwohl alle annahmen, Lügen relativ gut aufdecken zu können. Diese Ungenauigkeiten sind überraschend, weil es einige Hinweise dafür gibt, dass Lügen tatsächlich nonverbale Spuren hinterlassen, z. B. vermehrte Hand- und Gesichtsm Manipulationen oder falsches Lächeln (Biland, Py, Allione, Demarchi & Abric, 2008). Ein Problem könnte darin bestehen, dass wir im Alltag nur selten verlässliche Rückmeldungen darüber erhalten, ob jemand gelogen hat oder nicht. Ohne Rückmeldungen ist es schwierig zu lernen, welche Hinweise Lügen vorhersagen. Auf jeden Fall kann eine zu große Zuversicht in Bezug auf die Fähigkeit, Lügen zu erkennen, negative soziale Folgen mit sich bringen. Personen, die sich hinsichtlich ihrer Fähigkeit zur Lügendetektion zu sicher sind, könnten eher Betrugsopfer werden, aber sie könnten auch verstärkt zu falschen Anschuldigungen neigen.

Box Stop

Wie können wir untersuchen, ob Gesichtsausdrücke tatsächlich über bereichsspezifische Prozesse verarbeitet werden? Diese Frage ist nicht leicht zu beantworten und wie Sie sehen werden, gibt es dafür erst vorläufige Beweise. Eine erste Forschungsrichtung basiert auf folgender Annahme: Wenn die Gesichtsverarbeitung auf hochspezifischen und genetisch bedingten Anpassungen beruht, sollten die spezifischen Reaktionen auf bestimmte Hinweisreize kulturunabhängig erfolgen. Diese Annahme wurde wahrscheinlich am ausführlichsten im Bereich der emotionalen Gesichtsausdrücke untersucht. Wenn die Evolution beispielsweise einen bereichsspezifischen Prozess hervorgebracht hat, der aus einer ganz bestimmten Gesichtskonfiguration eindeutig auf Freude schließen lässt, dann sollten Menschen in der Lage sein, Freude kulturübergreifend richtig zu identifizieren. Dieser Annahme folgend untersuchte eine kürzlich durchgeführte faszinierende Studie (Cordaro et al., 2018), wie Menschen aus kulturell recht unterschiedlichen Ländern (China, Indien, Japan, Südkorea, USA) Emotionen ausdrücken (durch Mimik und Gestik). Mithilfe ausgeklügelter Techniken zur Kodierung der Komponenten von Gefühlsausdrücken identifizierten Cordaro und sein Team (2018) spezifische Muster von Mimik und anderen Ausdrücken, die mit einer höheren Wahrscheinlichkeit kulturübergreifend geteilt wurden. Darüber hinaus quantifizierten sie den Grad, in dem einzelne Emotionen ein kulturübergreifendes Ausdrucksmuster aufweisen. Einige Emotionen zeigten eine geschätzte kulturübergreifende Überlappung von etwa 70 % (z. B. Vergnügen, Freude, Überraschung), während andere Emotionen eine sehr viel geringere kulturübergreifende Überlappung von etwa 30 % aufwiesen (z. B. Langeweile, Wut, Verachtung). Diese Studien unterstützen die Annahme von kulturunabhängigen und emotionsspezifischen Prozessen für Ausdruck und Erkennung zumindest einiger Emotionen.

Ein zweites Argument für die Bereichsspezifität bei der Gesichtsverarbeitung stammt aus neurowissenschaftlichen und klinischen Ansätzen der sozialen Kognition. Mithilfe der funktionellen Magnetresonanztomografie (fMRI) konnten Hirnregionen isoliert werden, die spezifisch auf Gesichtssignale reagieren (Freiwald, Duchaine & Yovel, 2016). In solchen Studien werden den Versuchspersonen verschiedene Aufgaben gestellt, von denen einige Gesichter einschließen und andere nicht. Wenn eine Hirnregion in Reaktion auf die Gesichtsverarbeitungsaufgabe, nicht aber in

Reaktion auf die anderen Aufgaben aktiviert wird, kann dies als Hinweis für die Existenz bereichsspezifischer Hirnstrukturen interpretiert werden, was auf eine bereichsspezifische Kognition hindeutet. Ebenso können einige klinische Phänomene als Hinweis für die Bereichsspezifität bei der Gesichtsverarbeitung angesehen werden. Genauer gesagt führen bestimmte Hirnläsionen, die einigen klinischen Phänomenen zugrunde liegen, zu sehr spezifischen kognitiven Defiziten, während sie die meisten anderen kognitiven Funktionen nicht beeinträchtigen. Ein Beispiel hierfür ist die *Prosopagnosie*, d. h. die Unfähigkeit, Gesichter zu erkennen. Bei dieser Störung sind die Gedächtnisfunktionen für andere Reize intakt (Busigny et al., 2014). Offensichtlich sind einige Prozesse allein für die Gesichtserkennung verantwortlich.

Es gibt noch weitere Beobachtungen, die häufig als Argument für die Bereichsspezifität bei der Gesichtsverarbeitung herangezogen werden. So gibt es etwa Hinweise darauf, dass Säuglinge Gesichter im Allgemeinen deutlich bevorzugen (Mondloch et al., 1999), sie ganzheitlich verarbeiten (Meinhardt-Injac et al., 2017) oder Blicken folgen (D'Entremont, Hains & Muir, 1997), was in einigen Studien sogar bereits für Neugeborene gezeigt wurde. Wenn Säuglinge ohne nennenswerte Lernerfahrung auf bestimmte Reize ganz spezifische Reaktionen zeigen, dann könnte dies einen Beleg für einen vererbten, bereichsspezifischen Mechanismus darstellen. Es gibt jedoch anhaltende Debatten darüber, ob diese frühen Dispositionen wirklich gesichts- oder blickspezifisch sind oder ob sie vielmehr als Nebenprodukte allgemeinerer Dispositionen zu verstehen sind, z. B. einer Präferenz für kontrastreiche Reize unabhängig davon, ob es sich um Gesichter handelt oder nicht (Simion & Giorgio, 2015). Auch wird derzeit diskutiert, inwiefern es angemessen ist, davon auszugehen, dass Säuglinge tatsächlich eine vernachlässigbare Lernerfahrung haben (Over & Cook, 2018).

Definition Start

Definition

Gestalt (Gestalt): Die subjektive Wahrnehmung eines einheitlichen Ganzen, das objektiv aus trennbaren Teilen zusammengesetzt ist.

Definition Stop

Eine andere häufig als Beleg für die Bereichsspezifität der Gesichtsverarbeitung interpretierte Beobachtung ist die, dass Menschen in zahlreichen Studien dazu neigten, Gesichter – jedoch nicht andere Reize – auf ganzheitliche Weise zu verarbeiten. Das heißt, Menschen scheinen über die Fähigkeit zu verfügen, die Konfiguration eines Gesichts automatisch als Ganzes zu verarbeiten und **gestaltähnliche** Repräsentationen abzuleiten (Behrmann, Richler, Avidan & Kimchi, 2015). Eine Technik, die in der Forschung recht häufig zum Nachweis ganzheitlicher Gesichtsverarbeitung verwendet wird, ist die *Composite Task* (Young, Hellawell & Hay, 1987). Bei dieser Aufgabe müssen die Versuchspersonen auf die obere Hälfte von Gesichtern reagieren, die aus einer oberen und einer unteren Hälfte bestehen, die vom Gesicht derselben Person stammen können oder auch nicht. Dabei treten zwei bemerkenswerte Effekte auf. Erstens zeigt sich, dass in Fällen, in denen die beiden Hälften nicht von derselben Person stammen, die Erkennung der oberen Hälfte beeinträchtigt ist (z. B. Hayward, Crookes, Chu, Favelle & Rhodes, 2016). Offenbar fiel es den Versuchspersonen schwer, der Anweisung zu folgen, den unteren Teil des Gesichts zu ignorieren – vermutlich weil dieser Teil mit dem oberen eine ganzheitliche Repräsentation bildet. Die zweite bemerkenswerte Beobachtung beruht auf der folgenden Argumentation: Wenn der Gesichtserkennungsprozess tatsächlich auf ein intaktes Gesicht angewiesen ist, dann sollten Abweichungen hiervon auch die ganzheitliche Gesichtsverarbeitung stören (Young et al., 1987; • Abb. 4.10). Stellen Sie sich beispielsweise ein Gesicht vor, bei dem die obere Hälfte immer aus dem Gesicht des Bruders Ihrer Mutter besteht (d. h. Onkel A). Bisher haben wir gesehen, dass, wenn der untere Teil des Gesichtes durch das Gesicht des Bruders Ihres Vaters (d. h. Onkel B) gebildet würde, die Erkennung Ihres Onkels A schwieriger wäre als bei der Darstellung, bei der auch die untere Hälfte zu Onkel A gehört. Stellen Sie sich nun vor, dass der untere Teil des Gesichtes nicht wie bisher direkt mit dem oberen Teil verbunden, sondern deutlich nach links oder rechts verschoben ist, sodass die obere und untere Hälfte nach wie vor sichtbar sind, aber zusammen nicht mehr der natürlichen Form eines Gesichtes entsprechen. Mehrere Studien mit dieser Variation der Composite Task zeigten übereinstimmend folgendes Ergebnis: Wenn

die Gesichter auf diese Weise verzerrt sind, spielt es eine sehr viel geringere Rolle, ob der untere Teil des Gesichts mit dem oberen Teil übereinstimmt, als wenn beide Hälften unmittelbar ineinander übergehen (Richler & Gauthier, 2014). Es scheint also so zu sein, dass die ganzheitliche Verarbeitung von Gesichtern von einem visuellen Input abhängt, der der natürlichen Form von Gesichtern ähnelt.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.10 Vereinfachte Darstellung der Composite Task. Die Versuchspersonen werden instruiert, das Gesicht einer Person (hier Onkel A) zu identifizieren. Das Gesicht wird entweder vollständig präsentiert (Spalte 1), oder zur Hälfte durch ein anderes Gesicht ersetzt, wobei die andere Hälfte entweder verschoben (Spalte 2) oder mit dem Zielgesicht verbunden ist (Spalte 3). (Nach Young et al., 1987. Copyright © 1987 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: neue Abb., ZV mit Übersetzung

Platzhalter Abbildung Stop

Noch bemerkenswerter ist es, dass dieser Effekt spezifisch für Gesichter zu sein scheint. So schienen beispielsweise Kinder im Alter von dreieinhalb Jahren Gesichter in der Composite Task ganzheitlich zu verarbeiten, nicht aber Autos (Cassia, Picozzi, Kuefner, Bricolo & Turati, 2009). Dies könnte als Beleg für eine Bereichsspezifität angesehen werden, da die ganzheitliche Verarbeitung hier nur für eine spezielle Klasse von Reizen (d. h. Gesichtern) erfolgte, nicht aber für eine andere. In jüngster Zeit gibt es jedoch Hinweise darauf, dass diese ganzheitliche Verarbeitung tatsächlich ein Nebenprodukt der immensen Erfahrung und Praxis sein könnte, die Menschen mit der Verarbeitung von Gesichtern haben, weswegen sie auch für andere Reize als Gesichter auftreten könnte, wenn genügend Erfahrung mit ihnen gesammelt wird (Richler & Gauthier, 2014). Sollte sich dies bewahrheiten, würde die ganzheitliche Verarbeitung keinen Beweis mehr für eine bereichsspezifische Kognition darstellen.

Schließlich wird die Beobachtung, dass gesichtsbezogene Hinweisreize automatisch verarbeitet werden können (Todorov, Pakrashi & Oosterhof, 2009), manchmal als Hinweis dafür interpretiert, dass sie auf bereichsspezifischen Mechanismen beruhen. Eine umfangreiche Literatur legt jedoch nahe, dass regelmäßige Übung in vielen Bereichen zu automatischen Reaktionen führen kann (Shiffrin & Schneider, 1977). Denken Sie z. B. daran, wie das einfache Kopfrechnen (z. B. das Multiplizieren einzelner Ziffern) zunächst schwierig war, aber jetzt keine Mühe mehr macht. Automatische Schlussfolgerungen aus Gesichtern könnten ebenfalls als hochgradig geübtes Wissen auf Grundlage allgemeiner Lernmechanismen interpretiert werden (Over & Cook, 2018). Zusammengefasst gibt es also zahlreiche theoretische und empirische Argumente für eine bereichsspezifische Basis der Verarbeitung von Gesichtsausdrücken, aber keine der empirischen Beobachtungen kann als abschließender Beweis gelten. In gewisser Hinsicht könnte das theoretische Argument für die Bereichsspezifität als stärker angesehen werden als das empirische, wenn es um Gesichtsausdrücke geht. Wie Sie im nächsten Abschnitt sehen werden, ist die Situation im Bereich der moralischen Kognition ähnlich.

Moralische Kognition

Ein weiterer Bereich der sozialen Kognition, in dem eine Bereichsspezifität angenommen wurde, ist die moralische Kognition. Moralische Kognition bezieht sich auf jene kognitiven Prozesse, die zu einer Bewertung von Handlungen oder Menschen als gut oder schlecht in einem übergreifenden, abstrakten Sinn führen. Das heißt, moralische Bewertungen enthalten nicht einfach eine Beurteilung darüber, ob wir persönlich eine Handlung oder Person mögen oder nicht, sondern darüber, ob die Handlung oder Person gut oder schlecht ist, und zwar unabhängig von persönlichen Präferenzen und Konsequenzen. Theorien und Befunde zur moralischen Kognition ergeben bisher ein eher gemischtes Bild bezüglich der Frage, ob die moralische Kognition auf allgemeingültigen Mechanismen beruht oder ob sie bereichsspezifische Elemente aufweist. Tatsächlich gibt es viele, die eine Bereichsspezifität der

moralischen Kognition stark bezweifeln. Greene (2015), ein derzeit führender Forscher auf dem Gebiet, argumentierte kürzlich etwa, dass die moralische Kognition auf Prozessen wie Lernen, Evaluation und dem Ziehen von Schlussfolgerungen über innere Zustände anderer beruht. Wohin passt also das Argument für die Bereichsspezifität der moralischen Kognition zwischen all diesen universellen Mechanismen? Eine der bekanntesten zeitgenössischen Theorien der moralischen Kognition, die *Moral Foundations Theory* (MFT; Graham et al., 2013), legt nahe, dass es eine Reihe bereichsspezifischer Prozesse gibt, die bestimmte Reaktionen auf bestimmte Klassen von Reizen herbeiführen. Was ist der Hintergrund dieser Theorie? Ihr Ausgangspunkt ist die Tatsache, dass Menschen die Herausforderungen des Lebens in Gruppen besser bewältigen können. Zu den verschiedenen Vorteilen von Gruppen zählen die Möglichkeiten der wechselseitigen Nutzung unterschiedlicher Fähigkeiten (einige können gut jagen, andere gut mit den Händen umgehen), die gegenseitige Hilfe in Notsituationen, oder allein schon ihre zahlenmäßige Stärke (zehn Personen ernten mehr als eine Person). Aber es gibt viele Faktoren, die eine effektive Zusammenarbeit in Gruppen gefährden. Einige Gruppenmitglieder könnten versucht sein, andere durch Trittbrettfahren oder sogar durch körperliche Verletzung auszunutzen. Gruppenarbeit erfordert Koordination, um effektiv zu sein (► Kap. 13). Und die Aufrechterhaltung langfristiger Arbeitsbeziehungen wird durch eine hohe Fluktuation von Gruppenmitgliedern gefährdet. Einige Forschende argumentieren, dass sich die moralische Kognition als ein Instrument entwickelt hat, das Gruppen dabei hilft, die Zusammenarbeit aufrechtzuerhalten (Graham et al., 2013). Wenn ein Gruppenmitglied der Meinung ist, dass es im Allgemeinen moralisch schlecht ist, andere Gruppenmitglieder zu hintergehen oder anderen Gruppenmitgliedern in Not nicht zu helfen, dann könnte es eher davon absehen, sich an Handlungen zu beteiligen, die die Zusammenarbeit der Gruppe beeinträchtigen, selbst wenn dies mit einem persönlichen Aufwand verbunden ist.

Die MFT (Graham et al., 2013) beschreibt fünf abstrakte Werte (*moralische Grundlagen* im Sinne der Theorie), die fünf entsprechende adaptive Herausforderungen lösen, die sich zumeist aus dem Gruppenleben ergeben (◉ Tab. 4.4, ◉ Abb. 4.11). Entscheidend ist dabei die Annahme der MFT, dass diese Grundlagen angeboren sind und sich in einem evolutionären Prozess entwickelt haben. So wird beispielsweise argumentiert, dass der Mensch in seiner Evolutionsgeschichte ständig vor der Herausforderung stand, sich um seine Nachkommen zu kümmern. Dies trifft natürlich auf viele Tiere zu, aber umso mehr auf den Menschen, weil menschliche Säuglinge eine außergewöhnlich intensive und langwierige elterliche Betreuung benötigen. Menschen, die zufällig mit der Neigung geboren wurden, stark auf Leidens- oder Notsignale von Kindern zu reagieren, hatten bessere Chancen, ihre Gene weiterzugeben, als Menschen, die weniger stark zu solchen Reaktionen neigen. Warum ist das so? Diejenigen, die stark mit mitfühlenden Emotionen reagierten, halfen ihren Nachkommen wahrscheinlich intensiver und erhöhten damit die Chancen, dass ihre eigenen Gene weitergegeben wurden. In diesem Sinne ist die Theorie *nativistisch*, weil sie auf der Annahme beruht, dass bestimmte moralische Dispositionen vererbt werden. Sie ist zudem *pluralistisch*, weil sie nicht nur von einer einzigen, sondern von mehreren moralischen Dispositionen ausgeht. Diese Dispositionen sollen Klassen von Reizen definieren, auf die eine Person mit einem moralischen Gefühl reagiert, das auch gewisse Handlungskonsequenzen mit sich trägt (z. B. empathische Sorge und Pflegeverhalten in Bezug auf die moralische Grundlage *Fürsorge/Schaden*; ◉ Tab. 4.4). Bei diesen Gefühlen handelt es sich insofern um Intuitionen, als Menschen nicht unbedingt rational erklären können, warum oder auf welche Weise sie auftreten. Sie sind einfach da! Deshalb wird die Theorie auch als *intuitionistisch* bezeichnet. In diesem Zusammenhang kann die MFT auch als ein Zweiprozessmodell betrachtet werden, da ihr die Annahme zugrunde liegt, dass moralische Intuitionen eher automatisch auftreten, bevor sie gegebenenfalls durch kontrollierte Verarbeitung „rationalisiert“ werden. Schließlich vernachlässigt die Theorie auch das *kulturelle Lernen* nicht. Stattdessen verfolgt sie einen Ansatz, der der Annahme ähnelt, dass es angeborene emotionale Ausdrucksformen gibt, die durch die Kultur geformt werden können. Laut MFT können wir uns die moralischen Grundlagen als Veranlagungen oder Bereitschaft vorstellen, die unter kulturellem Einfluss zu manifesten moralischen Werten führen.

◉ Tab. 4.4 vermittelt einen Überblick über die wichtigsten Annahmen der MFT (Graham et al., 2013). Jede der fünf moralischen Grundlagen (1. Zeile) geht laut der MFT aus einer Herausforderung hervor, der sich Menschen während der Evolution ausgesetzt sahen (2. Zeile). Diese moralischen Grundlagen lassen sich auf ursprüngliche Auslöser zurückführen, d. h. typische Situationen, die in der

evolutionären Umgebung vorkamen und mit der moralischen Grundlage „übereinstimmten“ und letztere schließlich „aktivieren“, wenn sie angetroffen werden (3. Zeile). In der heutigen modernen Umwelt können Situationen, die den ursprünglichen Auslösern ausreichend ähnlich sind, ebenfalls diese moralischen Grundlagen auslösen (4. Zeile). Darüber hinaus legt die Theorie nahe, dass aktivierte moralische Grundlagen mit bestimmten Emotionen einhergehen (5. Zeile). Schließlich sollen sich die moralischen Grundlagen auch in kulturell geteilten Tugenden widerspiegeln (6. Zeile).

Tab. 4.4 Die natürlichen Grundlagen moralischen Urteilens in der MFT (Graham et al., 2013)

Moralische Grundlage:	Fürsorge/Schaden	Fairness/Betrug	Loyalität/Verrat	Autorität/Subversion	Reinheit/Entehrung
Adaptive Herausforderung	Kinder schützen und für sie sorgen	Austauschprozesse in sozialen Beziehungen vorteilhaft gestalten	Kohäsive Koalitionen bilden	Nützliche Beziehungen in Hierarchien aufbauen	Übertragbare Krankheiten vermeiden
Ursprüngliche Auslöser	Leiden, Stress oder Bedürftigkeit, die von den eigenen Kindern ausgedrückt werden	Regelbruch, Kooperation, Täuschung	Bedrohung oder Herausforderung der Gruppe	Symbole für hohen oder niedrigen Status	Abfallprodukte, kranke Menschen
Heutige Auslöser	Robbenbabys, niedliche Comicfiguren	Eheliche Treue, kaputte Getränkeautomaten	Sportteams, Nationen	Vorgesetzte, angesehene Fachkräfte	Immigration, sogenanntes abweichendes Sexualverhalten
Charakteristische Emotionen	Mitleid für Opfer; Wut über Täter	Wut, Dankbarkeit, Schuld	Stolz auf die Gruppe, Wut auf die, die sie verraten	Respekt, Angst	Ekel
Relevante Tugenden	Fürsorge, Wärme	Gerechtigkeit, Fairness, Vertrauenswürdigkeit	Loyalität, Patriotismus, Selbstaufopferung	Gehorsam, Ehrerbietung	Mäßigung, Enthaltsamkeit, Frömmigkeit, Sauberkeit

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 4.11 Grafische Darstellung der Prozessannahmen der MFT. Reize aus der Umwelt (z. B. eine verletzte Person) oder in unseren Gedanken (z. B. Gedanke an eine verletzte Person) können als Auslöser moralischer Grundlagen wirken, auch ohne Bewusstsein darüber, dass der Reiz oder Gedanke eine moralische Grundlage aktiviert hat, und ohne bewusste Abwägung der moralischen Relevanz des Reizes oder Gedankens. Vielmehr führt die aktivierte moralische Grundlage zu einer Emotion (z. B. Mitgefühl), die das Verhalten oder weitere Urteile bestimmen kann. Weitere Urteile beruhen auf bewusstem moralischem Schlussfolgern, das darauf ausgerichtet ist, eine Rechtfertigung der durch die aktivierte Grundlage ausgelösten moralischen Emotion zu liefern (z. B. Erklärungen dafür, warum es moralisch richtig ist, leidenden Menschen zu helfen), insbesondere wenn wir versuchen, anderen Menschen unsere moralischen Reaktionen zu erklären. (Nach Graham et al., 2013, mit freundlicher Genehmigung von Elsevier)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Welche Art von Befunden wurde zur Unterstützung der Annahme vorgelegt, dass die moralischen Grundlagen vererbte, bereichsspezifische Reaktionsprogramme darstellen? Eine Denkrichtung beruht hier auf dem Gedanken, dass sich die fünf Grundlagen in verschiedenen Kulturen beobachten lassen sollten, sofern sie tatsächlich durch die menschliche Evolution und einen Teil unseres Erbes geformt wurden. Mithilfe des statistischen Verfahrens der Faktorenanalyse lässt sich diese Hypothese zu untersuchen. In Situationen, in denen uns mehrere Werte (z. B. Antworten auf Fragen) für viele Menschen vorliegen, kann die Faktorenanalyse dazu verwendet werden, Hypothesen über die Anzahl der breiten, allgemeinen „Faktoren“ (in diesem Fall kausale Faktoren wie Motive und Fähigkeiten) zu prüfen, die diese Werte hervorbringen. Für das Beispiel der MFT wäre die Hypothese, dass es die fünf angenommenen moralischen Grundlagen sind, die die moralischen Urteile von Menschen bestimmen. Genau dies haben Graham und sein Team (2011) mit einem Fragebogen gemacht, der die moralischen Urteile von Menschen in verschiedenen Bereichen erfasste. Dabei analysierten sie eine sehr große Stichprobe, die 30.000 Personen aus elf Weltregionen umfasste. In allen Weltregionen wurde die Annahme, dass den Urteilen der Befragten fünf Faktoren zugrunde liegen, durch ihre statistische Analyse gut unterstützt. Diese empirische Untermauerung der MFT wurde jedoch in weiteren Studien infrage gestellt. Untersuchungen in Schweden (Nilsson & Erlandsson, 2015) und Südkorea (Kim, Kang & Yun, 2012) erbrachten weniger Unterstützung für die Annahme, dass es genau fünf Faktoren sind, die moralische Urteile bestimmen. Auch ist es umstritten, ob diese fünf moralischen Grundlagen tatsächlich die wichtigsten sind. Denn es ist denkbar, dass es entweder mehr oder weniger als fünf Wertebereiche gibt, sei es im Allgemeinen oder zumindest in bestimmten Kulturen. Weitere relevante Wertebereiche könnten etwa Bescheidenheit oder Fleiß sein (Schwartz, 1992; Suhler & Churchland, 2011). Auch wenn die Forschung noch keine abschließenden Ergebnisse zur Spezifität moralischer Antworten auf die fünf Auslöser sowie zu ihrer relativen Kulturunabhängigkeit erbracht hat, gibt es zumindest einige empirische Belege, die auf die Existenz bereichsspezifischer moralischer Prozesse hindeuten.

Wie bereits bei der Gesichtsverarbeitung stützt sich eine zweite Forschungsrichtung auf neurowissenschaftliche und klinische Ansätze. Gibt es Hinweise dafür, dass bestimmte Hirnstrukturen spezifisch für die moralische Kognition sind? Ist dies der Fall, würde es für die Annahme bereichsspezifischer Prozesse als Treiber der moralischen Kognition sprechen. Die Befundlage ist in diesem Fall weniger eindeutig als bei der Gesichtsverarbeitung. Genauer gesagt fand eine kürzlich durchgeführte Metaanalyse Hinweise für eine fokussierte Aktivierung in mehreren Hirnregionen im Zusammenhang mit moralischer Beurteilung und Entscheidungsfindung, wobei diese Hirnregionen jedoch eher als allgemeinere (sozial-)kognitive und weniger als spezifisch moralische Funktionen verstanden werden können (Garrigan, Adlam & Langdon, 2016). Eine Studie, die sich auf die Grundlagen von Fürsorge/Schaden, Ehrlichkeit/Betrug und Reinheit/Entehrung konzentrierte, fand beispielsweise, dass diese drei Bereiche des moralischen Denkens mit unterschiedlichen Hirnregionen assoziiert waren, die typischerweise Denkprozessen über den Geisteszustand anderer Menschen, der affektiven Verarbeitung und dem Handlungsverständnis dienen (Parkinson et al., 2011). Dieser Befund unterstützt die Hypothese unterschiedlicher moralischer Grundlagen, aber nicht, dass es sich dabei um bereichsspezifische Anpassungen handelt. Wie auch in Forschungsarbeiten zu Gesichtsverarbeitungsdefiziten bei neurologischen Patientinnen und Patienten liegen zudem einige Hinweise dafür vor, dass es zu selektiven Defiziten im moralischen Denken über persönliche, unmittelbaren Schaden verursachende Verhaltensweisen (z. B. eine Person zu töten, um das Leben mehrerer anderer Personen zu retten) kommen kann, obwohl andere kognitive Kompetenzen relativ intakt bleiben (Ciaramelli, Muccioli, Làdavas & di Pellegrino, 2007). Während dies zunächst als Beleg für bereichsspezifisches moralisches Denken interpretiert werden könnte, sind die betroffenen Hirnstrukturen, die diese Defizite hervorrufen, bekanntermaßen für allgemeinere kognitive Aufgaben verantwortlich, z. B. für die Antizipation langfristiger Folgen des eigenen Handelns (Ciaramelli et al., 2007).

4.2.5 Das fünfte Prinzip: Soziale Phänomene werden häufig durch eine Mischung aus allgemeinen und spezifisch sozialen Prozessen verursacht

Questions Start

Wie müssen wir uns das Zusammenspiel von allgemeinen und spezifischen Prozessen vorstellen?

Questions Stop

„Schlangen-Öl heilt alle Leiden!“ Der Glaube an solche Allheilmittel ist ein gutes Beispiel für eine starke psychologische Tendenz des Menschen: unsere Vorliebe für einfaches kausales Denken. Menschen erklären ihre Welt gerne in einfachen Worten. In Verschwörungstheorien wird eine einzelne böse Macht für scheinbar unzusammenhängende Vorfälle verantwortlich gemacht. In der modernen Ernährungsberatung werden mitunter einzelne Nährstoffe (z. B. raffinierter Zucker) als Hauptgrund für alle Arten von Krankheiten angesehen. Während wir dieses Kapitel schreiben, werden die Länder Europas von populistischen Bewegungen erschüttert, die Flüchtlinge für jedes einzelne gesellschaftliche Problem verantwortlich machen.

Komplexes, kontextabhängiges und multikausales Denken fällt Menschen schwer – und zwar nicht nur in alltäglichen Situationen, sondern auch in kontrollierten Laborstudien (Pacer & Lombrozo, 2017). Dies gilt auch für die Art und Weise, wie Menschen – manchmal vielleicht sogar, wenn sie vom Fach sind – über die Ursachen psychologischer Phänomene nachdenken. Journalistische Darstellungen psychologischer Forschung sprechen manchmal vom „Glückstransmitter“ (Serotonin), vom „Bindungshormon“ (Oxytocin) oder vom „Aggressionshormon“ (Testosteron), obwohl alle diese sozialen Phänomene in Wirklichkeit nicht monokausal mit diesen biologischen Wirkstoffen zusammenhängen und letztere neben den behaupteten Effekten auch eine Vielzahl anderer Wirkungen haben. Wir haben bereits ein weiteres Beispiel für eine zu stark vereinfachte psychologische Argumentation angesprochen, als wir das dritte Prinzip einführten: In der Regel scheinen es Menschen vorzuziehen, das Verhalten anderer mithilfe von Persönlichkeitsfaktoren zu erklären und damit den Einfluss situativer Faktoren oder ihrer Interaktion mit der Persönlichkeit zu unterschätzen (► Kap. 3). Was wäre nun, wenn die Realität tatsächlich komplexer wäre? In diesem Fall könnten monokausale Erklärungen menschlichen Verhaltens ziemlich negative Folgen haben. Wer beispielsweise die Ursache für Aggressionen bei Kindern nur in ihrer Persönlichkeit sieht, wird zu falschen Einschätzungen darüber gelangen, wie ihr Verhalten geändert werden kann, weil andere Aspekte komplett übersehen werden (► Kap. 9).

Aller Wahrscheinlichkeit nach folgen die meisten sozialen Phänomene aus dem Zusammenspiel mehrerer psychologischer und situativer Faktoren. Wie Sie in unserer Diskussion der verschiedenen Erklärungsebenen gesehen haben, haben soziale Phänomene typischerweise kognitive, motivationale, emotionale, evolutionäre, persönlichkeitsbezogene und biologische Aspekte. Aber selbst wenn wir nur die Kognition betrachten, führt typischerweise das Zusammenspiel mehrerer Prozesse zu bestimmten Verhaltensweisen. Schauen Sie sich noch einmal das vereinfachte Schema in ◉ Abb. 4.1 an: Kognition umfasst typischerweise Aufmerksamkeit, Wahrnehmung, Gedächtnis, Schlussfolgerungen, Entscheidungsbildung usw. In Ihrem späteren Berufsleben in der psychologischen Praxis oder der Wissenschaft wird Ihre Aufgabe darin bestehen, der menschlichen Tendenz, monokausale Erklärungen zu bevorzugen, entgegenzuwirken und ein breiteres Spektrum an verfügbarem Wissen über vielfältige psychologische Prozesse zu nutzen, um menschliches Verhalten zu erklären oder zu verändern. Im Folgenden werden wir uns einem Beispiel für ein wichtiges soziales Phänomen – Empathie (► Kap. 10) – zuwenden, das wahrscheinlich auf einer Vielzahl psychologischer Prozesse beruht – einige davon sind allgemeine kognitive Prozesse, andere spezifisch für die soziale Kognition.

4.2.5.1 Beispiele für Theorien und Forschung zum fünften Prinzip

Empathie spielt in vielen angewandten Bereichen eine wichtige Rolle. Im klinisch-psychologischen Kontext ist Empathie aus mindestens zwei Gründen wichtig. Erstens sind einige psychische

Störungen mit atypischer Empathie verbunden. Ein Mangel an Empathie steht z. B. mit Mobbing bei Kindern (Noorden, Haselager, Cillessen & Bukowski, 2015) und Cybermobbing (Zych, Baldry, Farrington & Llorent, 2018) in Verbindung und spielt auch bei Autismus und der narzisstischen Persönlichkeitsstörung eine Rolle (Ritter et al., 2011; Rogers et al., 2007). Zweitens ist Empathie ein wichtiger Teil der therapeutischen Beziehung zu Klientinnen und Klienten. Empathie hat auch wichtige Auswirkungen auf andere soziale Verhaltensweisen. So ist sie etwa ein wichtiger Faktor für prosoziales Verhalten (Batson, Duncan, Ackerman, Buckley & Birch, 1981; Stel, Van Baaren & Vonk, 2008; ► Kap. 10). Emotionale Empathie unterstützt altruistisches Teilen (Edele, Dziobek & Keller, 2013) und kognitive Empathie erhöht die Sensibilität für Ungerechtigkeit, die anderen zugefügt wird (Decety & Yoder, 2016). Es gibt auch Hinweise darauf, dass Empathie ein Gegenmittel gegen Vorurteile ist (Miklikowska, 2018). Empathie bezieht sich auf die Repräsentationen der emotionalen Zustände anderer. Interessanterweise scheint Empathie zwei Komponenten zu haben: **Kognitive Empathie** bezieht sich auf das Verständnis, welche Emotionen andere Menschen fühlen, und wird durch Indikatoren dieser Emotionen (z. B. Gefühlsausdrücke) verursacht. **Affektive Empathie** bezieht sich auf die von uns selbst erlebten Emotionen, die durch Indikatoren der Emotionen anderer (beispielsweise durch deren Gefühlsausdrücke) verursacht werden, jedoch als zur anderen Person gehörend erkannt werden.

Definition Start

Definition

Kognitive Empathie (cognitive empathy): Das Verstehen der Emotionen einer anderen Person aufgrund von bestimmten Indikatoren (z. B. Gefühlsausdrücken).

Definition Stop

Definition Start

Definition

Affektive Empathie (affective empathy): Das Empfinden der Emotionen einer anderen Person aufgrund von bestimmten Indikatoren (z. B. Gefühlsausdrücken), wobei der Ursprung der Emotionen in der anderen Person erkannt wird.

Definition Stop

Diese Unterscheidung zwischen affektiver und kognitiver Empathie deutet bereits darauf hin, dass die Fähigkeit, die Emotionen anderer zu verstehen und zu fühlen, von mehreren Prozessen angetrieben wird. Ein zugrunde liegender Prozess ist wahrscheinlich die **emotionale Mimikry**: „die Nachahmung des emotionalen Ausdrucks einer anderen Person“ (Hess & Fischer, 2013, S. 142). Traditionell wurde in der Forschung davon ausgegangen, dass die emotionale Mimikry so stark sei, dass allein die Wahrnehmung der Mimik einer anderen Person unfreiwillig dazu führen würde, die wahrgenommenen Reaktionen zu kopieren. Tatsächlich gibt es mehrere Studien, die in diese Richtung weisen. Beispielsweise ließen Dimberg, Thunberg und Grunedahl (2002) ihre Versuchspersonen eine Reihe von Bildern mit glücklichen und wütenden Gesichtsausdrücken betrachten. In einigen Fällen wurden die Versuchspersonen angewiesen, ein bestimmtes Gesicht lediglich zu betrachten, ohne den Gesichtsausdruck zu imitieren. Dimberg und Kollegen maßen die Aktivität der Gesichtsmuskeln, die beim Lächeln oder Stirnrunzeln beteiligt sind. Interessanterweise führte das bloße Anschauen wütender oder glücklicher Gesichter zu einer subtilen Aktivierung der entsprechenden Muskeln, was darauf hindeutet, dass die Wahrnehmung von Gesichtsausdrücken auch bei den Wahrnehmenden die entsprechende Mimik automatisch auslöst.

Tab. 4.5 Überblick über die Prozesse, die an der Erzeugung von Empathie beteiligt sind, sowie mögliche Inputs dieser Prozesse (nach Cuff, Brown, Taylor & Howat, 2016; Singer & Lamm, 2009)

Möglicher Input	Prozess	Beschreibung
-----------------	---------	--------------

Wahrnehmung von, Wissen über oder bloße Vorstellung der Umstände einer anderen Person	Perspektivenübernahme	Aufbau einer subjektiven Repräsentation davon, wie eine andere Person eine Situation wahrnimmt
Gesichtsausdruck einer anderen Person	Verarbeitung des Gesichtsausdrucks	Erkennen des Musters des Gesichtsausdrucks; Aktivierung eines entsprechenden Schemas der Emotion
Gefühlsausdruck einer anderen Person	Emotionale Mimikry und emotionale Ansteckung	Nachbilden des emotionalen Ausdrucks einer anderen Person; Nachempfinden der ausgedrückten Emotion
Eigene emotionale Erfahrung	Soziale Projektion	Annahme, dass eine andere Person eine der eigenen Emotion ähnliche Emotion fühlt

Neuere Forschungsarbeiten haben unsere Sichtweise auf die emotionalen Mimikry jedoch verfeinert. Am wichtigsten ist dabei, dass Mimikry-Prozesse von der Beziehung zwischen Wahrnehmenden und Wahrgenommenen beeinflusst werden können (Hess & Fischer, 2013). Beispielsweise legen Untersuchungen von Likowski, Mühlberger, Seibt, Pauli und Weyers (2008) nahe, dass die Gesichtsmimikry relativ stark ist, wenn wir eine positiv bewertete Person wahrnehmen, aber reduziert oder sogar umgekehrt wird, wenn wir es mit einer negativ bewerteten Person zu tun haben. Unabhängig davon, wie automatisch oder kontextsensitiv die emotionale Mimikry sein mag, ist es plausibel, dass sie Wahrnehmenden dabei helfen kann, Empathie aufzubauen (Stel et al., 2008). Das gilt insbesondere dann, wenn sie mit einer emotionalen Ansteckung einhergeht, womit der Prozess gemeint ist, durch den eine Emotion von der wahrgenommenen auf die wahrnehmende Person übertragen wird (Neumann & Strack, 2000; s. auch ► Kap. 12). Bedenken Sie, dass wir uns bei der Wahrnehmung darüber bewusst sein müssen, dass der Ausdruck, den wir kopieren, oder die Emotion, die wir fühlen, von einer anderen Person kommt bzw. zu ihr gehört, damit emotionale Mimikry oder Ansteckung zu Empathie führen kann. Emotionale Mimikry und emotionale Ansteckung sind nicht die einzigen Prozesse, die der Empathie vermutlich zugrunde liegen. Vielmehr scheint es plausibel zu sein, dass mehrere soziokognitive Prozesse gemeinsam zum komplexen Phänomen der Empathie beitragen (© Tab. 4.5). Die Konzentration auf nur einen dieser Faktoren wäre sicherlich nicht ausreichend, um die Phänomene, die mit Empathie zusammenhängen, zu verstehen oder zu verändern.

Conclusion Start

Kapitelzusammenfassung

Dieses Kapitel vermittelte einen Überblick über den Forschungsansatz der sozialen Kognition, der zum Verständnis sozialpsychologischer Phänomene beiträgt, indem er sich auf die zugrunde liegenden kognitiven Prozesse konzentriert, die diese Phänomene hervorrufen.

- *Worin besteht der Forschungsansatz der sozialen Kognition?* Der Ansatz widmet sich der Erforschung der kognitiven Prozesse, die sozialen Phänomenen zugrunde liegen. Diese kognitiven Prozesse sind hauptsächlich solche, die auch für den Umgang mit der nichtsozialen Welt verantwortlich sind. Einige kognitive Prozesse könnten sich jedoch speziell im sozialen Bereich entwickelt haben.
- *Was sind sozialpsychologische Phänomene, die in der Forschung zur sozialen Kognition untersucht werden?* Grundsätzlich handelt es sich hierbei um alle Phänomene, die mit Wahrnehmung, Gedächtnis, Gefühlen, Denken und Verhalten in Bezug auf andere Menschen zusammenhängen. Beispiele sind Diskriminierung, Aggression, Gesichtsverarbeitung, Blickverarbeitung, moralisches Denken und Empathie.
- *Was ist ein kognitiver Prozess?* Allgemeine kognitive Prozesse beziehen sich auf die Verarbeitung von Informationen: Informationen aus der Umwelt werden durch Aufmerksamkeit und

Wahrnehmung aufgenommen. Die Informationen werden dann analysiert und transformiert, auch im Hinblick auf bereits im Gedächtnis vorliegende weitere Informationen. Die neuen Informationen werden gespeichert, abgerufen und in Beurteilung und Verhalten umgesetzt. Allgemeine kognitive Prozesse sind an unseren Interaktionen mit unserer sozialen und nichtsozialen Umwelt gleichermaßen beteiligt. Diese Prozesse lassen sich von bereichsspezifischen kognitiven Prozessen unterscheiden, die sich aus der sozialen Natur des Menschen heraus entwickelt und allein im sozialen Kontext eine Funktion haben.

- *Was sind wichtige allgemeine kognitive Prozesse, die zu sozialpsychologischen Phänomenen beitragen?* Die Liste dieser Prozesse ist lang. Oft angeführte kognitive Prozesse sind die Kategorisierung, die Schemaaktivierung und -anwendung, das Lernen, die Verwendung von Heuristiken oder die Selbstkontrolle.
- *Was ist ein Funktionsprinzip und was ist eine Funktionsbedingung?* Ein Funktionsprinzip ist ein Aspekt eines kognitiven Prozesses, der beschreibt, was der kognitive Prozess tut (z. B. neue Informationen und gespeichertes Wissen im Gedächtnis zu integrieren), während sich eine Funktionsbedingung darauf bezieht, unter welchen Bedingungen (z. B. Zeitdruck, kognitive Ressourcen) ein kognitiver Prozess abläuft.
- *Wie lässt sich Diskriminierung durch allgemeine kognitive Prozesse erklären?* Menschen kategorisieren ihre Mitmenschen aufgrund ihrer Merkmale (z. B. Geschlechtsmerkmale oder Hautfarbe). Die Kategorisierung aktiviert damit verbundene Stereotype und Vorurteile. Sobald diese Informationen aktiviert sind, werden sie für die weitere Verarbeitung zugänglich und beeinflussen in Sekundenbruchteilen Urteile und Verhalten, insbesondere dann, wenn die aktuelle Situation mehrdeutig ist und die urteilende Person unter Zeitdruck steht oder abgelenkt ist.
- *Was ist der Unterschied zwischen sozialem Lernen und Lernen im Allgemeinen?* Soziales Lernen bezieht sich auf das Phänomen, dass Menschen aus der Beobachtung anderer, aus der Interaktion mit anderen oder durch Unterricht lernen können. Soziales Lernen ist insofern effizient, als es den Vorteil hat, dass nicht jede einzelne Person die Lernerfahrungen, die die gesamte Menschheit vor ihr gemacht hat, persönlich wiederholen muss. Soziales Lernen kann erklären, warum Medien beispielsweise Einfluss auf Vorurteile und Aggressionen haben können.
- *Wie prägt die Motivation die soziale Kognition?* Die soziale Kognition wird durch ungerichtete und gerichtete Motive geprägt. In Bezug auf ungerichtete Motive unterscheiden sich Menschen z. B. darin, wie wichtig es ihnen ist, ein genaues Urteil über ihre soziale Umwelt zu treffen. Dieses Motiv beeinflusst, wie Menschen Informationen verarbeiten. Diejenigen, die eine hohe Genauigkeitsmotivation haben, verarbeiten Informationen weniger heuristisch als diejenigen, die eine niedrige Genauigkeitsmotivation haben, was wichtige Auswirkungen hat, etwa auf die Wahrnehmung und die Überredung. Es gibt eine Vielzahl gerichteter Motive (z. B. Selbstaufwertung, Kontrolle), die ebenfalls beeinflussen, worauf Menschen achten, wie sie Informationen wahrnehmen und verarbeiten, und die Urteile und Verhalten beeinflussen.
- *Wie beeinflusst die Situation soziale kognitive Prozesse?* Ein und derselbe Reiz kann unterschiedliche kognitive Prozesse hervorrufen, je nach dem inneren Zustand der wahrnehmenden Person und dem äußeren Kontext. Das liegt daran, dass je nach Situation unterschiedliche Informationen im Gedächtnis zugänglich sind, was wiederum beeinflusst, wie die vorliegenden Reize wahrgenommen und verarbeitet werden. Darüber hinaus nehmen interne Zustände und der äußere Kontext Einfluss darauf, welche Merkmale in einer Situation hervorstechen (salient sind). Es wird mehr Aufmerksamkeit auf die salienten Merkmale gelenkt und diese erhalten daher ein stärkeres Gewicht bei der Verarbeitung. Dies hat wiederum Auswirkungen auf das Gedächtnis, Urteile und schließlich Verhalten.
- *Was ist das Besondere an der Gesichtsverarbeitung?* Menschen verarbeiten Gesichter ganzheitlich, so als wären sie ein einziger Reiz. Das menschliche Gehirn scheint besonders darauf eingestellt zu sein, spezifische Informationen aus Gesichtern zu extrahieren, z. B. Blickrichtung und emotionale Gesichtsausdrücke. Aus diesen Informationen werden verschiedene Rückschlüsse gezogen (z. B. über die Absichten oder Emotionen der anderen Person). Bei einigen psychischen Störungen ist auch die Verarbeitung von Gesichtern gestört.
- *Gibt es psychologische Gesetze, die bestimmen, was wir für moralisch richtig oder falsch halten?* Einige Theorien argumentieren, dass Menschen auf fünf vererbte moralische Grundlagen zurückgreifen, die beeinflussen, wie wir moralische Übertretungen empfinden und über sie

denken.

- *Was ist Empathie? Und wie funktioniert sie?* Der Kern der Empathie besteht darin, dass Menschen oft wissen, wie sich andere fühlen, und manchmal sogar beginnen, ähnliche Gefühle wie andere zu haben, während sie sich immer noch bewusst sind, dass die andere Person die Quelle dieser Gefühle ist. Empathie basiert auf einer Reihe sowohl allgemeiner als auch bereichsspezifischer kognitiver Prozesse, z. B. Mimikry des Gesichtsausdrucks, Perspektivenübernahme und Projektion. Die Empathie ist bei verschiedenen psychischen Störungen beeinträchtigt und ihr kommt eine wichtige Regulationsfunktion für das soziale Leben zu.

Conclusion Stop

DefinitionList Start

Empfohlene Literatur

Carlston, D. E. (Ed.) (2013). *The Oxford handbook of social cognition*. New York, NY, USA: Oxford University Press.

- Eine umfangreiche Sammlung von Übersichtskapiteln über den Forschungsstand bei vielen spezifischen Themen der sozialen Kognition.

Dunning, D. (2015). Motivated cognition in self and social thought. In M. Mikulincer, P. R. Shaver, E. Borgida & J. A. Bargh (Eds.), *APA handbook of personality and social psychology, vol. 1: Attitudes and social cognition* (pp. 777–803). Washington, DC, USA: American Psychological Association.

- Übersicht zum motivationalen Einfluss auf die soziale Kognition.

Frith, U., & Frith, C. (2010). The social brain: allowing humans to boldly go where no other species has been. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London B: Biological Sciences*, 365, 165–176.

- Eine kurze Einführung zu spezifisch sozialkognitiven Gehirnprozessen.

Gawronski, B., & Payne, B. K. (Eds.) (2010). *Handbook of implicit social cognition: Measurement, theory, and applications*. New York, NY, USA: Guilford Press.

- Ein Sammelband über soziale Kognition mit einem besonderen Schwerpunkt auf automatische soziale Kognition.

Kennedy, D. P., & Adolphs, R. (2012). The social brain in psychiatric and neurological disorders. *Trends in Cognitive Sciences*, 16, 559–572.

- Eine Übersicht über Störungen, die spezifische sozialkognitive Komponenten haben.

Seyfarth, R. M., & Cheney, D. L. (2015). Social cognition. *Animal Behaviour*, 103, 191–202.

- Ein prägnanter Überblick über die soziale Kognition in der Tierverhaltensforschung.

Strack, F., & Deutsch, R. (2015). The duality of everyday life: Dual-process and dual system models in social psychology. In M. Mikulincer, P. R. Shaver, E. Borgida & J. A. Bargh (Eds.), *APA handbook of personality and social psychology: Attitudes and social cognition* (pp. 891–927). Washington, DC, USA: American Psychological Association.

- Eine umfangreiche Übersicht über Zweiprozessmodelle in der Forschung zur sozialen Kognition.

Todorov, A., Olivola, C. Y., Dotsch, R., & Mende-Siedlecki, P. (2015). Social attributions from faces: Determinants, consequences, accuracy, and functional significance. *Annual Review of Psychology*, 66, 519–545.

- Eine umfangreiche Diskussion des aktuellen Forschungsstands im Bereich der Gesichtsverarbeitung.

Abb. 4.1 Informationsverarbeitungsparadigma. Schematische Darstellung des Ablaufs der Informationsverarbeitung (teilweise basierend auf Neisser, 1967; Strack, 1988). Reize werden durch unsere Aufmerksamkeit gefiltert/ausgewählt und treten in das System ein. Dann werden sie in sich wiederholenden Zyklen auf Grundlage des im Gedächtnis gespeicherten Wissens verarbeitet. Die Richtung und Intensität der Verarbeitung ist abhängig von unseren Zielen und Motiven (d. h. den Richtungskräften). Die Verarbeitungsintensität hängt außerdem von unseren kognitiven Fähigkeiten ab bzw. den Bedingungen, unter denen der Prozess stattfindet (z. B. Zeitdruck, Ablenkung). Die Verarbeitung kann dann zu Verhalten führen

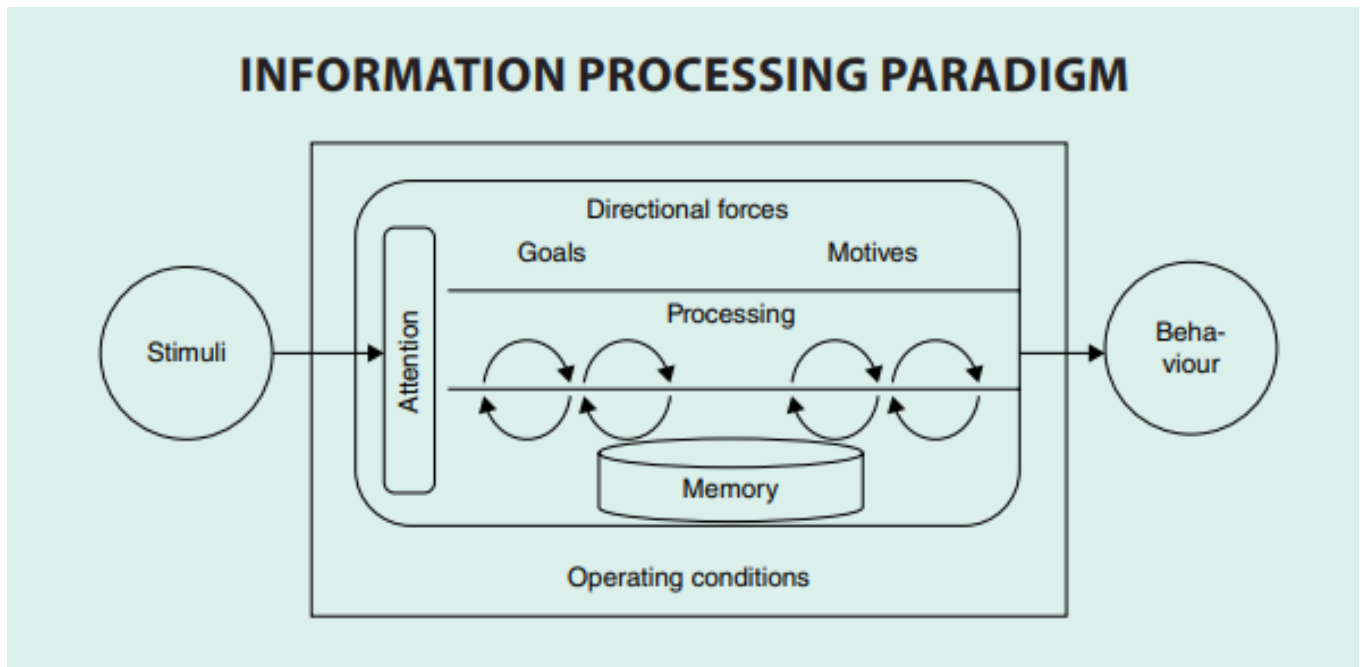


Abb. 4.2 Dieses Bild des Eiffelturms ruft bei Ihnen vielleicht Erinnerungen an einen Aufenthalt in Paris wach – hierbei handelt es sich um ein Beispiel für geleiteten Gedächtnisabruf



Abb. 4.3 Die Verwechslung eines Mobiltelefons oder eines anderen harmlosen Gegenstands mit einer Waffe kann daher rühren, dass die Eigenschaft „bedrohlich“ Bestandteil des Stereotyps über Schwarze Menschen ist



Abb. 4.4 Modell situationsgebundener Inferenz. (Aus: Loersch & Payne, 2011. Copyright © 2011 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)

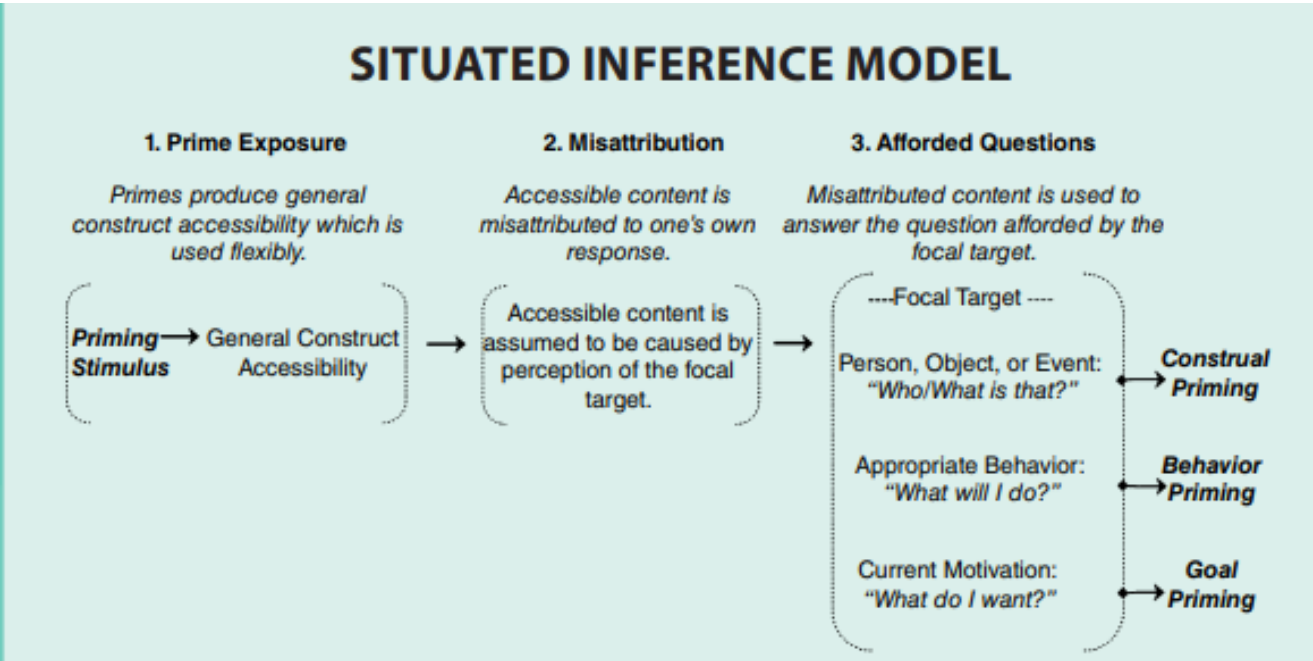


Abb. 4.5 Schematische Darstellung eines SMT-Durchgangs. Jeder Durchgang beginnt mit einem Fixierungskreuz, gefolgt von einer kurzen Präsentation des Primes (im vorliegenden Versuch ein Schwarzes oder ein Weißes Gesicht oder eine neutrale Gesichtsform). Auf einen leeren Bildschirm folgt dann für eine sehr kurze Dauer der Zielreiz, der durch ein graues Muster gelöscht wird, das so lange auf dem Bildschirm bleibt, bis die Versuchspersonen ihre Einschätzung darüber abgegeben haben, ob der Zielreiz mehr oder weniger bedrohlich erscheint als der Durchschnitt. Die Versuchspersonen werden angewiesen, den Primes Aufmerksamkeit zu schenken, aber nicht auf sie zu reagieren. (Aus: Sherman & Krieglmeyer, 2012. Copyright © 2012 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

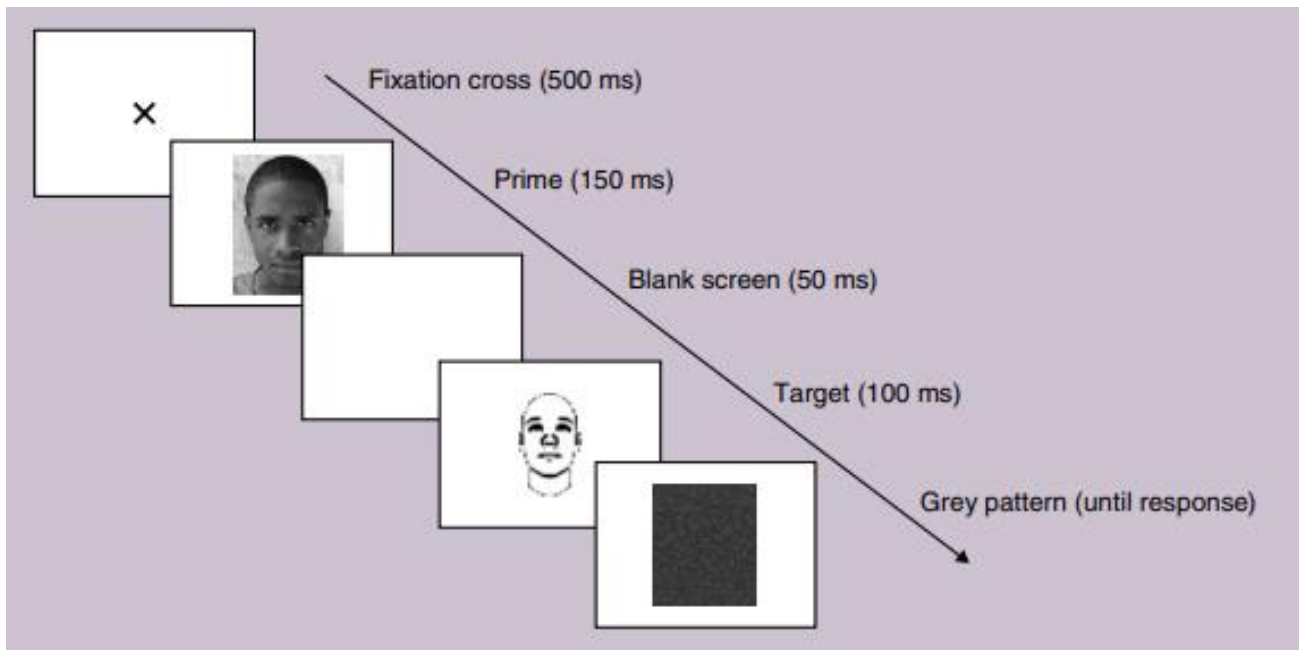


Abb. 4.6 Ergebnisse des Experiments 1a von Krieglmeyer und Sherman (2012). Die y-Achse zeigt den Anteil der Antworten, die darauf hindeuteten, dass die Versuchspersonen den Zielreiz als bedrohlich empfanden. Auf der linken Seite werden die Antworten auf wenig bedrohliche Zielreize dargestellt und auf der rechten Seite die Antworten auf bedrohliche Zielreize. Die verschiedenen Grautöne zeigen an, ob die Versuchspersonen unmittelbar vor der Beurteilung ein Weißes Gesicht, ein Schwarzes Gesicht oder eine neutrale Gesichtsform gesehen hatten. (Aus: Sherman & Krieglmeyer, 2012, S. 6. Copyright © 2012 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

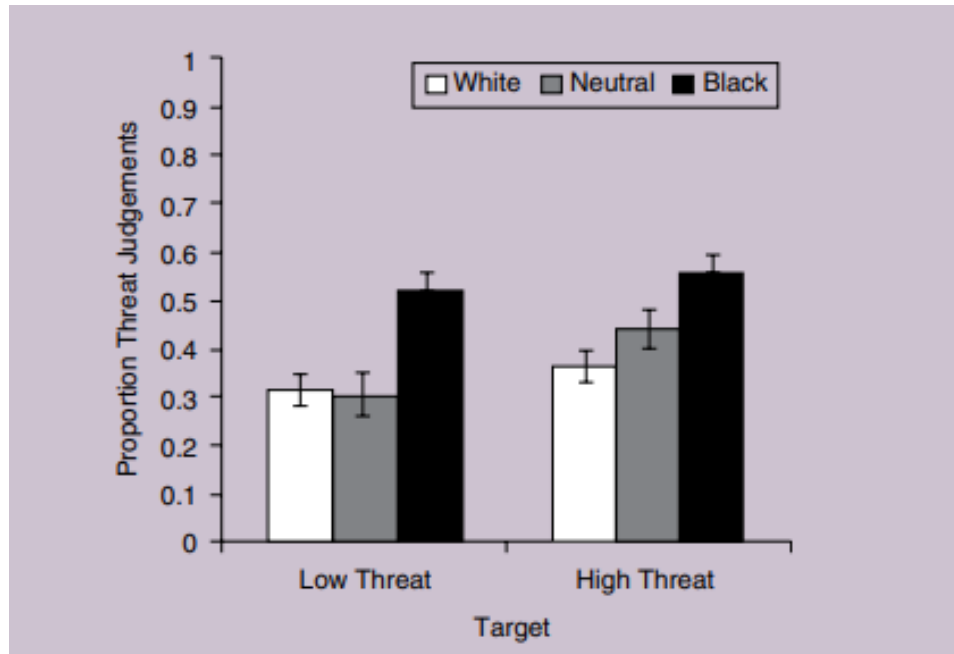


Abb. 4.7 Menschen, die sich anders als die Mehrheit kleiden, stechen heraus und ziehen die Aufmerksamkeit anderer Menschen auf sich. Sie sind im jeweiligen Kontext salient



Abb. 4.8 Prozentsatz der Versuchspersonen, die sich an einen bestimmten Anteil der Kohlenstoffemissionen erinnerten, der gemäß Text vom Menschen verursacht wird ($\frac{3}{4}$ war die richtige Antwort). (Nach Hennes et al., 2016. Copyright © 2016 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

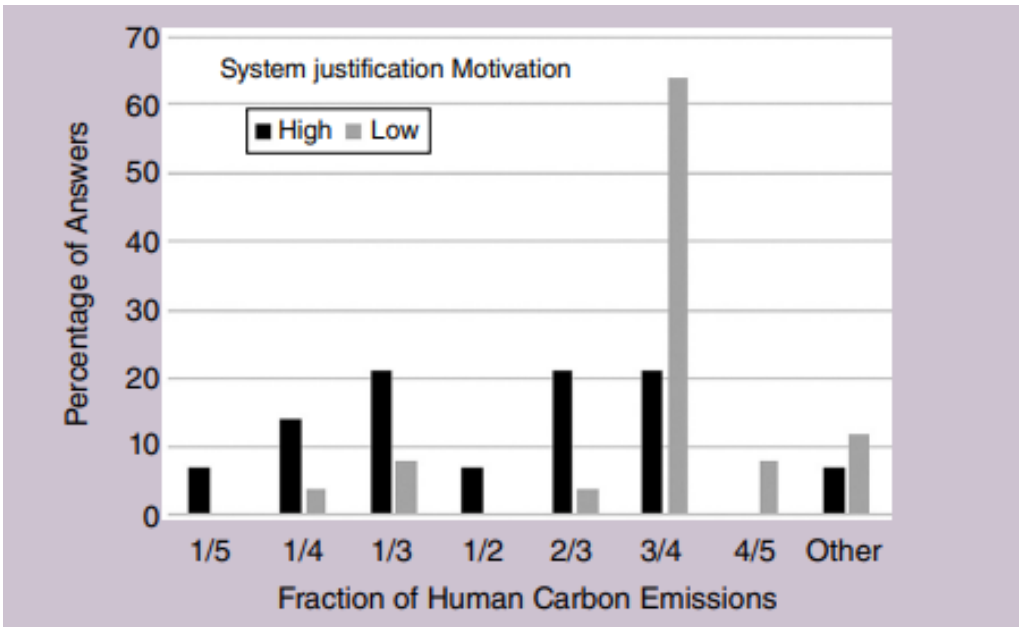


Abb. 4.9 Die von Stillman und Maner (2009) untersuchten Männer nahmen irrtümlicherweise an, dass lächelnde und attraktiv gekleidete Frauen offen für kurzfristige und unverbindliche Beziehungen wären.



Abb. 4.10 Vereinfachte Darstellung der Composite Task. Die Versuchspersonen werden instruiert, das Gesicht einer Person (hier Onkel A) zu identifizieren. Das Gesicht wird entweder vollständig präsentiert (Spalte 1), oder zur Hälfte durch ein anderes Gesicht ersetzt, wobei die andere Hälfte entweder verschoben (Spalte 2) oder mit dem Zielgesicht verbunden ist (Spalte 3). (Nach Young et al., 1987. Copyright © 1987 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)

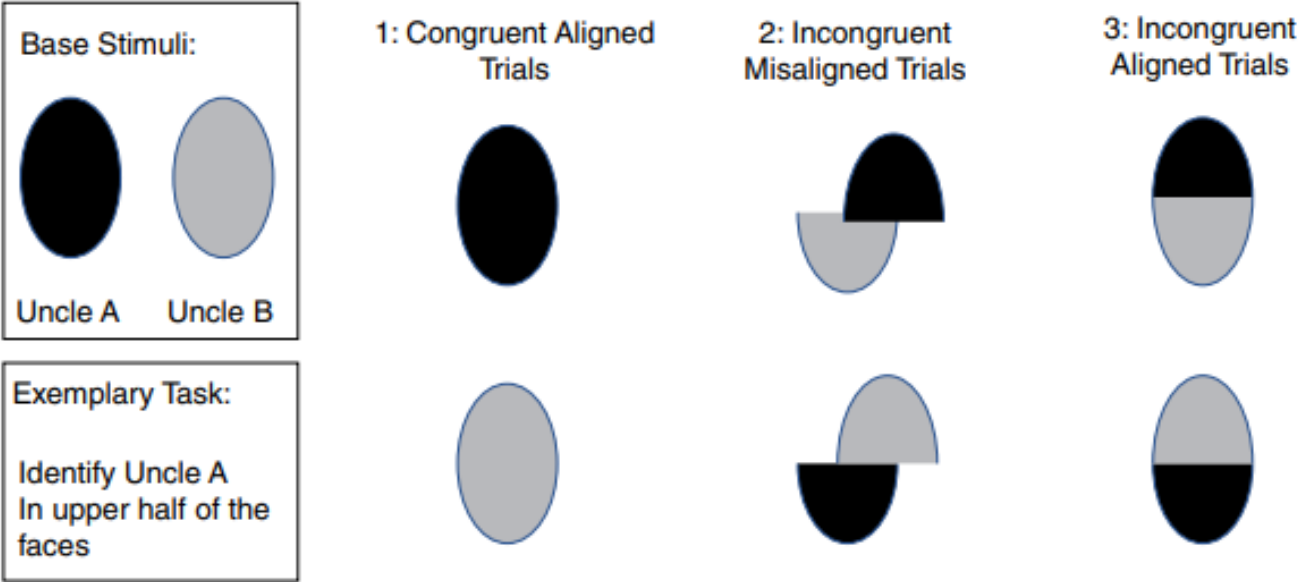


Abb. 4.11 Grafische Darstellung der Prozessannahmen der MFT. Reize aus der Umwelt (z. B. eine verletzte Person) oder in unseren Gedanken (z. B. Gedanke an eine verletzte Person) können als Auslöser moralischer Grundlagen wirken, auch ohne Bewusstsein darüber, dass der Reiz oder Gedanke eine moralische Grundlage aktiviert hat, und ohne bewusste Abwägung der moralischen Relevanz des Reizes oder Gedankens. Vielmehr führt die aktivierte moralische Grundlage zu einer Emotion (z. B. Mitgefühl), die das Verhalten oder weitere Urteile bestimmen kann. Weitere Urteile beruhen auf bewusstem moralischem Schlussfolgern, das darauf ausgerichtet ist, eine Rechtfertigung der durch die aktivierte Grundlage ausgelösten moralischen Emotion zu liefern (z. B. Erklärungen dafür, warum es moralisch richtig ist, leidenden Menschen zu helfen), insbesondere wenn wir versuchen, anderen Menschen unsere moralischen Reaktionen zu erklären. (Nach Graham et al., 2013, mit freundlicher Genehmigung von Elsevier)

