

Einführung in die Sozialpsychologie

Vorlesung, Sommersemester 2012

7. Sitzung: Konformität u. sozialer
Einfluss / Einstieg Gruppenprozesse

Prof. Dr. Gerald Echterhoff

THEMA: Konformität und sozialer Einfluss



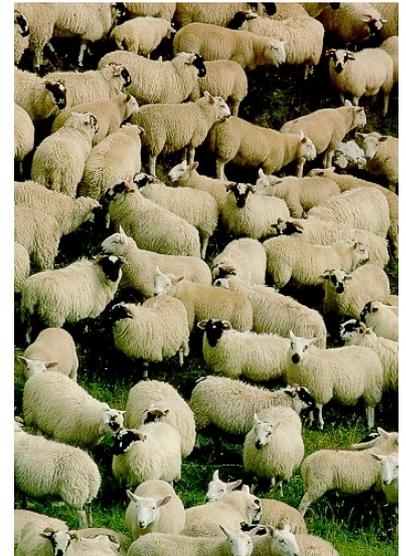
THEMA: Konformität und sozialer Einfluss

Inhalte:

- Informativer sozialer Einfluss
- Normativer sozialer Einfluss
- Einfluss von Autoritäten (Gehorsam)

Konformität: Begriff

- Konformität =
 - Anpassung an die Position anderer Agenten (Menschen, Gruppen), die bewirkt wird durch deren realen oder vorgestellten Einfluss.
 - oft synonym mit Mehrheitseinfluss
- Im Alltag weit verbreitet:
 - *Mehrheitsprinzip als formale Norm in demokratischen Gesellschaften*
 - *Meinungen, Vorlieben, Mode...*



2 Arten des sozialen Einflusses

- Informativer sozialer Einfluss
- Normativer sozialer Einfluss

Informativer Sozialer Einfluss

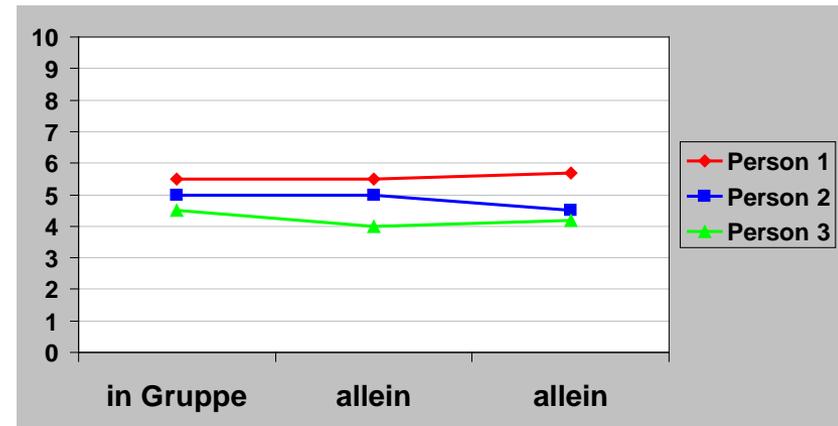
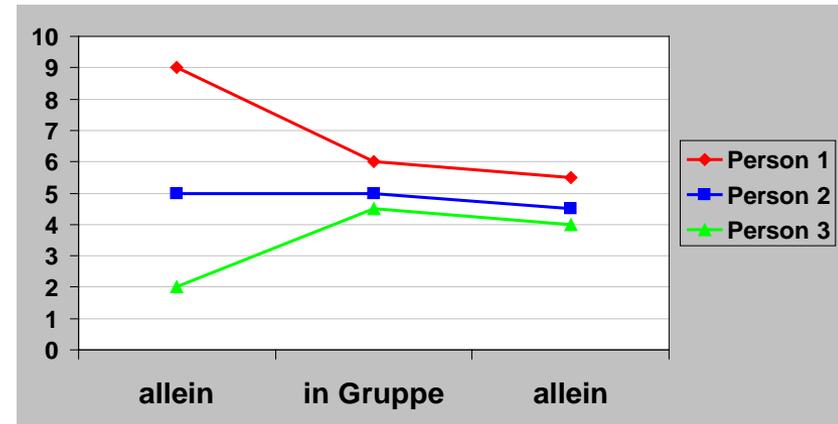
- Andere Menschen als nützliche Informationsquelle in mehrdeutigen Situationen
- Reduktion von Unsicherheit durch Beobachtung des Verhaltens anderer

Muzafer Sherif (1936)

- Autokinetischer Effekt
 - Stationärer Lichtpunkt in dunklem Raum
 - Schätzung der (scheinbaren!) Bewegung
 - Situation der Unsicherheit
- => Informationsmangel / -not
- Durchgänge:
 - alleine vs. in Gruppen

Informativer Einfluss beim autokinetischen Effekt (Sherif, 1936)

- Bedingung 1: erst allein, dann in Gruppe. Persönliche Normen konvergieren in Richtung einer gemeinsamen Gruppennorm.
- Bedingung 2: erst in Gruppe, dann allein. Früh herausgebildete Gruppennorm bleibt auch in den Einzelsitzungen erhalten.



Interpretation:

Bei mehrdeutiger Reizsituation werden die Urteile der anderen als Bezugsrahmen verwendet.

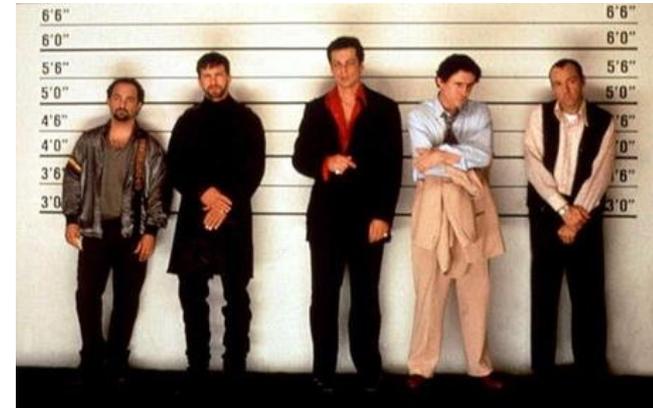
Akzeptanz vs. Compliance

- Private Akzeptanz
 - Konformes Verhalten aus dem ernsthaften Glauben heraus, dass andere Recht haben
- Öffentliche Compliance
 - Öffentlich konformes Verhalten
(private Akzeptanz hier nicht notwendig)

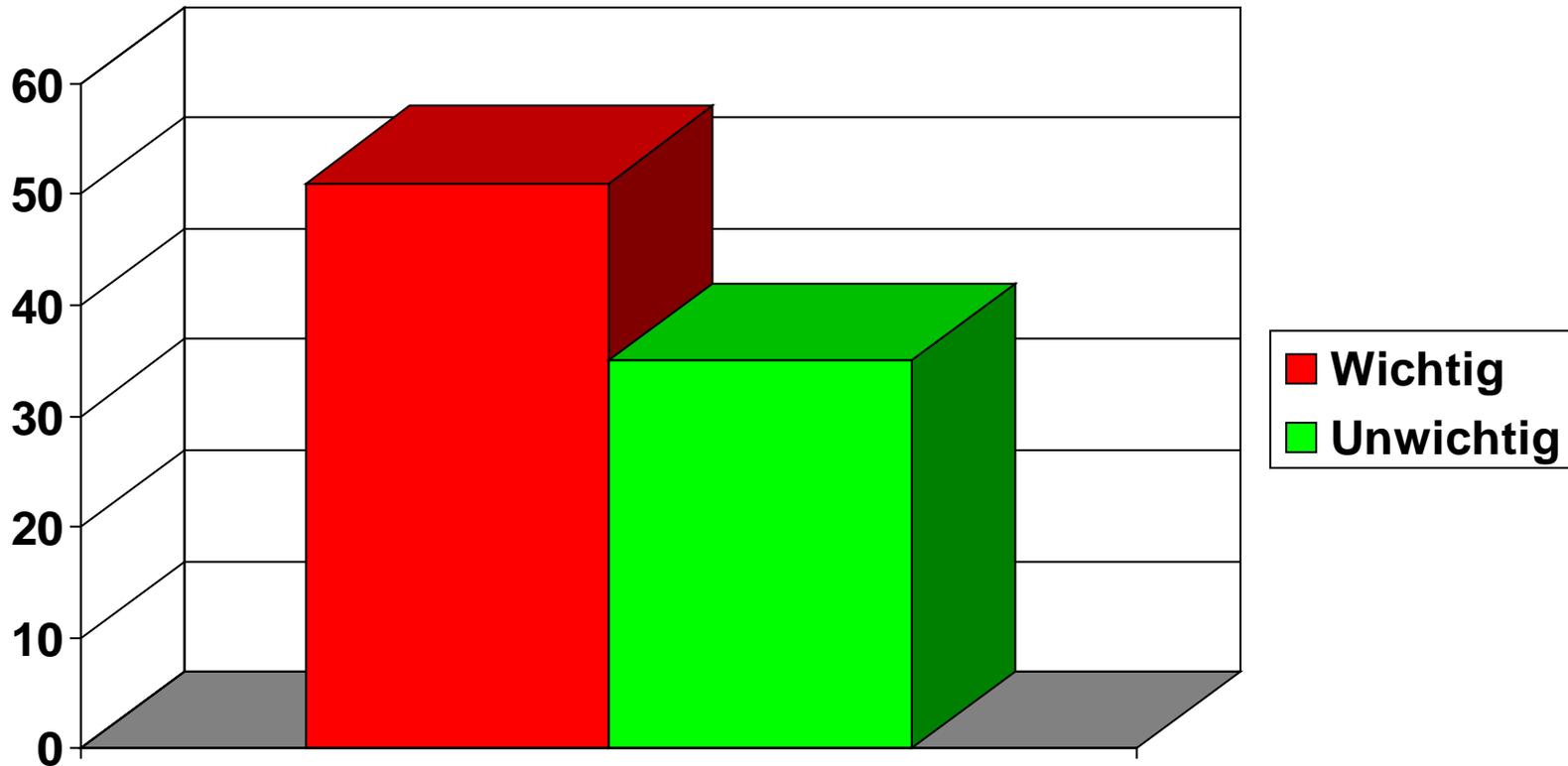
Sherif findet Konformität auch wenn Gruppen wieder aufgelöst werden → private Akzeptanz

Wichtigkeit der Aufgabe

- Nimmt informativer sozialer Einfluss mit steigender Wichtigkeit einer Aufgabe ab oder zu?
- Baron, Vandello & Brunzman (1996):
 - Täteridentifikation (line-up)
 - Sehr kurze, einmalige Darbietung (0,5 Sekunden) -> Unsicherheit
 - 3 eingeweihte Helfer
 - UV: Wichtigkeit
 - Belohnung von 20\$ für die Besten, wichtige Normierung für Täteridentifikation
 - AV:
 - Zustimmung zu eingeweihten Helfern



Baron et al. (1996)



Zustimmung in %

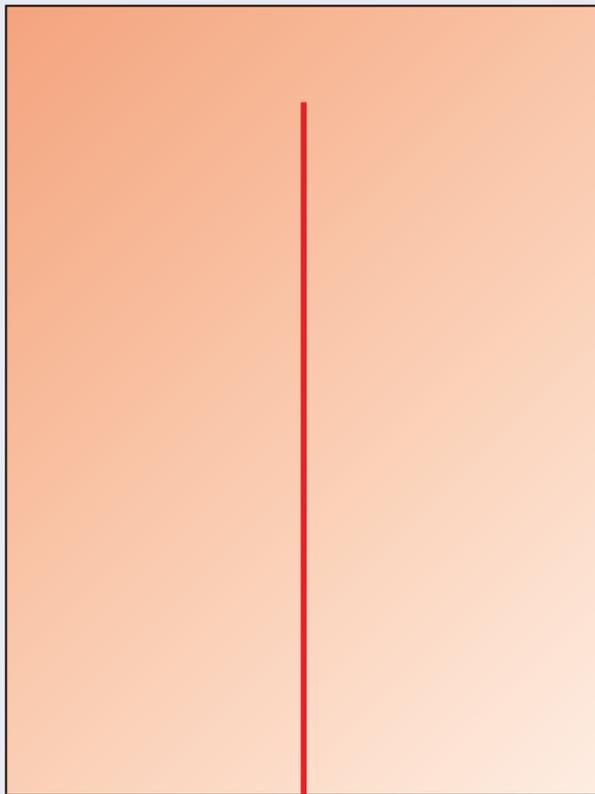
Randbedingungen für informativen sozialen Einfluss

- Mehrdeutigkeit
 - Je größer Unsicherheit, desto eher Konformität
- Krise
 - Zeitdruck, Angst, Panik erhöhen Konformität
- Expertise
 - Je größer Expertise der Informationsquelle, desto eher Konformität
- Wichtigkeit
 - Je wichtiger das Urteil, desto eher Konformität

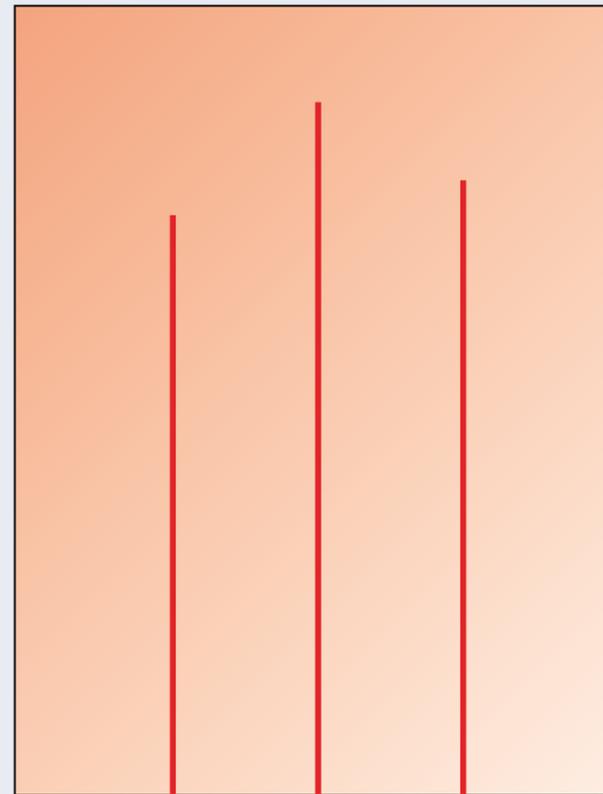
Normativer sozialer Einfluss: Definition

- Konformität um von anderen gemocht oder akzeptiert zu werden
- Führt zu öffentlicher compliance,
nicht unbedingt zu privater Akzeptanz

Normativer Sozialer Einfluss



Standardlinie



1 2 3

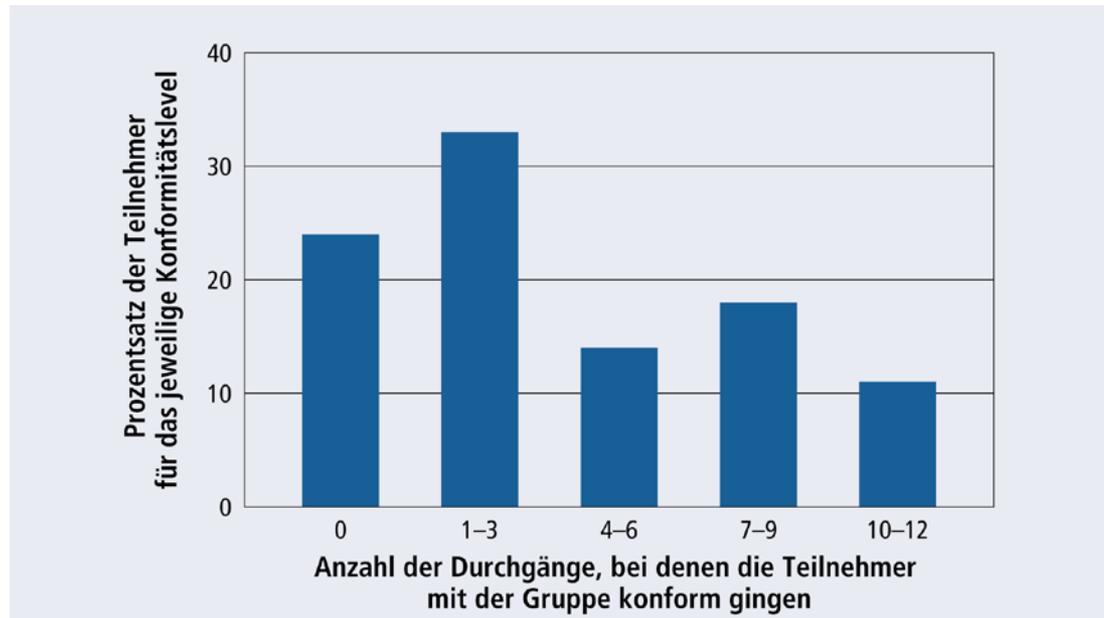
Vergleichslinien

Solomon Asch (1956)

- Linienschätzaufgabe
- 8er Gruppen
- Vp an vorletzter Stelle
- Mehrere Durchgänge
 - 3. Durchgang: falsche Antwort durch 6 eingeweihte Personen
- AV: Zustimmung zu falscher Antwort



Ergebnisse



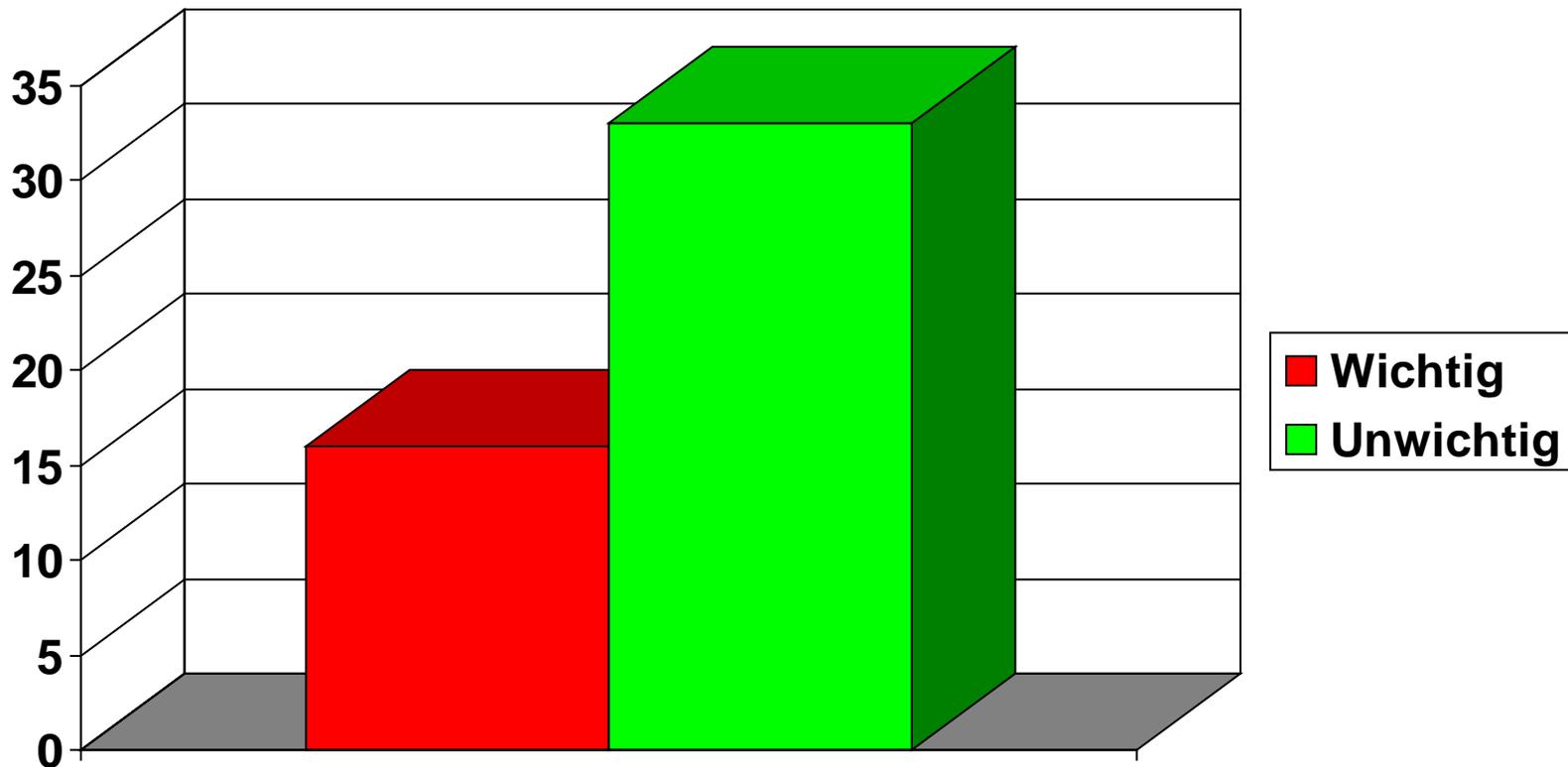
Grafik 8.3: Ergebnisse der Studie von Asch zur Beurteilungen von Linien. Teilnehmer der Linienstudie von Asch zeigten einen erstaunlich hohen Grad von Konformität, selbst in Anbetracht dessen, dass die Gruppe augenscheinlich in ihren Beurteilungen falsch lag. 76 Prozent der Teilnehmer gingen in mindestens einem Versuch konform; nur 24 Prozent der Teilnehmer verhielten sich nie konform (siehe Balken, der mit null bezeichnet ist). Die meisten Teilnehmer verhielten sich in einem bis drei von den zwölf Versuchen, in welchen die Gruppe falsche Antworten gab, konform. Eine beträchtliche Anzahl von Teilnehmern jedoch verhielt sich fast jedes Mal konform zur Gruppe, wenn diese eine falsche Antwort gab (siehe Balken rechts) (nach Asch, 1957).

Wichtigkeit – die zweite

- Nimmt normativer sozialer Einfluss mit steigender Wichtigkeit einer Aufgabe ab oder zu?
- Baron et al.:
 - Täteridentifikation (line-up)
 - Sehr lange, zweimalige Darbietung (5 Sekunden) -> einfache Aufgabe
 - 3 eingeweihte Helfer
 - UV: Wichtigkeit
 - Belohnung von 20\$ für die Besten, wichtige Normierung für Täteridentifikation
 - AV:
 - Zustimmung zu eingeweihten Helfern



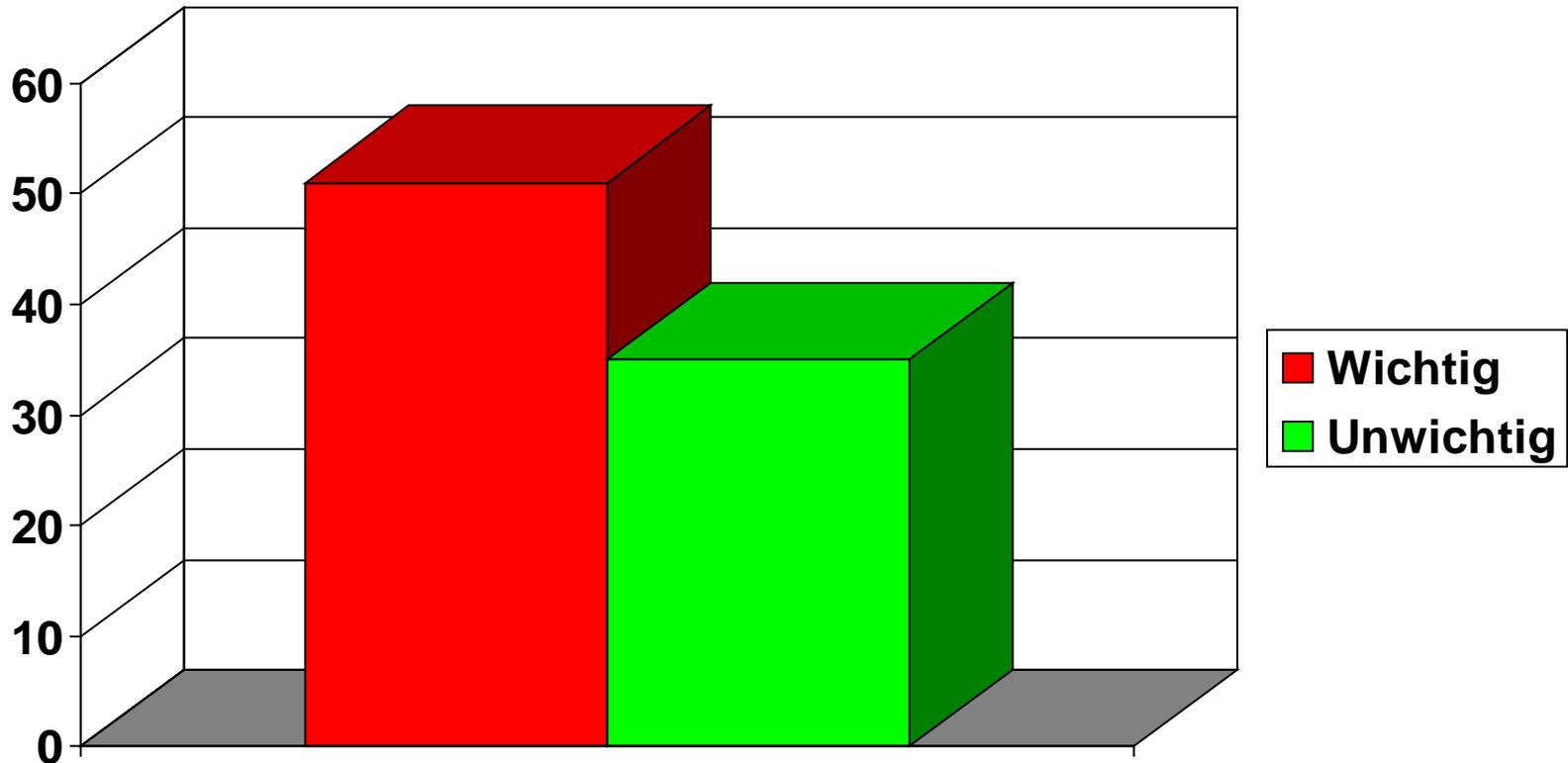
Baron et al. (1996): Einfache Aufgabe



Zustimmung in %

Zur Erinnerung

Baron et al. (1996): Schwierige Aufgabe

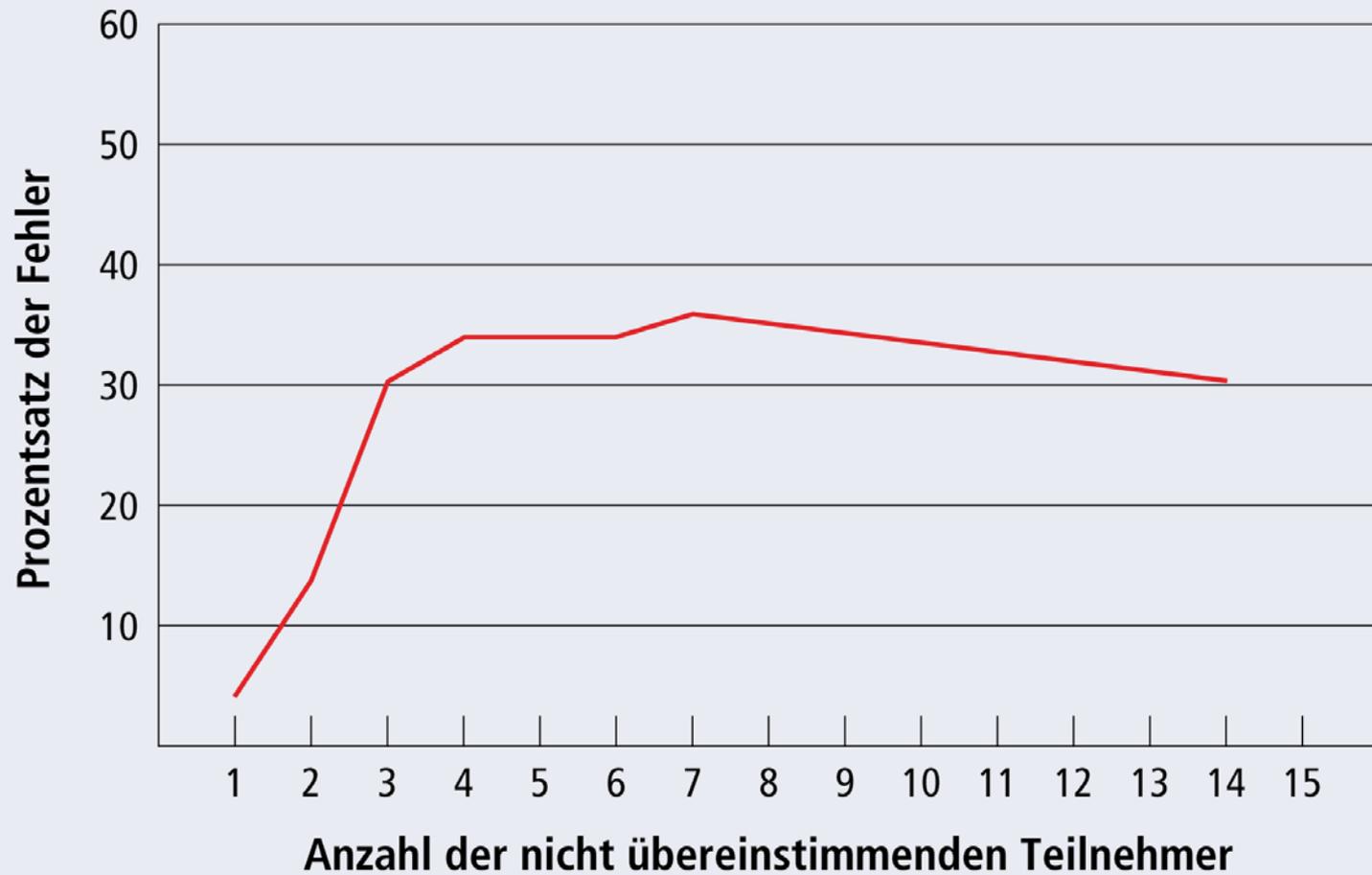


Zustimmung in %

Randbedingungen für normativen sozialen Einfluss

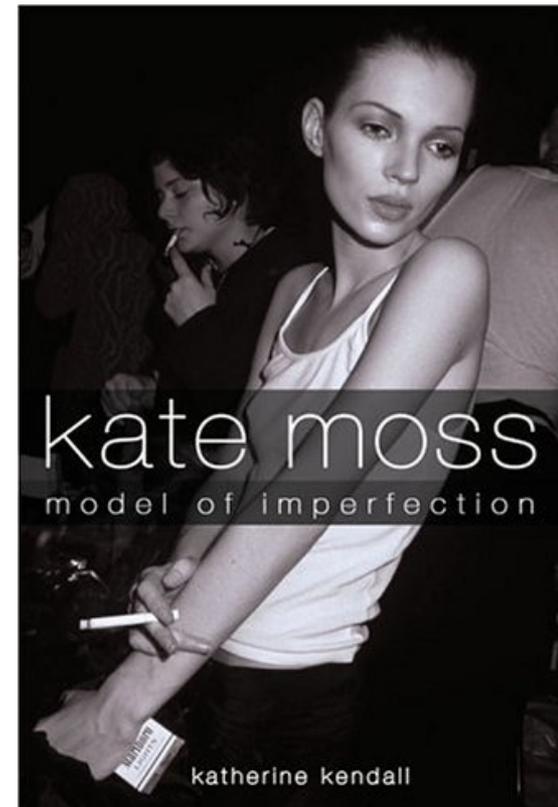
- Stärke
 - Wichtigkeit der Gruppe
- Unmittelbarkeit
 - Räumliche und zeitliche Nähe
- Anzahl
 - Anzahl der Mitglieder

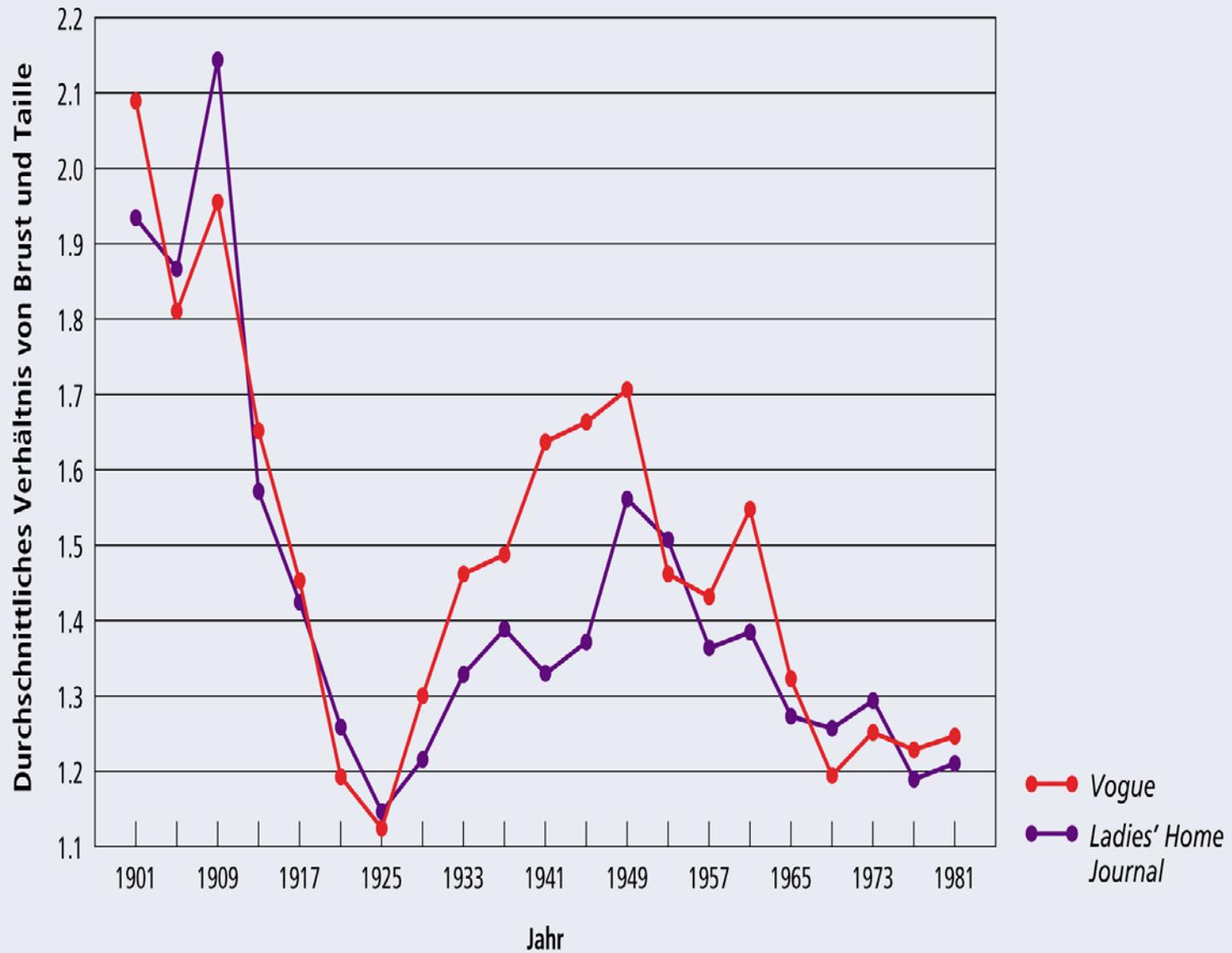
Gruppengröße



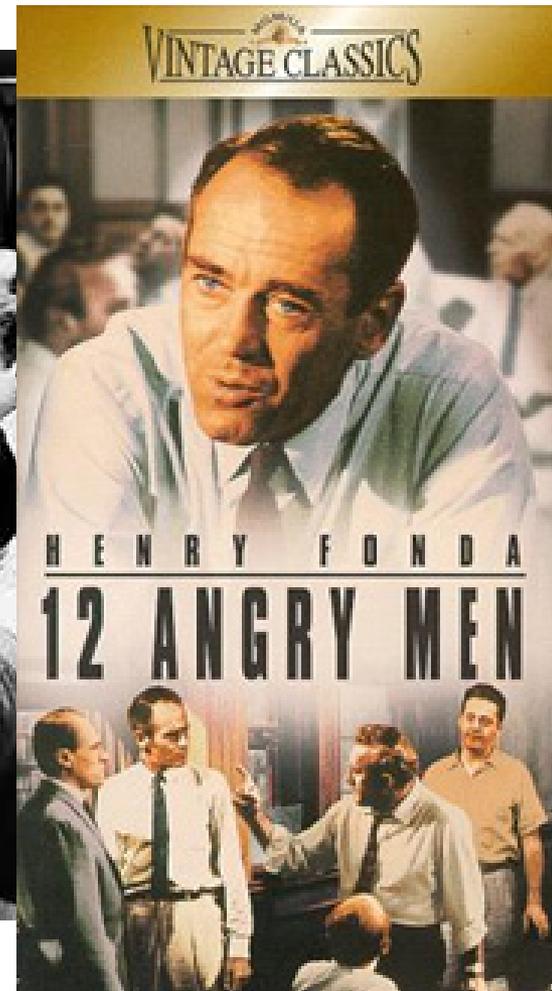
Sozialer Einfluss im Alltag

- Mode
 - Kleidung, Tattoo, Piercing...
- Körperbild





Minderheiteneinfluss



Minderheiteneinfluss (= Minoritäteneinfluss)

- Voraussetzung:
 - Beharrlichkeit und Konsistenz der Minderheit
- Mechanismus:
 - Informativer sozialer Einfluss
- Wirkung:
 - oft private Akzeptanz

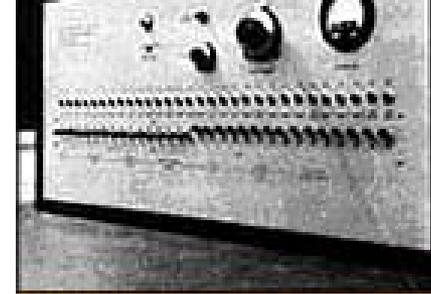
Einfluss von Autoritäten

- Stanley Milgram
 - Lernexperiment
 - Zufällige Rollenzuweisung (Lehrer, Schüler)
 - Lernen von Wortpaaren
 - Bestrafung für falsche Antworten
 - 15 – 450 Volt
 - Autorität
 - Versuchsleiter
 - Weißer Kittel



Milgram-Experiment

- Information
 - Beschriftung des „Schockgenerators“
 - „Leichter Schock“ ... „Gefahr: schwerer Schock“ „XXX“
 - Rückmeldungen des „Schülers“
 - „Autsch!“ „Versuchsleiter! Holen Sie mich hier raus!“ „(sehr gequälter langer Schrei)“
 - Anweisungen des „Versuchsleiters“
 - „Fahren Sie bitte fort.“
„Es ist absolut wichtig, dass sie fortfahren.“ „Das Experiment verlangt es, dass Sie weitermachen.“ „Sie haben keine andere Wahl. Sie müssen weitermachen.“



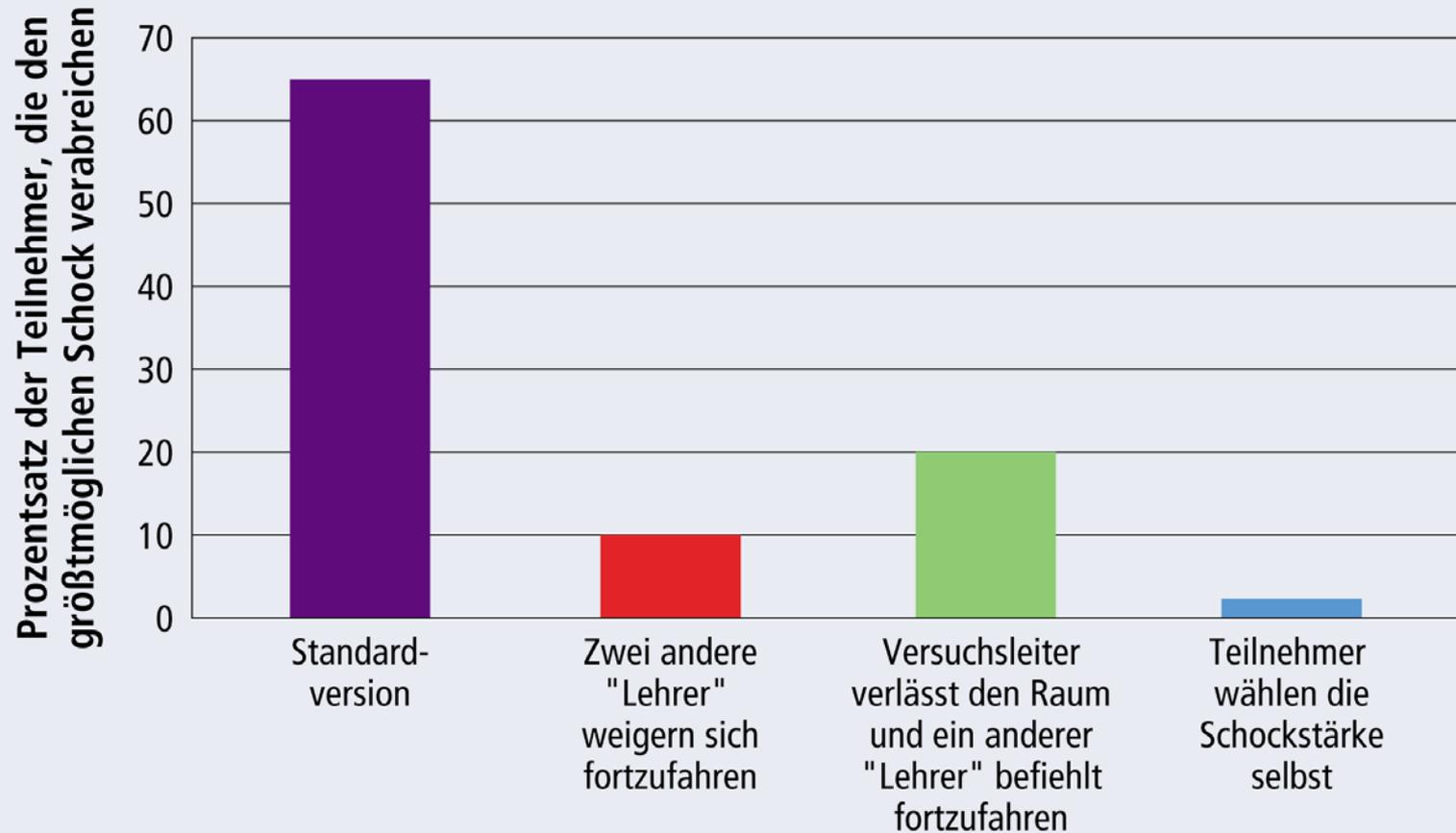
The shock generator, showing the switched ranging from 15 to 400 volts



The teacher helps to strap the learner into the chair and helps place the electrodes

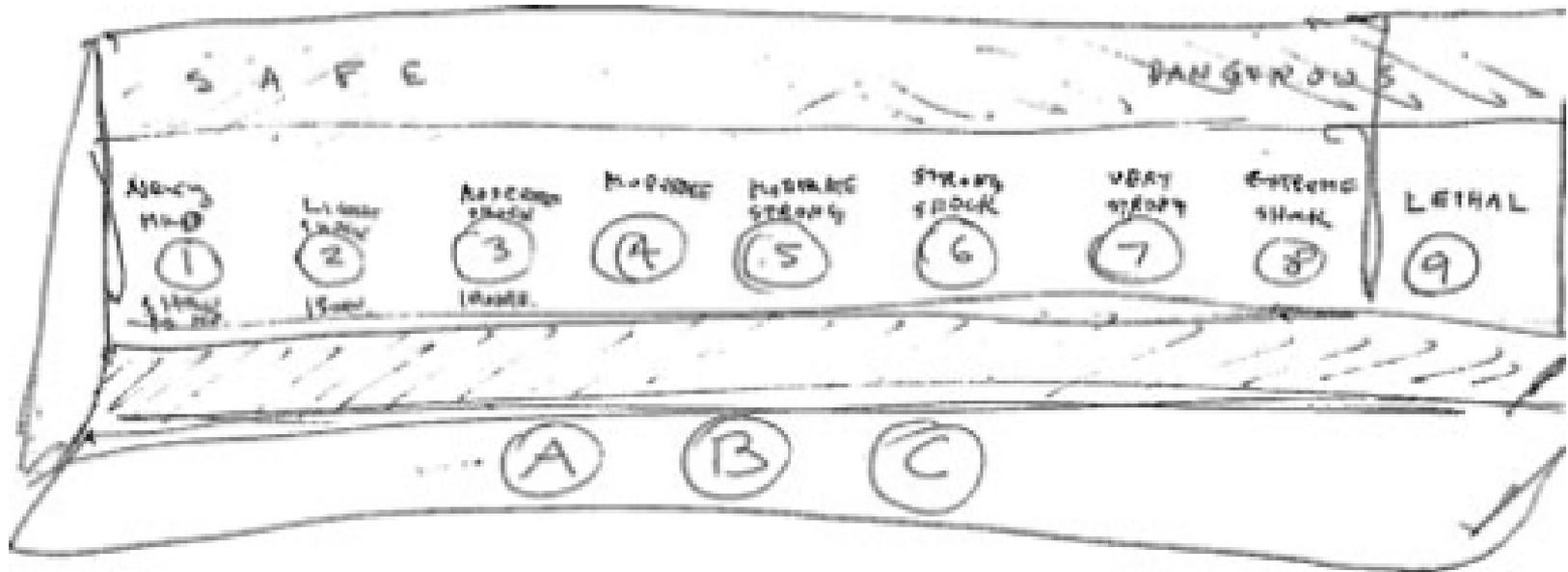


Ergebnisse Milgram-Experiment



Studies in obedience

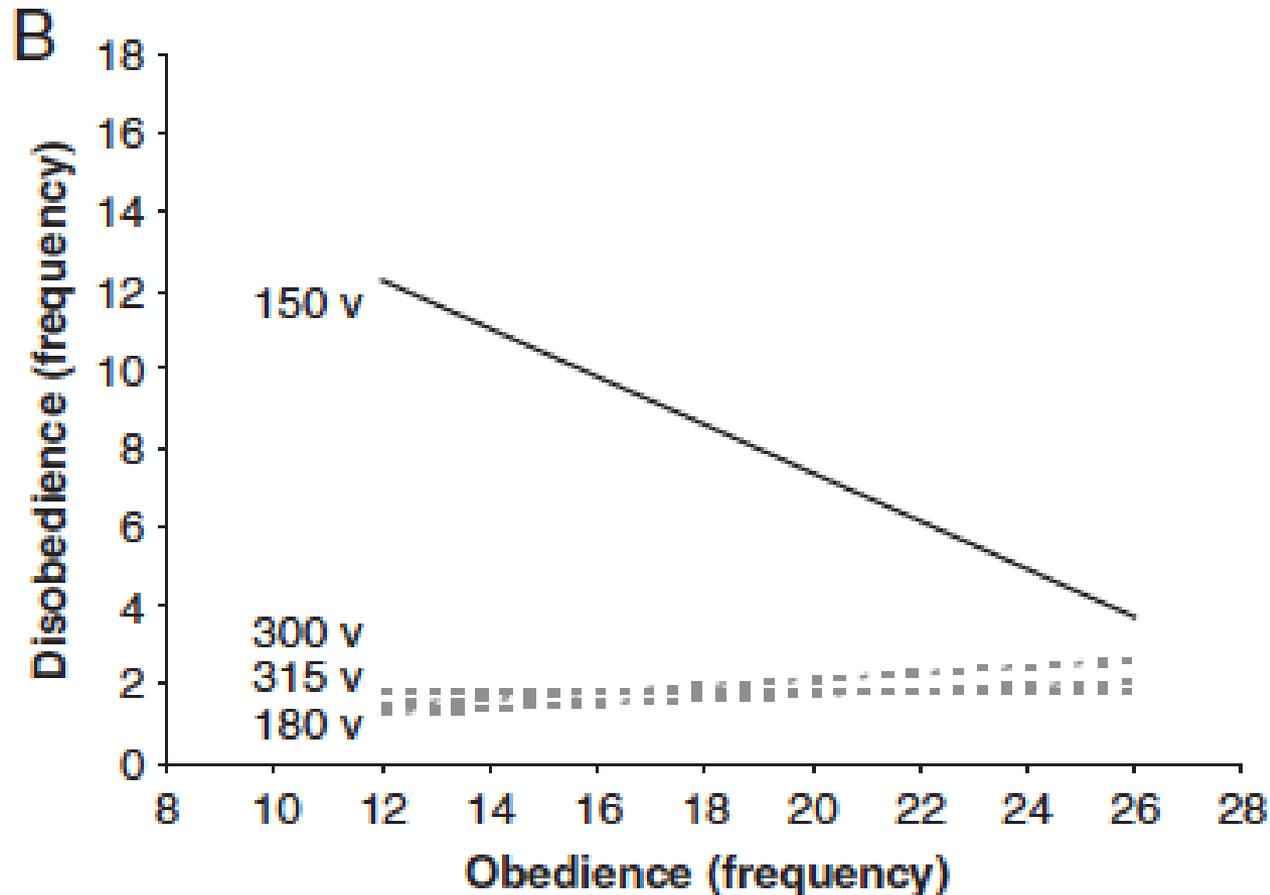
1. Waver [sic] of responsibility—from experimenter—For Germa[n]y
2. Panel



3. The war situation—
2 naive S[ubject]'s. One must shock the other—
1 way switch. Can be controlled by E.
4. Working in teams:
5. The Pledge. Subjects pledge to obey. | Because of certain possible hazards, the S. must adhere carefully to the instructions of the Exp[erimen]t[e]r.

Milgrams Skizze für Gehorsams-Studie, vermutlich 1960 (Russell, 2011)

Die 150-Volt-Schwelle



Zusammenhang Gehorsamshäufigkeit und Ungehorsam bei verschiedenen Spannungen / Schockstärken (Packer, 2008)

Replikation von Burger (2009)



Numbers (and Percentages) of Participants Who Stopped and Who Continued

Behavior	Base condition	Modeled refusal condition	Milgram's Experiment 5
Stopped at 150 volts or earlier	12 (30.0)	11 (36.7)	7 (17.5)
Continued after 150 volts	28 (70.0)	19 (63.3)	33 (82.5)

Fazit

- Informativer vs. Normativer sozialer Einfluss
 - Unterschiedliche Randbedingungen
- Einfluss von Autoritäten
- „Klassiker“ der Sozialpsychologie
 - Sherif
 - Asch
 - Milgram

THEMA: Gruppenprozesse



Überblick

- Grundbegriffe
- Gruppeneinflüsse auf Individuen
- Gemeinsame Aufgabenbearbeitung und Entscheidungen in Gruppen (Prozessverluste)

I. Grundbegriffe: Definition Gruppe

- Eine Gruppe ist eine Ansammlung
 - von zwei oder mehr Menschen, die miteinander interagieren und im Hinblick auf ihre Bedürfnisse und Ziele interdependent sind.
- Beispiele und Gegenbeispiele
 - Sportteam
 - studentische Fachschaft
 - Fahrgäste in einer Straßenbahn ?
 - BesucherInnen eines Kinofilms ?

Gründe für Gruppenbildung

- Zentrales Bedürfnis (⇒ Affiliation / Connectedness)
- evolutionärer Vorteil
 - Jagd, Verteidigung, Nahrungs- und Partnersuche, Schutz der Nachkommen ...
- Leistungen:
 - Informationssicherheit: Andere als Informationsquelle
 - informativer sozialer Einfluss (Unsicherheit reduzieren)
 - Verhaltenssicherheit: Normen und Regeln
 - normativer sozialer Einfluss
 - Identitätsangebote
 - Zugehörigkeit
 - soziale Rollen

Gründe für Gruppenhomogenität

1. bestehende Ähnlichkeit der Individuen, die sich einer Gruppe anschließen (vgl. Faktoren der interpersonellen Attraktion, Kap. 10);
2. Förderung der Homogenität durch typische Merkmale von Gruppen:
 - gemeinsame Normen
 - Stabilität **sozialer Rollen**
 - **Gruppenkohäsion**

Soziale Rollen

- Gruppen verfügen über gut differenziertes Gefüge von sozialen Rollen.
- Definition: soziale Rolle
 - Gemeinsame Erwartungen innerhalb der Gruppe, wie sich Einzelne zu verhalten haben.

Die Macht sozialer Rollen

- Stanford Prison Experiment
(Haney, Banks & Zimbardo, 1973)
 - zufällige Rollenzuweisung
 - Wärter vs. Gefangener
 - Merkmale
 - Uniform vs. Langes Hemd
 - Geplante Beobachtungszeit: 2 Wochen
 - Abbruch nach 6 Tagen
 - Starke Identifikation mit der Rolle
 - Verlust der Identität
 - Loslösung von sozialen Normen



Stanford Prison Experiment

- Normale Studenten in der Rolle von Gefängniswärtern zeigen binnen Tagen sadistisches Verhalten gegenüber anderen Studenten, welche die Rolle von Gefangenen spielen.
- www.prisonexp.org

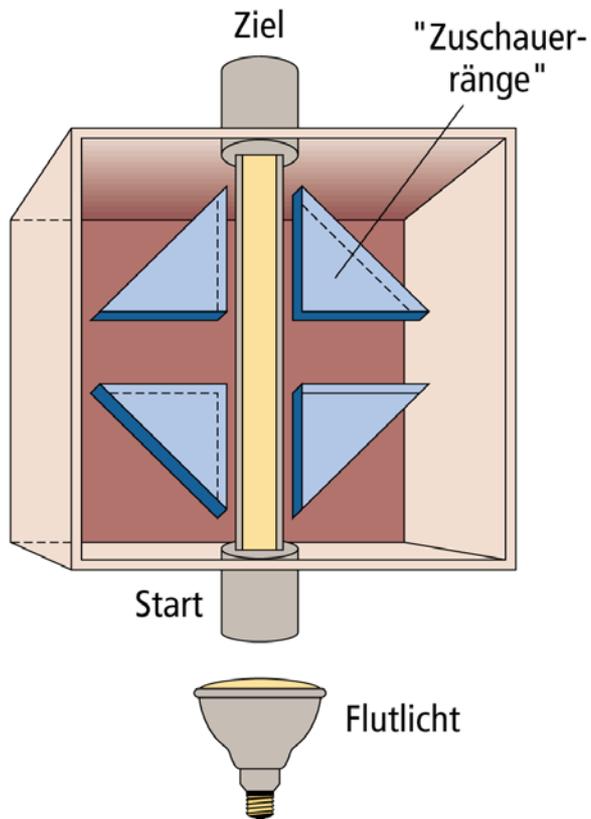
II. Gruppeneinflüsse auf Individuen: Leistungsverhalten in Gegenwart anderer

- Wie beeinflusst die bloße Anwesenheit anderer unser Leistungsverhalten
 - Leistungssteigerung?
 - Leistungsminderung?
- Lernen Sie besser allein oder in Anwesenheit Anderer?
- Liefern Sie bessere Prüfungsergebnisse in Einzel- oder Gruppenprüfungen?

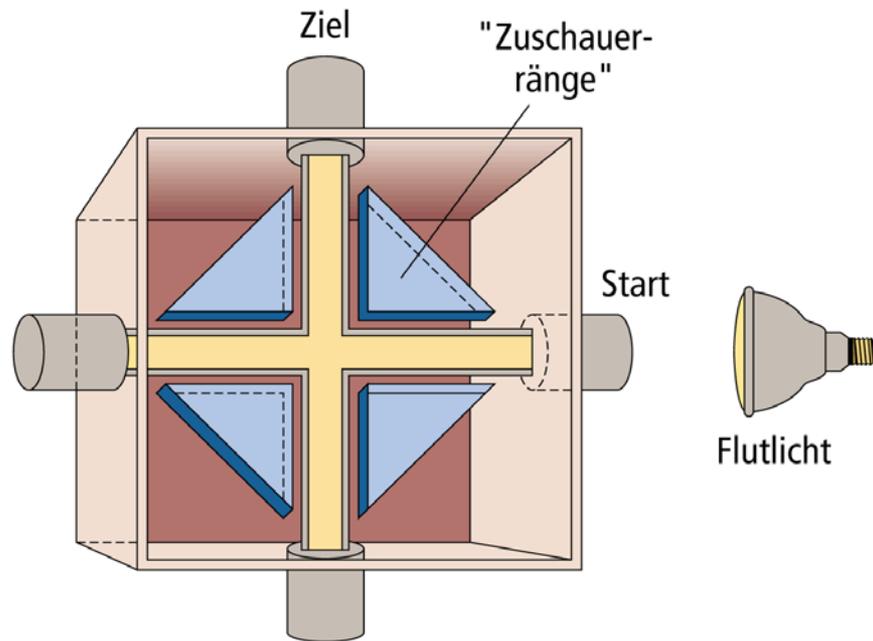
Zajonc et al. (1969): Cockroach Study



Einfaches Labyrinth



Komplexes Labyrinth

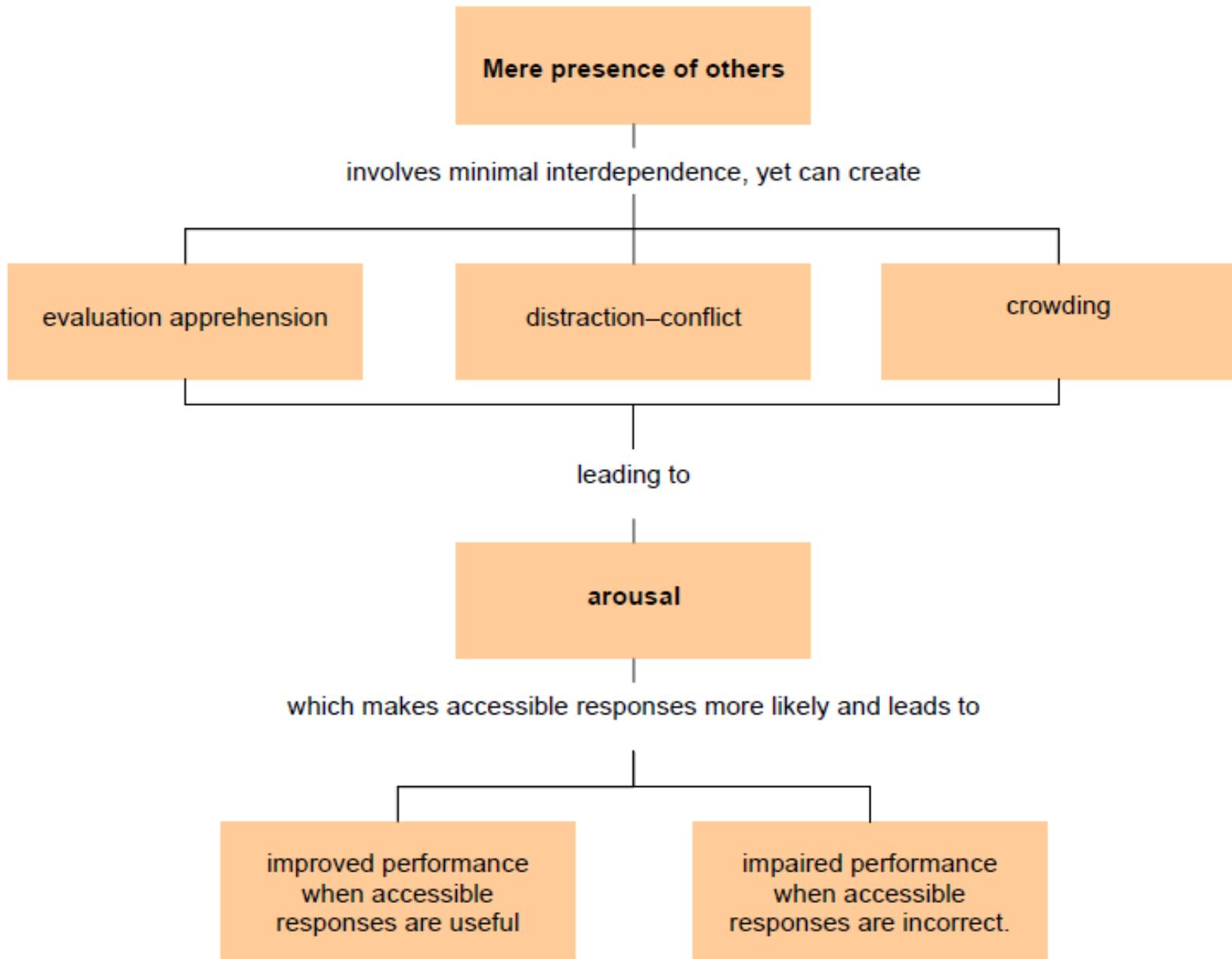


Social facilitation / inhibition beim Menschen

- Triplett (1898)
 - Kinder zeigen bessere Leistungen beim Aufwickeln einer Angelschnur, wenn andere anwesend sind
- Bedeutung der Aufgabenschwierigkeit
 - Leistungssteigerung bei leichten Aufgaben
 - Leistungsminderung bei schweren Aufgaben

Ursachen für die Leistungsminderung bei schweren Aufgaben

- Erhöhung der Wachsamkeit und physiologischen Erregung (arousal) durch Anwesenheit anderer
Folge: Physiologische Erregung stärkt die dominante (= leichte = geübte) Reaktion
 - ➔ Leistungssteigerung bei leichten Aufgaben
 - ➔ Leistungsminderung bei schweren Aufgaben
- Bewertungsangst (Bond et al., 1996; Cottrell, 1968)
- Aufmerksamkeitskonflikt durch Ablenkung (Baron, 1986; Sanders et al., 1978)



aus Smith & Mackie (2007)



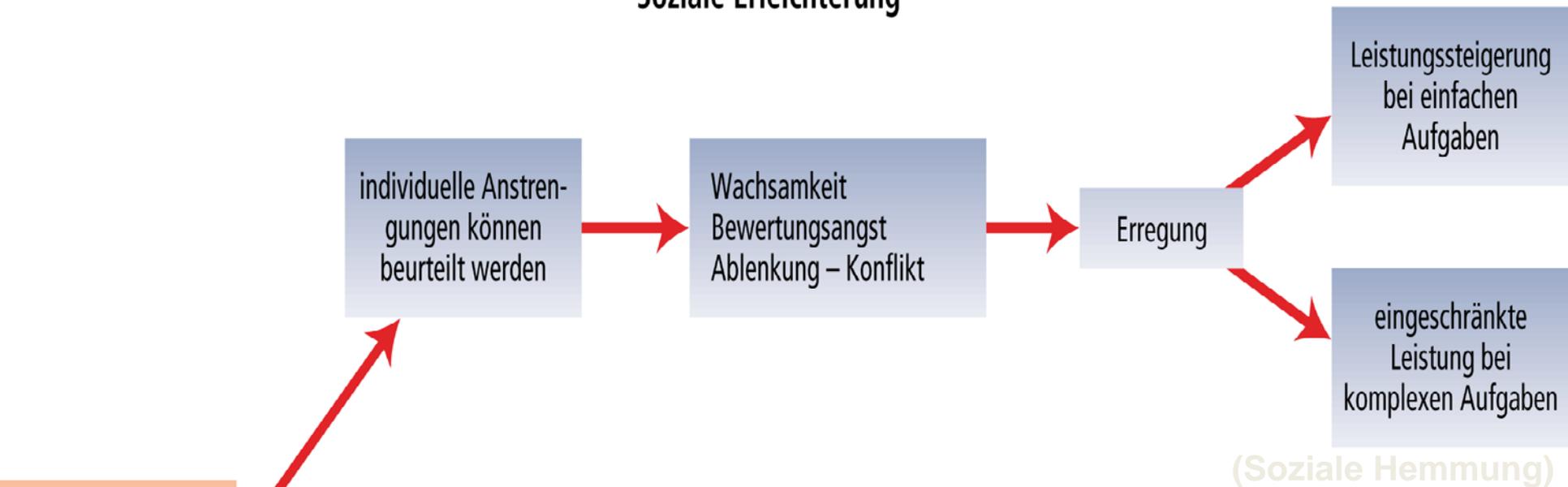
- Wann ziehen Sie stärker am Seil? Wenn Sie alleine ziehen oder einer Gruppe?



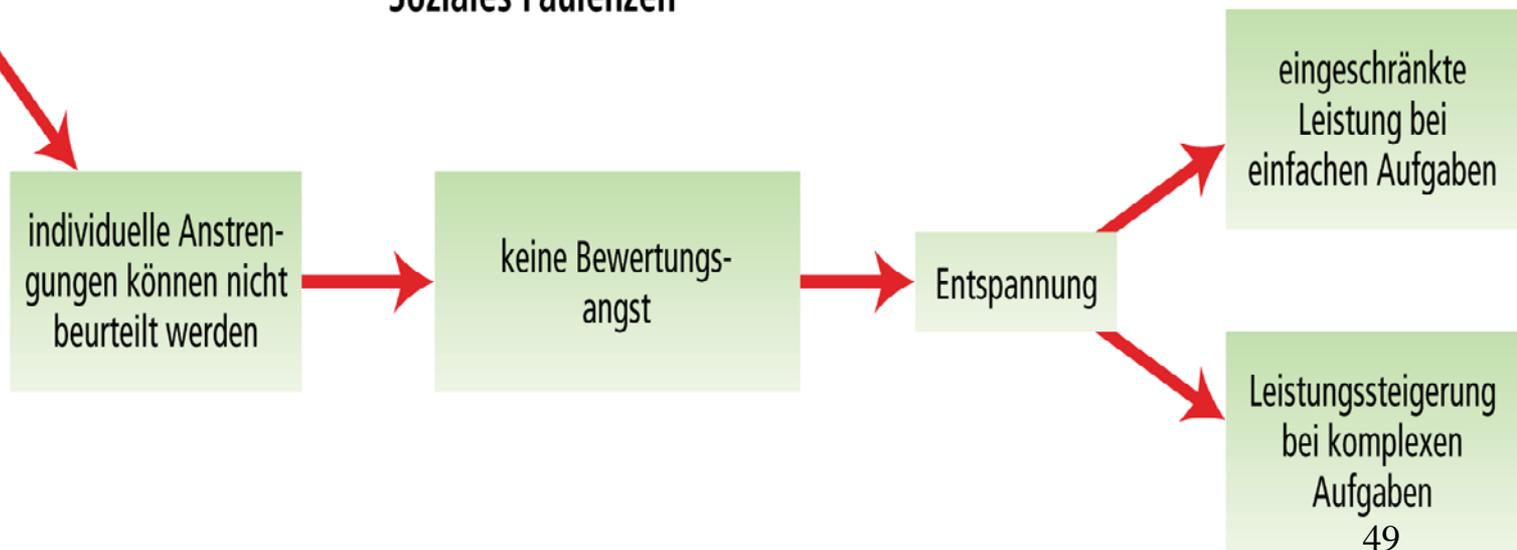
Social Facilitation vs. Social Loafing

- Einzelleistung beurteilbar
 - ➔ social facilitation
bei leichten Aufgaben
- Einzelleistung nicht beurteilbar
 - ➔ social loafing
bei leichten Aufgaben

Soziale Erleichterung

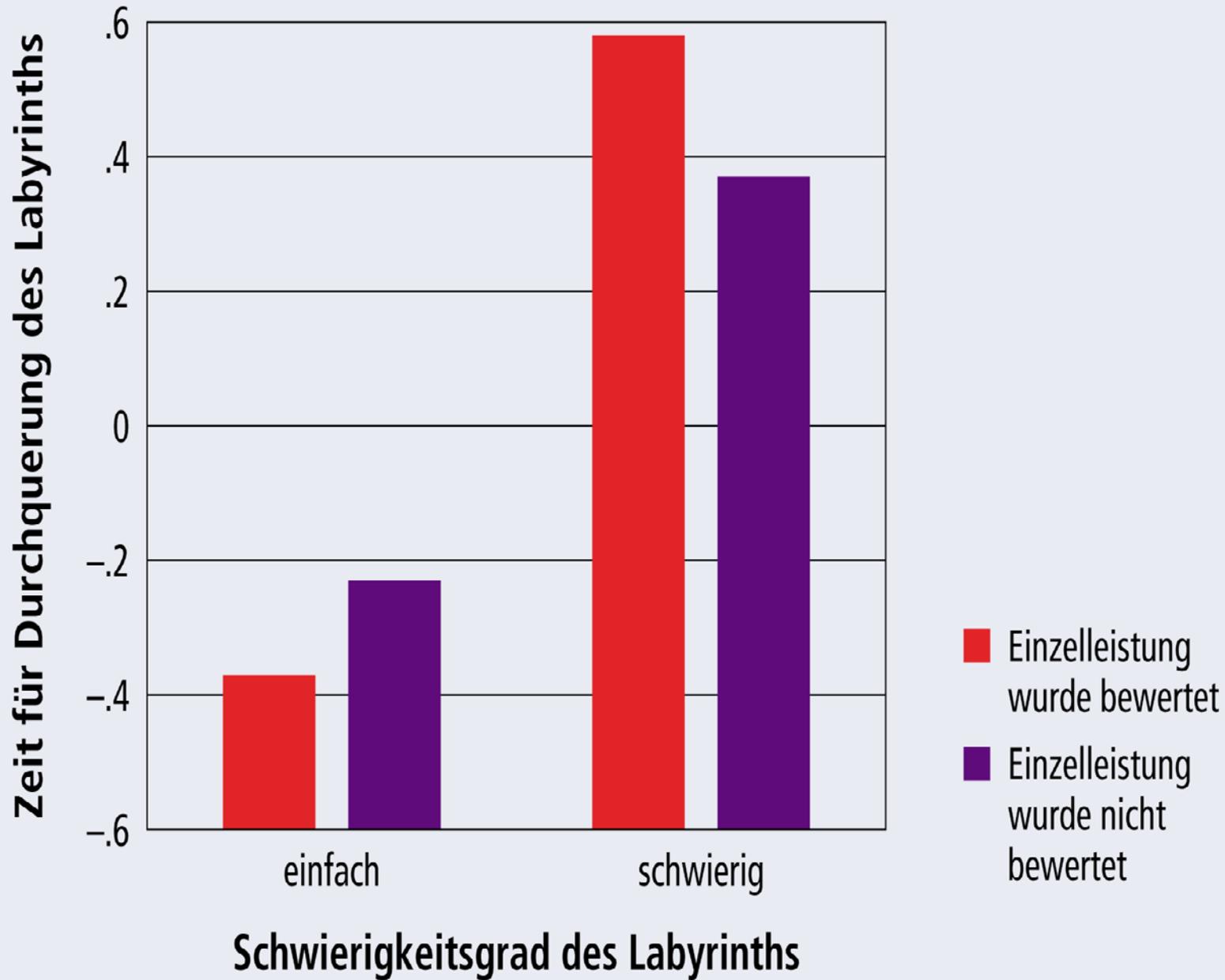


Soziales Faulenzen

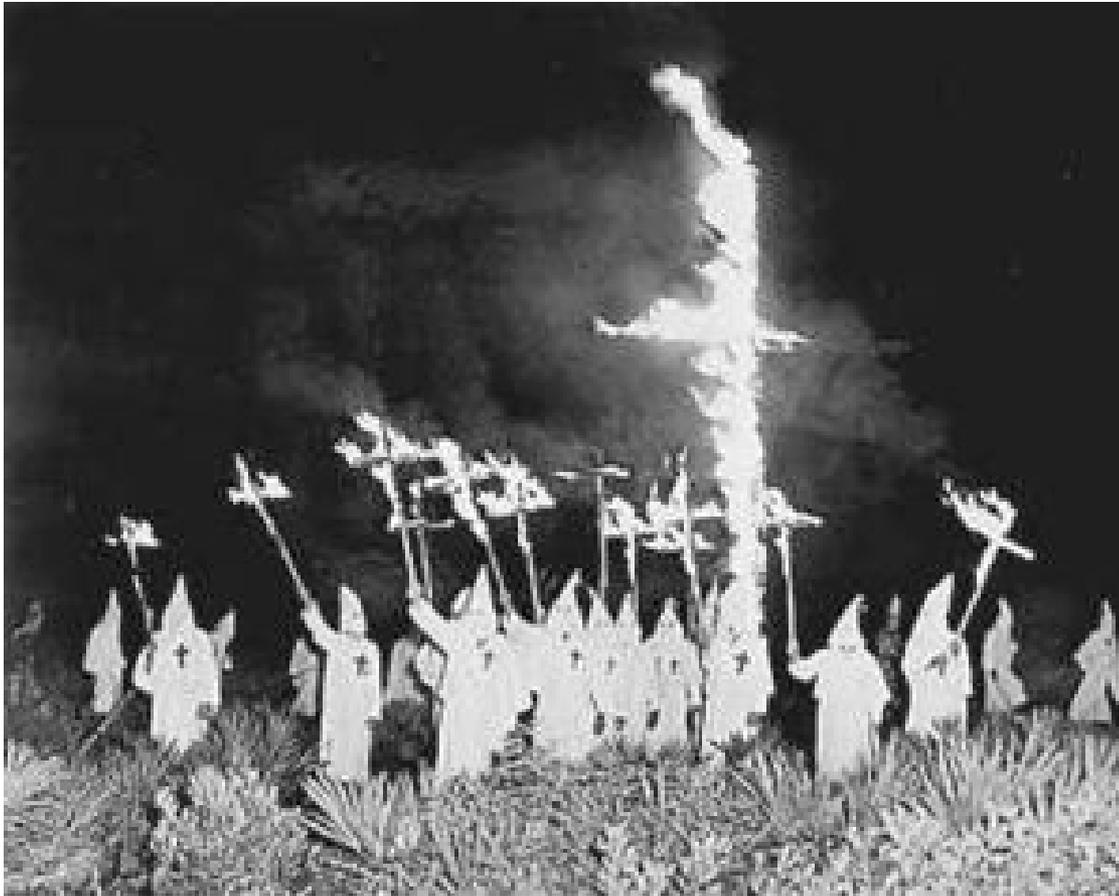


Jackson & Williams (1985)

- Zwei Probanden arbeiten parallel an Labyrinthaufgaben
- UV1: Labyrinth schwer vs. leicht
- UV2: Einzelleistung bewertbar oder nicht (= nur durchschnittliche gemeinsame Leistung wird berechnet)
- AV: benötigte Zeit für Durchquerung des Labyrinths



Deindividuation: Untergehen in der Menge



Deindividuation

Definition: Zustand, in dem die eigene individuelle Identität "in der Menge (oder Gruppe) untergeht".

ausgelöst durch: Uniformierung, Anonymität, fehlende soziale Kontrolle

Effekte: Unterminierung internalisierter Normen; reduzierte Selbstaufmerksamkeit; Verhaltenskonsequenzen werden nicht bedacht => antisoziales Verhalten

Deindividuation

Forschungsbeispiele:

- Vpn, die Uniformen und Kapuzen tragen, verhalten sich aggressiver als normal gekleidete Vpn (Zimbardo, 1970).
- Stanford Prison Experiment (Haney et al., 1973)
- Relevant zur Erklärung von: Verhalten von Fußball-Hooligans; "ethnische Säuberungen"; Folter

Aber:

Deindividuiierung kann auch förderliche Effekte haben. Normen der Gruppe werden durch Deindividuiierung verstärkt; wenn die Normen positiv sind, wird das Verhalten positiver

➔ Social identity model of deindividuation (SIDE) von Reicher, Spears & Postmes (1995)

Studie von Johnson & Downing (1979):

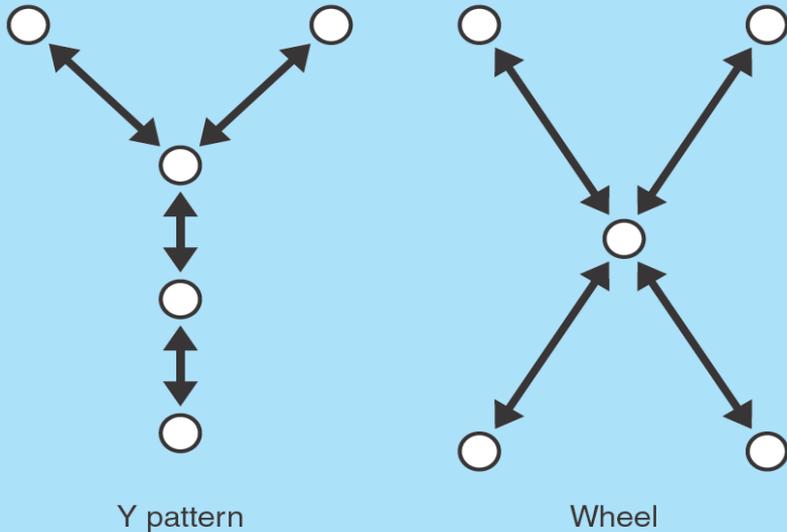
- "Ku-Klux-Klan"-Uniformen erhöhen die Aggressionsbereitschaft;
- "Krankenpfleger"-Uniformen senken die Aggressionsbereitschaft
- Effekte besonders ausgeprägt bei Anonymität (Gesicht verdeckt)

III. Aufgabenbearbeitung und Entscheidungen in Gruppen

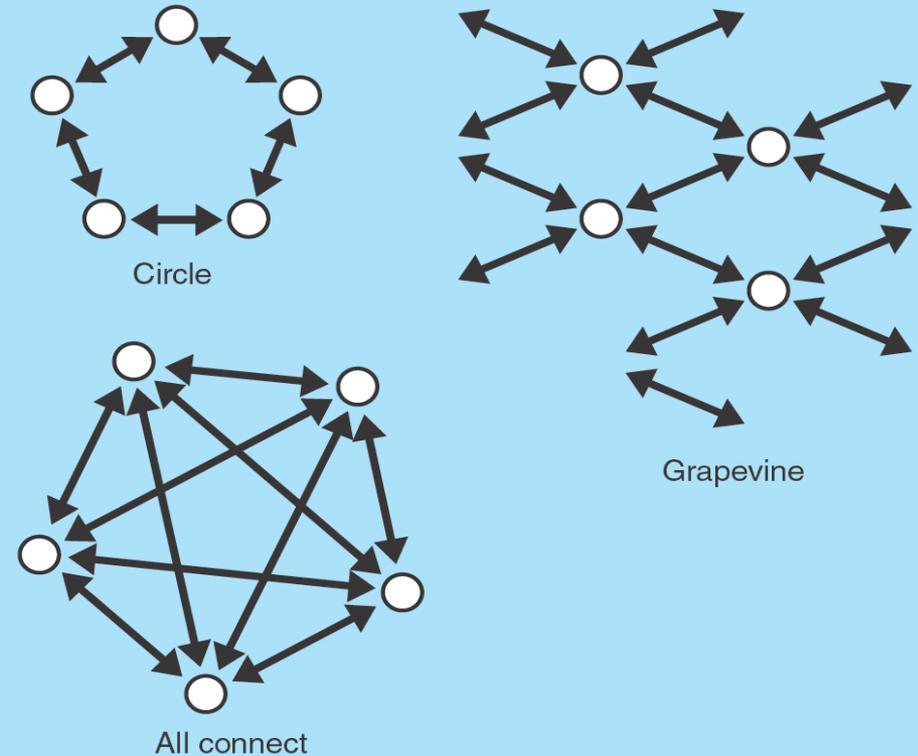


Muster der Kommunikation in Gruppen

Centralized networks



Decentralized networks



vorteilhaft (schneller) bei einfachen Problemen / Aufgaben

vorteilhaft (höhere Lösungschance) bei schwierigen Problemen / Aufgaben

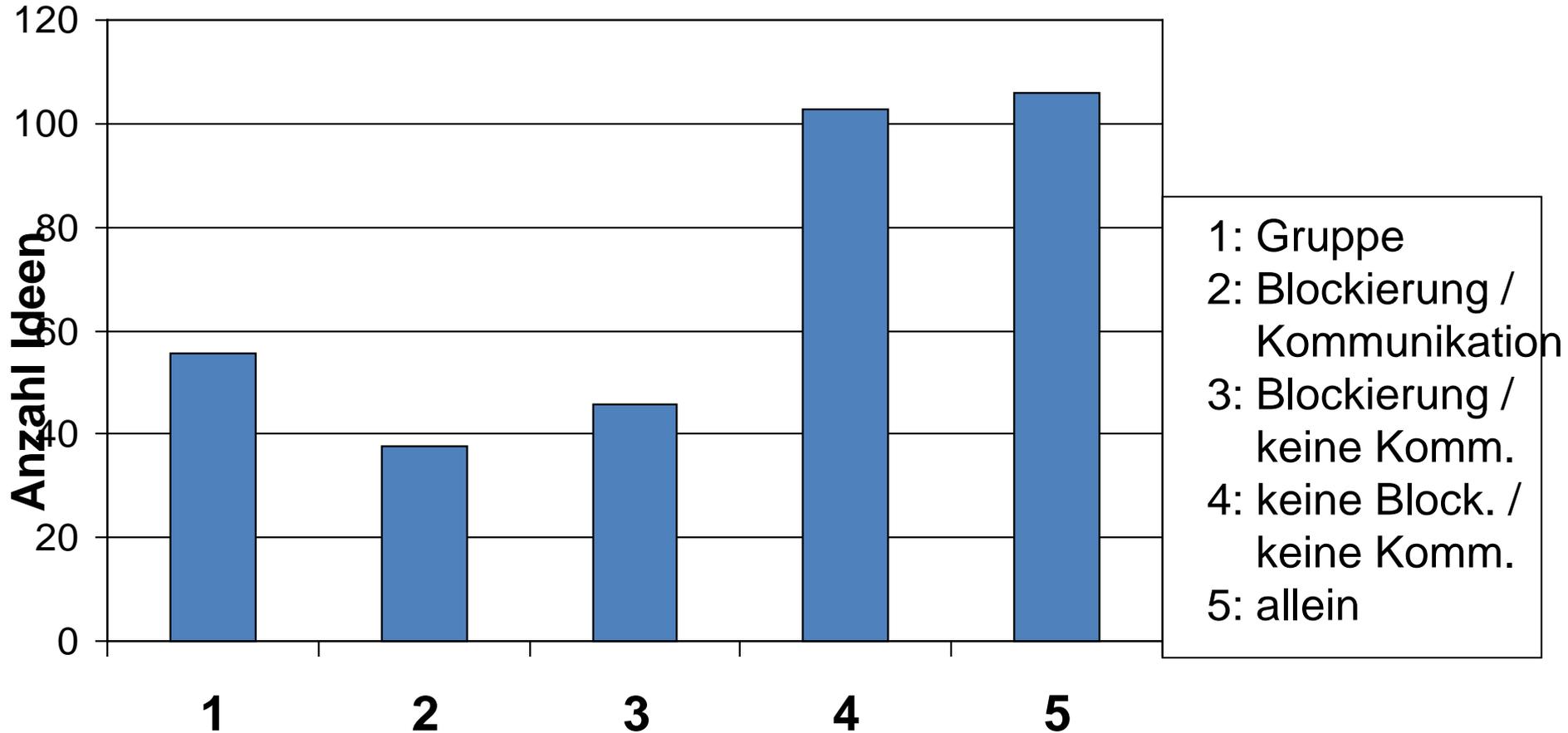
(aus Smith & Mackie, 2007, p. 467)

Gruppenarbeit vs. Einzelarbeit

- Beispiel: Brainstorming (Osborn, 1957)
 - Summe und Güte der produzierten Ideen ist größer bei Einzelarbeit als bei Gruppenarbeit.
 - Grund: Produktionshemmung (Diehl & Stroebe, 1987)

- Diehl & Stroebe (1987, Exp. 4):
 - Vpn sind Psychologiestudierende;
Thema: Arbeitslosigkeit
 - Zum Test der Produktionsblockierung eine "Ampel" eingesetzt, die anzeigt, ob ein anderes Gruppenmitglied gerade spricht – dann darf sonst niemand sprechen.

Diehl & Stroebe (1987, Exp. 4)



Diehl & Stroebe (1987, Exp. 4):

Fazit: Höhere Leistung in Bedingungen ohne Blockierung (4+5) als in Bedingungen mit Blockierung (1-3).

Also: Produktionsblockierung entscheidend

- Fazit zum Brainstorming

- Trotz klarer Relevanz für die Praxis (und publizierten Studien zur Unwirksamkeit seit den 1950er Jahren) scheint die Popularität von Gruppen-Brainstorming ungebrochen.

[Internet-Suche nach "group brainstorming": mehr als 20.000 Treffer; meist unreflektierte Übernahme der ursprünglichen Idee.]

⇒ Erklärungen für Popularität?

⇒ (unbewusster) Plagiarismus, Überschätzung selbst eingebrachter Ideen ?!

Entscheidungen in Gruppen

- Potentielle Vorteile
 - Mehr Entscheidungsressourcen (brainpower)
 - Spezialisierung
- Potentielle Nachteile
 - Zeitverlust
 - Konflikte und Reibungsverluste
 - Produktionshemmung
 - vorwiegend Kommunikation über bereits geteiltes Wissen (Stasser & Titus, 1985)
 - Gruppendenken (Groupthink)

Präferenz für geteiltes Wissen (Stasser & Titus, 1985)

Versuchsbedingung „gemeinsame Information“

Kandidat A:
Positive Fakten: 1, 2,
3, 4, 5, 6, 7, 8
Negative Fakten:
1, 2, 3, 4

Kandidat A:
Positive Fakten: 1, 2,
3, 4, 5, 6, 7, 8
Negative Fakten:
1, 2, 3, 4

Kandidat A:
Positive Fakten: 1, 2,
3, 4, 5, 6, 7, 8
Negative Fakten:
1, 2, 3, 4

Kandidat A:
Positive Fakten: 1, 2,
3, 4, 5, 6, 7, 8
Negative Fakten:
1, 2, 3, 4

Gruppenentscheid:
83 %
bevorzugten
Kandidat A

Versuchsbedingung „nicht gemeinsame Information“

Kandidat A:
Positive Fakten: 1, 2
Negative Fakten:
1, 2, 3, 4

Kandidat A:
Positive Fakten: 3, 4
Negative Fakten:
1, 2, 3, 4

Kandidat A:
Positive Fakten: 5, 6
Negative Fakten:
1, 2, 3, 4

Kandidat A:
Positive Fakten: 7, 8
Negative Fakten:
1, 2, 3, 4

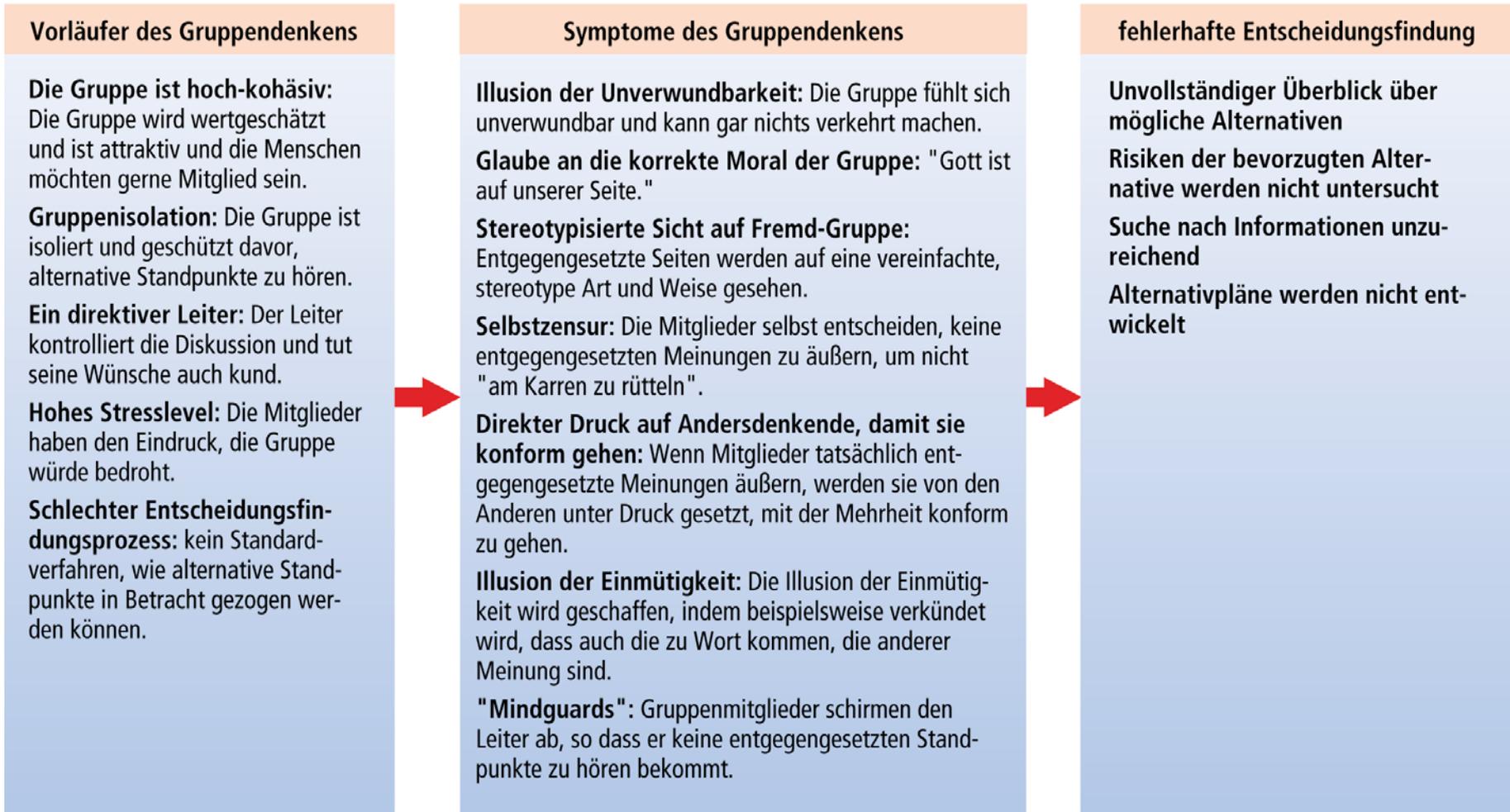
Gruppenentscheid:
24 %
bevorzugten
Kandidat A

Gruppenentscheidungen vs. Individuelle Entscheidungen

Verbesserung von Gruppenentscheidungen:
Überwindung der „preference for shared
information“:

- Gruppe ist heterogen;
- Mitglieder haben verschiedene, sich ergänzende Fähigkeiten (Expertise) und respektieren dies (Anerkennung eines transaktiven Gedächtnisses / Wissens; Wegner, 1995);
- Zeit für offenen Austausch und Diskussion.

Gruppendenken



Grafik 9.5: Gruppendenken: Voraussetzungen, Symptome und Konsequenzen. Unter manchen Umständen scheint es einer Gruppe wichtiger, die innere Kohäsion und die Solidarität aufrechtzuerhalten, als die Fakten realistisch zu betrachten (siehe Voraussetzungen). Wenn dies der Fall ist, zeigen sich bestimmte Symptome des Gruppendenkens, wie beispielsweise die Illusion der Unverwundbarkeit (siehe Symptome). Diese Symptome wiederum führen zu fehlerhafter Entscheidungsfindung (nach Janis, 1982).

Was hilft gegen Gruppendenken (group think; Janis, 1972)?

- Leiter/in sollte sich zurückhalten;
- externe Meinungen sollten eingeholt werden;
- Expertenmeinungen sollten angehört werden;
- Übernahme der Rolle eines „Advocatus diaboli“ durch ein Gruppenmitglied;
- Aufteilung der Gruppe in Untergruppen;
- anonyme Verschriftlichung der Meinungen;
- geheime Abstimmung.

Gruppenpolarisierung

- Durch Gruppendiskussion wird Ausgangsmeinung der Mitglieder verstärkt
 - Risky shift
 - Verstärkung einer anfänglichen Tendenz zum Risiko
 - Cautious shift
 - Verstärkung einer anfänglichen Tendenz zur Risikovermeidung
- Einflüsse: Verbreitung zuvor nicht bekannter Argumente, soziale Vergleichsprozesse; Normen sind u.a. kulturbedingt (Brown, 1965)

Risky Shift

- Studie von Kogan & Wallach (1964)
 - Erfassung der Individualmeinung
 - Choice dilemma Fragebogen (12 Situationen)
 - Z.B.: Herr B. ist schwer krank. Sein Arzt rät zu einer riskanten Operation. Bei welcher Erfolgchance soll Herr B sich für die Operation entscheiden?
 - 10%, 30%, 50%, 70%, 90%
 - Diskussion
 - Erfassung der Gruppenmeinung
 - Ergebnis: Gruppenmeinung ist risikofreudiger

