

Kapitel 24 – Einstellung

Soziale Einstellung und Einstellungsänderung

Soziale Einstellungen spielen eine große Rolle. Das wird deutlich, wenn man bedenkt, wie viele unsere Einstellungen ändern wollen (z.B. Politik oder Werbung).

Merkmale von sozialen Einstellungen

Die soziale Einstellung ist durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- **Objektbezug**
Einstellungen beziehen sich auf verschiedene Objekte (z.B. Personen/-gruppen, Einrichtungen, Gegenstände oder Themen)
- **Dauerhaftigkeit**
Einstellungen halten relativ lange an, oft ein Leben lang.
- **Bedeutsamkeit**
Einstellungen können für den Einzelnen wichtig (*zentral*) oder auch unwichtig (*peripher*) sein.
⇒ *Bedeutsamkeit bzw. Zentralität bezeichnet die persönliche Bedeutung und Wichtigkeit einer sozialen Einstellung im Einstellungssystem einer Person.*
Zentrale Einstellungen werden mit starker Intensität und hohem persönlichem Engagement vertreten. Periphere dagegen mit schwacher Intensität und kaum persönlichem Engagement. Zentrale Einstellungen sind sehr schwer zu ändern, periphere dagegen sehr leicht.
- **Einstellungsstruktur**
Einstellungen betreffen Denken, Fühlen und Verhalten. Auch der Systemcharakter von Einstellungen zählt zur Einstellungsstruktur.
- **Bereitschaften**
Einstellungen können nicht beobachtet, sondern nur erschlossen werden. Sie sind ein Denkmodell zur Erklärung, warum Menschen sich gegenüber bestimmten Objekten über längere Zeit gleichbleibend in unterschiedlicher Weise verhalten.

⇒ *Soziale Einstellungen sind relativ beständige Bereitschaften auf bestimmte Objekte kognitiv, sowie gefühls- und verhaltensmäßig zu reagieren.*

Der Aufbau von sozialen Einstellungen (Einstellungsstruktur)

Jede soziale Einstellung lässt sich in 3 *Einstellungskomponenten* aufgliedern, dies nennt man Einstellungsstruktur.

- **Die kognitive Einstellungskomponente** äußert sich in Wahrnehmung, Wissen, Meinung, Vorstellung, Überzeugung oder Glaube.
- **Die affektive Einstellungskomponente** bezieht sich auf das mit dem Einstellungsobjekt verknüpfte Gefühl, das Einstellungsobjekt „lässt einen nicht kalt“.
- **Die konative Einstellungskomponente** beinhaltet Verhaltenstendenzen eines Individuums, die das Einstellungsobjekt hervorruft.

Bei der konativen Einstellungskomponente handelt es sich in erster Line um Bereitschaften, es ist nicht unbedingt erforderlich, dass ein bestimmtes Verhalten auch tatsächlich gezeigt wird.

Der Systemcharakter von sozialen Einstellungen

Die einzelnen Einstellungskomponenten stimmen in der Regel überein (=konsistenter bzw. konsonanter Zustand). Besteht ein inkonsistenter bzw. dissonanter Zustand, wird der Mensch bestimmte Mechanismen zur Abwehr entwickeln oder die Neigung zeigen, seine Einstellung zu ändern um wieder einen konsonanten Zustand herbeizuführen.

⇒ *Systemcharakter von Einstellungen oder Einstellungssystem bezeichnet sowohl die Beziehung der Einstellungskomponenten untereinander als auch den Zusammenhang von verschiedenen Einstellungen.*

Das Rosenberg-Experiment

Marc J. Rosenberg zeigte, dass eine Änderung der affektiven Einstellungskomponente zu einer entsprechenden Änderung der kognitiven Komponente führt: Studenten der Yale Universität, die gemischt-rassischen Wohngebieten negativ gegenüber eingestellt waren, wurden in Einzelsitzungen hypnotisiert: „Wenn sie wieder aufwachen, werden Sie sehr dafür sein, dass Schwarze in weiße Wohngebiete ziehen, wird ein beglückendes Gefühl erwecken. Obwohl Sie sich nicht daran erinnern werden, [...] wird Sie nach dem Erwachen Ihre Gefühle stark beeinflussen.“

Als die Versuchspersonen erwachten, konnten sie sich an die Hypnose nicht mehr erinnern und wurden erneut zu ihrer Einstellung befragt. Man stellte fest, dass es einen Gefühlswandel gegenüber dem integrierten Bewohnen gegeben

hatte. Auch hatten sie ihre Ansicht entsprechend geändert und glaubten nun, dass die integrierte Bewohnung nicht zu einer Wertminderung, sondern zu einer Verbesserung der Rassenbeziehung führen würde.

Eine Einstellung ist umso schwerer zu ändern, mit je mehr anderen Einstellungen sie vernetzt ist und ein Einstellungssystem bildet, da sehr viele andere Einstellungen betroffen wären und ein starkes Ungleichgewicht entstünde.

Einstellung und Verhalten

Menschen verhalten sich nicht immer entsprechend ihrer Einstellungen. Gelegentlich sind Verhalten und Einstellungen sogar Gegensätze.

Gründe für Unstimmigkeiten von Einstellungen und Verhalten

- Verhaltensweisen werden auch von *außerhalb der Einstellung liegenden Faktoren* bestimmt
- *Mehrere Einstellungen* sind für dasselbe Verhalten relevant
- Verhaltensweisen werden durch *gesellschaftliche Werte und Normen* bestimmt; je verbindlicher die Norm erlebt wird, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass ihr entsprechend gehandelt wird
- Das Verhalten wird durch die *eigene Bewertung* beeinflusst; ist man überzeugt, dass eine bestimmte Verhaltensweise nicht zum bestimmten Ergebnis führt, so wird sie nicht gezeigt
- Glaubte man, ein Verhalten schwer ausüben zu können, wird es wahrscheinlich nicht gezeigt (*Kontrollierbarkeit*)
- Vermutete angenehme oder unangenehme Folgen auf ein bestimmtes Verhalten können verantwortlich für eine Diskrepanz sein (*erwartete Bewertung von anderen Personen*)
- Bei Einstellungen, die auf direkten Erfahrungen basieren ist die Konsistenz eher gegeben als bei solchen, die nicht auf eigenen Erfahrungen basieren

Das Vorurteil

Der Begriff „Vorurteil“ wird sehr unterschiedlich gebraucht, Einigkeit besteht jedoch darüber, dass es sich um eine soziale Einstellung handelt, die...

- nicht auf ihre Richtigkeit hin überprüft worden ist.
- durch neue Erfahrung oder Information nicht oder kaum verändert wird.
- eine positive oder negative Bewertung des Einstellungsobjektes beinhaltet.

Stereotypen sind bestimmte einfache und meist verallgemeinerte Überzeugungen, die sich auf bestimmte Menschengruppen beziehen. Sie stellen dabei die kognitive Seite eines Vorurteils dar, sind aber als solche noch kein Vorurteil, weil ihnen die affektive Komponente fehlt. Handeln aufgrund eines Vorurteils wird oft als „Diskriminierung“ bezeichnet. Oft wird der Begriff Vorurteil auf negative Einstellungen eingeschränkt, jedoch gibt es auch „positive“ Vorurteile.

⇒ *Vorurteil bezeichnet eine besondere Form der Einstellung, die nicht auf ihre Richtigkeit hin an der Realität überprüft ist, durch neue Erfahrungen oder Informationen kaum bzw. nicht verändert wird und eine positive oder negative Bewertung des Objektes beinhaltet.*

Vorurteile schützen uns vor Angst und vor unangenehmen Auseinandersetzungen mit der eigenen Person; sie bewahren das Selbstwertgefühl und eignen sich dazu, sich selbst und die Eigengruppe höher, und andere niedriger erscheinen zu lassen. Auch dienen Vorurteile der Wahrung von Überlegenheit, Geltungs- und Machtansprüchen und ermöglichen die Abfuhr von Aggressionen in sozial anerkannter Art & Weise.

Obwohl jeder Mensch Vorurteile hat und diese den Umgang mit den Objekten auf, die sie sich beziehen erleichtern, können sie verheerende Auswirkungen haben, wie z.B. Diskriminierung.

Einstellungstheorien

Im Laufe der Zeit haben sich unterschiedliche Einstellungstheorien entwickelt. Sie beantworten die Frage nach der Entstehung und Veränderung der Einstellungen.

Die Vielzahl von Einstellungstheorien

Von Bedeutung sind folgende Theorien:

- **Konsistenztheorien** gehen davon aus, dass der Mensch *von Natur aus nach Gleichgewicht strebt*. Ein konsistenter Zustand ist harmonisch, ein inkonsistenter Zustand nicht. Die bekannteste Konsistenztheorie ist die Theorie der kognitiven Dissonanz nach Leon Festinger.
- **Funktionale Theorien** gehen davon aus, dass soziale Einstellungen Funktionen erfüllen. Die bekannteste Theorie ist die funktionale Einstellungstheorie von Daniel Katz.

- **Lerntheorien** gehen davon aus, dass soziale Einstellungen erlernt werden und Ergebnis von Erfahrungen sind. Die bekanntesten Lerntheorien zur Erklärung von sozialen Einstellungen sind das klassische und das operante Konditionieren, die sozial-kognitive Theorie (Modelllernen nach Bandura) und das Lernen durch Einsicht.
- **Kommunikationstheorien** gehen davon aus, dass Einstellungsänderungen in der Wechselwirkung von Personen begründet liegen, die wechselseitig aufeinander reagieren, sowie sich gegenseitig beeinflussen und steuern
- **Attributionstheorien** gehen davon aus, dass Menschen ihrem eigenen und dem Verhalten anderer Personen Ursachen zuschreiben und damit dieses Verhalten erklären. Solche Attributionen schaffen Orientierung und Ordnung. Die bekannteste Theorie ist das Elaboration Likelihood Model of Persuasion.

Die funktionale Einstellungstheorie

Nach Daniel Katz mit seiner funktionalen Einstellungstheorie, erfüllen Einstellungen verschiedene Funktionen. Dabei meint Einstellungsfunktion das Bedürfnis, welches von der Einstellung befriedigt wird.

- **Anpassungsfunktion (Nützlichkeitsfunktion)**
Bestimmte Einstellungen führen zu positiven Konsequenzen oder helfen unangenehme Ereignisse zu vermeiden bzw. zu reduzieren. Zudem vertritt das Individuum bestimmte Einstellungen, um zu einer bestimmten Gruppe zu gehören.
- **Selbstverwirklichungsfunktion**
Ein wesentlicher Weg der Identitätsfindung liegt in „eigenen“ Standpunkten, Vorstellungen und Überzeugungen. So kann man sich von anderen Menschen abheben und seine Individualität herausstellen, sowie sein Selbstwertgefühl stärken. Menschen ziehen Befriedigung daraus, bestimmte Überzeugungen auszudrücken, um sich selbst kundzutun.
- **Wissensfunktion (Orientierungsfunktion)**
Die Wirklichkeit ist so komplex und vielschichtig, dass wir ihr kaum gerecht werden können. Einstellungen vereinfachen diese Komplexität, reduzieren sie oft sogar auf gut oder böse. Sie vermitteln uns das Gefühl des Orientiertseins, der Überschaubarkeit, der Sicherheit, der Kompetenz und der Handlungssicherheit.
- **Abwehrfunktion (Ich-Verteidigungsfunktion)**
Einstellungen ermöglichen eine Abwehr von unangenehmen Erfahrungen, Gefühlen, Wünschen und Bedürfnissen. Sie dienen dazu, Angst und Unsicherheit zu vermeiden bzw. zu reduzieren. Man erkennt Abwehrreaktionen meist an verrationalisierten und verzerrten Einstellungen.

Funktion der sozialen Einstellung	Bedürfnisse, die mit der sozialen Einstellung befriedigt werden
<i>Anpassungsfunktion</i>	Gefühl der Zugehörigkeit, angenehme Zustände wie Anerkennung, Erfolg, Ansehen und Gewinn
<i>Selbstverwirklichungsfunktion</i>	Aufbau bzw. Erhalt des Selbstwertgefühls, der Individualität und Selbstverwirklichung
<i>Wissensfunktion</i>	Gefühl des Orientiertseins, der Ordnung, Sicherheit und Überschaubarkeit
<i>Abwehrfunktion</i>	Rechtfertigung, Vermeidung und/oder Beendigung (Abwehr) von unerwünschten und unangenehmen Erlebnissen und Erfahrungen

Die Theorie der kognitiven Dissonanz

Die bekannteste Konsistenztheorie ist die Theorie nach Leon Festinger. Kognitive Elemente sind jedes Wissen, jede Meinung oder Überzeugung. Sie stehen untereinander in Beziehung, welche relevant (Kognitionen haben etwas miteinander zu tun) oder irrelevant (Kognitionen sind zusammenhangslos) sein kann. Bei relevanten Beziehungen spricht man (wie bei der Einstellungsstruktur) von Dissonanz und Konsonanz. Die kognitive Dissonanz entsteht durch Aufnahme von Informationen (z.B. Erfahrungen, Werte & Normen, ...). *Je stärker die kognitive Dissonanz, desto größer die Motivation sie zu vermindern bzw. sie beseitigen.* Die kognitive Dissonanz ist ein Zustand psychologischer Spannung: Sie wird als unangenehm empfunden und löst Reaktionen aus, die zu ihrer Beseitigung führen. *Der Mensch strebt danach, seine kognitiven Elemente in Konsonanz zu halten und konsonante Zustände zu vermeiden bzw. zu beseitigen.* Er vermeidet alle Handlungen, die zu einer Dissonanz führen könnten und wird aktiv um wieder in Konsonanz zu gelangen.

- **Subtraktion dissonanter Kognitionen**
Vermeiden durch ignorieren, vergessen oder verdrängen der dissonanten kognitiven Elemente.
- **Substitution dissonanter durch konsonante Kognitionen**
Dissonante Kognitionen werden durch konsonante ersetzt.
- **Addition konsonanter Kognitionen**
Hinzufügen neuer Elemente zum Ausgleich.
- **Reduktion der Wichtigkeit dissonanter Kognitionen**

Tatsächliche Einstellungsänderung über den Weg des geringsten psychischen Aufwandes. Ob eine Einstellungsänderung möglich ist, hängt ab von:

- Der *Anzahl der Beziehungen verschiedener kognitiver Elemente* in Bezug auf das Einstellungsobjekt, mit steigender Zahl der Elemente wird die Änderung schwieriger.
- Dem *psychischen Aufwand*, den der einzelne betreibt. Es wird die Möglichkeit realisiert, die den wenigsten/geringsten psychischen Aufwand erfordert. Da eine Einstellungsänderung in der Regel mit einem hohen psychischen Aufwand verbunden ist, kommt es erst dann dazu, wenn die Verminderung der Dissonanz auf anderem Wege nicht mehr möglich ist.

Die Änderung von sozialen Einstellungen

Sehr viele Menschen und Menschengruppen sind daran interessiert Einstellungen anderer zu ändern. Dazu gibt es unterschiedliche Möglichkeiten:

Einstellungsänderung auf der Grundlage von lerntheoretischen Erkenntnissen

Oft werden Lerntheorien als Grundlage für Änderung von Einstellungen angeführt. Zum Beispiel:

- **Klassisches Konditionieren**
Um eine positive Einstellung zu erreichen, muss ein Einstellungsobjekt mit einem Reiz, der bereits eine angenehme Reaktion auslöst mehrmals gemeinsam dargeboten werden; um eine negative Einstellung zu erzeugen, muss ein Einstellungsobjekt mit einem Reiz, der bereits eine unangenehme Reaktion auslöst mehrmals gemeinsam dargeboten werden.
- **Operantes Konditionieren**
Mit dem mehrmaligen Herbeiführen eines angenehmen bzw. der Vermeidung eines unangenehmen Zustandes mit dem Einstellungsobjekt (vgl. Belohnung 1. & 2. Art) wird eine positive Einstellung aufgebaut. Mit dem mehrmaligen Herbeiführen eines unangenehmen bzw. der Vermeidung eines angenehmen Zustandes mit dem Einstellungsobjekt (vgl. Bestrafung 1. & 2. Art) wird eine negative Einstellung aufgebaut. Dabei sollten schon kleine Ansätze verstärkt werden (vgl. kontinuierliche/intermittierende Verstärkung, Shaping, systematische Desensibilisierung, Flooding, Token economy).
- **Sozial-kognitive Theorie (Bandura)**
Das Modell sollte sympathisch und attraktiv sein, es sollte eine positive Beziehung zum Educand geben, dieser sollte unsicher sein, sich aber geborgen fühlen. Verstärkung ist optional, die gezeigte Einstellung sollte sowohl beim Modell, als auch beim Educand zum Erfolg führen, eine positive Erwartungshaltung und die erhöhte Selbstwirksamkeit beim Beobachter ist wichtig.
- **Lernen durch Einsicht**
Eine Einstellungsänderung kann erreicht werden, indem das Individuum Einsicht in entsprechende Sachverhalte erhält, um Zusammenhänge zu erfassen.

Einstellungsänderung auf der Grundlage der funktionalen Theorie

Aus Sicht der funktionalen Theorie ändert man seine Einstellung, weil...

- diese ihrer Funktion nicht bzw. nicht mehr gerecht wird.
- die neu erworbene Einstellung die Funktionen (wahrscheinlich) besser erfüllt.

Die Änderung einer Einstellung ist dann am wirkungsvollsten, wenn dadurch möglichst viele Funktionen angesprochen werden. Meist spielen auch mehrere Funktionen eine Rolle. Folgende Wege können abgeleitet werden:

- Wie kann erreicht werden, dass die zu ändernde Einstellung die Funktionen nicht (mehr) erfüllen kann?
- Wie kann erreicht werden, dass die neu zu erwerbende Einstellung die Funktionen (wahrscheinlich) besser erfüllt?

Einstellungsänderung auf der Grundlage der Theorie der kognitiven Dissonanz

Menschen ändern ihre Einstellung, wenn sie dadurch eine bestehende Dissonanz abbauen können. Zuerst ist es daher wichtig *eine Dissonanz im Bereich der zu ändernden Einstellung zu erzeugen*. Als zweites wird *diese Dissonanz wieder abgebaut*. Dabei ist wichtig:

- Wie kann man zwischen den entsprechenden kognitiven Elementen eine Dissonanz erzeugen (Möglichkeiten: Erfahrungen, Informationen, ...)?
- Ein dissonanter Zustand kann durch eine Verhaltensweise oder ein Erlebnis, welches im Gegensatz zu der zu ändernden Einstellung steht, erreicht werden, aber auch durch die Aufnahme von Informationen.

Ist ein dissonanter Zustand, so ist es wichtig, *diesen zu halten*:

- Beispielsweise Informationsdarbietung über das Einstellungsobjekt, seine Bedeutung, seinen Vorteil, ..., aber auch Gruppengespräche, Rollenspiele, etc. eignen sich. Die Erkenntnisse der Einstellungsänderung durch Kommunikation sind wichtig. Eigenaktivität der Person, deren Einstellung geändert werden soll, ist wichtig.

- Da der Weg des geringsten psychischen Aufwandes realisiert wird, ist zu überlegen, wie man eine Änderung oder Hinzunahme von kognitiven Elementen, die keine Einstellungsänderung hervorrufen würde, verhindern kann.
Um einer Abwehr vorzubeugen, muss man Abwehrmaßnahmen verhindern (z.B. durch Selbstverpflichtung oder Freiwilligkeit). Vor allem sollte die Möglichkeit der Rechtfertigung verhindert werden (z.B. Belohnung oder Bezahlung)

Erzwungene Einwilligung (Forced Compliance)

Situationen, in denen eine Person dazu gebracht wird eine Einstellung zu vertreten, die ihr widerspricht, erzeugt Dissonanz (forced Compliance). Der erlebte Widerspruch zwischen dem Verhalten und der eigenen Meinung führt in der Regel zur Änderung der ursprünglichen Einstellung. Wird eine Tätigkeit durch eine versprochene Belohnung hervorgerufen, so besteht die Tendenz durch Einstellungsänderung seine Einstellung mit dem Verhalten in Einklang zu bringen.

Das Forced-Compliance-Experiment von Festinger und Carlsmith

Leon Festinger und James M. Carlsmith ließen Probanden eine Stunde lang eine extrem monotone Tätigkeit ausführen: Eine halbe Stunde lang mussten sie ein Brett mit 12 Spulen bestücken und wieder leeren, dann eine halbe Stunde lang aus einem Brett 12 kleine Stifte entnehmen, um 45 Grad drehen und wieder einstecken. Im Anschluss wurden die Teilnehmer gebeten für jemanden einzuspringen, der dem nächsten Probanden gesagt hätte, es handle sich um eine sehr interessante Aufgabe. Niemand wurde gezwungen, die Probanden fühlten sich dennoch verpflichtet zu lügen. Für ihre Lüge erhielt ein Teil der Teilnehmer einen, ein anderer Teil 20 Dollar.

Nach ihrer Falschaussage sollten die Teilnehmer angeben, wie interessant die Aufgaben seien. Jene, die einen Dollar (niedrige externe Rechtfertigung) erhielten, bewerteten die Aufgaben interessanter als jene, die 20 Dollar (hohe externe Rechtfertigung) erhalten hatten. In der schlecht bezahlten Gruppe entstand zwischen der Lüge und der geringen Belohnung eine höhere Dissonanz, als in der hoch bezahlten Gruppe. Daher wurde die Dissonanz durch nachträgliche Aufwertung der Aufgabe („so langweilig war's gar nicht“) – durch eine Einstellungsänderung gegenüber der Aufgabe - reduziert. Personen mit hoher Belohnung hingegen erlebten aufgrund der hohen externen Rechtfertigung keine Dissonanz.