

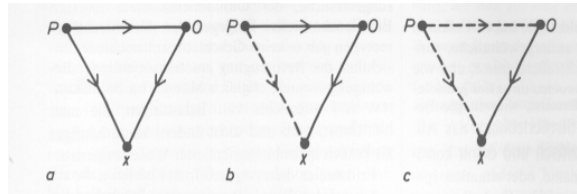
## Kognitive Aspekte von Situationen

### 1. Kognitive Ausgewogenheit

Diese Theorie von Heider beruht auf dem gestaltpsychologischen Prinzip der „guten Gestalt“. Wenn verschiedene Gliederungsmöglichkeiten angeboten werden, werden die einfachen ausgewogenen Konfigurationen bevorzugt. Heider übertrug dieses Prinzip auf Beziehungen zu anderen Personen oder Dingen.

Wir vermeiden Situationen, die harmonischen Beziehungen widersprechen.

Diese Theorie wurde für Triaden von Gegebenheiten formuliert, die ein sogenanntes p-o-x – System darstellen. p → eigene Person, o → andere Person, x → Gegebenheit. Die Pfeile zeigen die Richtung der Beziehungen, durchgezogene Linien positive, gestrichelte Linien negative an. a und c ausgewogen, b nicht ausgewogen.



### 2. Kognitive Dissonanzen

Die Grundannahme dieser Theorie von Festinger ist ein Streben nach Harmonie, Konsistenz und Kongruenz in der kognitiven Repräsentation der Umwelt und der eigenen Person, soweit die Repräsentation von aktueller Bedeutung, d.h. momentan relevant, ist. Die Theorie handelt von Beziehungen zwischen kognitiven Inhaltselementen und davon wie groß die Motivation ist, wenn zwischen zwei Elementen ein Widerspruch besteht, diesen zu bekämpfen. Unter Elementen werden einzelne Wissensinhalte, darunter auch Überzeugungen und Wertungen verstanden. Beziehungen werden zwischen zwei Elementen verstanden. Die Beziehung ist entweder irrelevant – beide Elemente haben nichts miteinander zu tun, oder konstant – ein Element folgt aus anderen, oder dissonant – das Gegenteil eines Elements folgt aus dem anderen.

Da Dissonanz unangenehm ist, motiviert sie dazu, Dissonanz zu reduzieren und Konsonanz herzustellen. Sie läßt sich auf drei Arten reduzieren:

1. Durch Änderung von einem oder mehreren Elementen der dissonanten Beziehungen,
2. Durch Hinzufügen neuer Elemente, die mit bereits bestehenden übereinstimmen,
3. Durch Vermeiden der Bedeutung der dissonanten Elemente.

Die drei Möglichkeiten kann man am Beispiel eines Rauchers erklären, der mit der Information konfrontiert wird, daß Rauchen Lungenkrebs fördert.

1. Er stellt das Rauchen ein, er vermindert die Zahl der täglich gerauchten Zigaretten und hält sich für einen schwachen Raucher, für den die Beziehung Rauchen – Lungenkrebs nicht mehr gilt, oder er schränkt die Lungenkrebsinformation so ein, daß sie nur für Zigaretten-, nicht aber für Pfeifenraucher, zu denen er gehört, gilt.  
→ Änderung eines Elements
2. Durch Hinzufügen neuer Elemente läßt sich die Dissonanz reduzieren, indem er an die vielen Bekannten, die auch rauchen, oder an alte Raucher denkt, die sich bester Gesundheit erfreuen, oder in Erwägung zieht, dass andere, nicht beeinflussbare Faktoren für die Entstehung von Lungenkrebs mitentscheidend seien.

3. Außerdem kann er die Bedeutung des Rauchens aufwerten, z.B. es erhöht mit dem Wohlbefinden zugleich seine Leistungsfähigkeit, oder er kann die Bedeutung des Lungenkrebses abwerten, z.B. dieser ist heute schon oder bald heilbar, oder er bezweifelt überhaupt den Zusammenhang zwischen Rauchen und Lungenkrebs.

Es sind im wesentlichen 5 Phänomenbereiche, in denen Festinger die Reduktion von kognitiver Dissonanz vermutete und viele Untersuchungen angeregt hat:

1. Nachentscheidungskonflikte
2. Erzwungene Einwilligung in Handlungen, die man von sich aus nicht unternommen hätte
3. Selektion von Informationen
4. In Frage gestellte Überzeugungen von sozialen Gruppen
5. Unerwartete Handlungsergebnisse und Ergebnisfolgen

#### *Nachentscheidungskonflikte*

Die Lösung eines Konflikts durch Entscheidung kann nachträglich leicht kognitive Dissonanz aufkommen lassen. Immer wenn man sich für eine von zwei Alternativen entschieden hat, entsteht Dissonanz durch die positiven Seiten von der Alternative, die man nicht gewählt hat und durch die negativen Seiten von der, für die man sich entschieden hat. Obwohl man sich vor einer Entscheidung die negativen Nachfolgen gut überlegt, ändert sich die psychologische Situation schlagartig, nachdem man sich für etwas festgelegt hat. Es läßt sich eine voreingenommene Bewertungsänderung zugunsten der bevorzugten Alternative beobachten. Aus einer realitätsorientierten Motivation ist eine realitätsorientierte Volition geworden. Dissonanzreduktion ist demnach ein Volitionsphänomen.

#### *Erzwungene Einwilligung*

Führt zu Handlungen, die man vor sich selbst nur ungenügend rechtfertigen kann. Eine kleinere Dissonanz herrscht dann vor, wenn man durch reinen Zwang, entsprechende Belohnung oder Strafandrohung eine Entscheidung fällt. Die Dissonanz ist umso ausgeprägter, je mehr man voreilig und freiwillig oder ohne großartige Belohnung sich zu etwas bewegen ließ, was sich dann als Zumutung erweist. Um in solchen Situationen die entstandene Dissonanz zu mildern, muß nachträglich die ausgeführte Handlung aufgewertet werden oder ihre negativen Aspekte bagatellisiert werden.

Um Bedingungen erzwungener Einwilligung und ungenügender Rechtfertigung herzustellen, hat man verschiedene Versuchstechniken entwickelt. Z.B. ließen Festinger und Carlsmith äußerst langweilige Tätigkeiten ausführen. Die Vpn wurden dann gebeten, den künftigen Teilnehmern zu sagen, es handle sich um ein sehr interessantes Experiment. Einer Vpn-Gruppe wurden dafür 20 Dollar, einer anderen nur 1 Dollar angeboten. In einer anschließenden Einschätzung zeigte sich, daß bei geringerer Belohnung das Experiment für interessanter gehalten wurde. Die entstandene größere Dissonanz zwischen der Einwilligung, eine falsche Aussage zu machen, und der geringen Belohnung dafür wurde durch eine Tatsachenverfälschung in der retrospektiven Betrachtung reduziert.

Brehm und Cohen haben neben Diskrepanz und Wichtigkeit der beteiligten Kognitionen eine dritte Bedingung postuliert, damit Dissonanzreduktion auftritt: das sogenannte commitment des Handelnden für eine Handlungsalternative, die Dissonanz erzeugt. Commitment kann man als „Zielbindung“ des Handelnden übersetzen. Das läßt sich wieder an einem Experiment erklären, das eigentlich langweilig ist, aber als interessant und lehrreich auszugeben ist. Einmal sollte die Meinung öffentlich, einmal anonym geäußert werden. Als Belohnung wurden in beiden Bedingungen ein halber, ein oder fünf Dollar gegeben. Wie erwartet trat eine Dissonanzreduktion nur bei Zielbindung auf, d.h. wenn die „falsche“ Einstellung zum

Experiment, nämlich daß es interessant sei, öffentlich weitergegeben wurde. Je größer die Bezahlung, umso mehr ändert man seine Einstellung. (eine Art von Bestechung)  
Der motivierende Einfluß kognitiver Dissonanz kann sogar die Verhaltenswirksamkeit von Trieben verändern. Experimentelle Nachweise, daß Dissonanzreduktion selbst im Zusammenhang mit organischen Bedürfnissen auftritt, hat Zimbardo zusammengetragen.

#### *Selektion von Informationen*

Bei dieser Möglichkeit, die nach einer Entscheidung auftretende Dissonanz zu reduzieren, sucht und bevorzugt man solche Informationen, die die gewählte Handlungsalternative aufwerten und die nicht gewählte abwerten. Nach dem Kauf eines Autos beobachtet man mehr die Werbung der Herstellerfirma des eigenen Autos als andere.

Bemerkenswert ist auch der Fall, wenn nach einer Entscheidung von dissonanten Informationen profitiert werden kann.

Wenn sich z.B. ein Student für einen Prüfer entschieden hat und danach weitere Informationen über ihn bekommen kann, interessiert er sich auch für die negativen Informationen. Kognitive Dissonanz wird hier nicht reduziert, sondern in Kauf genommen, weil sie für die Erreichung des Handlungsziels (Bestehen der Prüfung) nützlich ist.

#### *In Frage gestellte Überzeugungen von sozialen Gruppen*

In einer Sekte kommt es oft zu einer Extremisierung der eigenen Überzeugung um eine entstandene Dissonanz zu reduzieren.

Z. B. vergrub sich eine Sekte 42 Tage lang in Erdbunkern, da sie einen Atombombenangriff erwarteten. Nachdem sich herausstellte, daß die Katastrophe nicht eingetroffen war, waren sie davon überzeugt, sie hätten durch ihren Glauben eine Prüfung Gottes bestanden und deshalb sei die Katastrophe ausgeblieben.

#### *Unerwartete Handlungsergebnisse und Ergebnisfolgen*

Darunter fallen drei Bedingungskomplexe für Dissonanzreduktion. Erstens das Mißverhältnis von hohem Anstrengungsaufwand und Mißerfolg und die beiden weiteren Bedingungskomplexe beziehen sich auf Folgen des Handlungsergebnisses und zwar in Gestalt von Selbstbewertung und in Gestalt von Nebenfolgen. Sich umsonst sehr angestrengt zu haben, ruft Dissonanz hervor. Deshalb muß man versuchen, die umsonst aufgebrauchte Anstrengung nachträglich zu rechtfertigen, indem man den Anreiz des angestrebten Handlungsziels aufwertet.

Lawrence und Festinger stellten zu diesem Thema zwei Hypothesen auf:

1. Jede Dissonanz, die durch wenig Bekräftigung bzw. durch große Anstrengung verursacht wird, kann reduziert werden, indem zusätzliche Anreize der Zielhandlung zugeschrieben werden.
2. Da Dissonanz kumulativ ist, muß sie ständig abgebaut werden, entsprechend wächst die Stärke der zusätzlichen Anreize an.

Zu erwähnen bleiben noch dissonanzerzeugende Folgen eines erreichten Handlungsergebnisses. Aronson hat darauf hingewiesen, daß Dissonanz vor allem dann erzeugt wird, wenn eine Handlung oder deren Ergebnis im Widerspruch zum eigenen Selbstkonzept steht. Aronson kommt zu dieser Auffassung, weil kognitive Dissonanz erstens umso größer ist, je gefestigter die Erwartung ist, die in Frage gestellt wird, und zweitens, weil die Erwartungen über das eigene Handeln gefestigter seien als solche über das Handeln anderer.

Eine andere Art von dissonanzerzeugenden Folgen eines Handlungsergebnisses betrifft unerwartete Nebenfolgen. Als Beispiel eine Studie von Brehm: Schüler sollten gegen Belohnung ein Gemüse essen, das sie nicht mochten. Anschließend schickte der VI an die Eltern der Hälfte der Kinder einen Brief, daß diese das Gemüse doch gerne essen würden.

Diese Vpn schätzten dann die Attraktivität des Gemüses höher ein, als die Schüler ohne Brief. Brehm führte diesen Effekt auf die Nichtvorhersehbarkeit der negativen Nebenfolge zurück, womit er aber laut weiteren Studien falsch lag. Es konnte nämlich nachgewiesen werden, daß entscheidend ist, ob man sich die Verursachung der negativen Nebenfolge selbst zuschreibt. Dissonanz wird dann reduziert, indem man die ursprüngliche Einstellung der negativen Nebenfolge annähert.

#### *Theoriegeschichtliche Aspekte der kognitiven Dissonanzforschung*

Wenn kognitive Dissonanz reduziert wird, tritt eine Vielfalt von Phänomenen auf. Die meisten betreffen die Änderung von Einstellungen, erzwungene Einwilligung in Handlungen, neue Informationen über gefällte Entscheidungen oder unerwartete Ergebnisse eine kognitive Dissonanz erzeugt haben.

Sieht man von den Studien ab, in denen Motivations- und Bedürfniszustände beeinflußt wurden, so wird die Dissonanzforschung immer mehr von einer Theorieentwicklung geleitet, die auf Selbstwahrnehmung des Handelnden eingeht.

Brehm und Cohen beziehen kognitive Dissonanz auf persönlich relevante Widersprüche. Die beiden Momente der erlebten Selbstverursachung der Dissonanz und der öffentlichen Handlungsrealisation sollten miteinander verbunden werden. Diese Zielbindung nannten sie commitment. Diese Theorie weist auf eine motivationspsychologische Funktion der Dissonanzreduktion. Denn die Voraussetzung des Commitment sagt nicht weniger, als dass sich eine Intention zu Handeln gebildet hat, dass die abwägende Motivationsphase vorbei ist und die Volitionsphase begonnen hat. Jetzt geht es darum, das einmal ins Auge genommene Ziel zu erreichen, sich beim Handeln nicht beirren zu lassen. Deshalb steht die Reduktion von kognitiver Dissonanz im Dienste einer Weigerung, wieder in die Motivationsphase zurückzufallen, im Dienste einer Vorwärtsstrategie, das Ziel zu erreichen.

Von 1962-1976 kann man den Stand der Theorieentwicklung so beschreiben: Entscheidend für das Erleben von kognitiver Dissonanz und ihrer Reduktion ist, dass man sich in der Selbstwahrnehmung als Verursacher der Unstimmigkeiten und als für sie verantwortlich erlebt.

Dissonanzforschung steht außerdem in Verbindung mit Attributionsforschung und Leistungsmotivationsforschung.

In bezug auf Selbstwahrnehmung sei noch gesagt, dass nach Bem Menschen weniger ein unmittelbares Wissen über ihre Kognitionen haben, sie gewinnen vielmehr aus der Beobachtung des eigenen Handelns Informationen über sich selbst.

#### *Theorien kognitiver Situationsbeurteilung in motivationspsychologischer Sicht*

Alle erwähnten Theorieansätze über Verhaltenswirksamkeit kognitiver Situationsbeurteilung tragen zur Klärung von Motivationsproblemen bei. Bezüglich ihres möglichen Motivcharakters sind die motivationstheoretischen Ansätze kognitiver Situationsbeurteilung bis heute unentwickelt und ungeprüft geblieben.