1.1.2 Bedeutung der Sozialpsychologie für psychologische Anwendungsdisziplinen

Die Sozialpsychologie profitiert von Erkenntnissen der anderen psychologischen Teildisziplinen. Umgekehrt haben sozialpsychologische Erkenntnisse für viele Fragestellungen der anderen psychologischen Teildisziplinen eine große Bedeutung. Dies gilt auch für die „klassischen" Anwendungsdisziplinen, die Klinische Psychologie, die Arbeits- und Organisationspsychologie, die Markt- und Konsumentenpsychologie sowie die Pädagogische Psychologie.

In Tab. 1.2 sind die Bezüge zwischen der Sozialpsychologie und den vier genannten Anwendungsdisziplinen dargestellt. In der linken Spalte der Tabelle („ist interessiert an . . .") wird jede der vier Disziplinen kurz charakterisiert. In der mittleren Spalte sind typische Forschungsthemen der jeweiligen Disziplin genannt. In der rechten Spalte wird schließlich aufgezeigt, worin der sozialpsychologische Beitrag zu dem jeweiligen Forschungsthema besteht.

1.1.3 Bedeutung der Sozialpsychologie für die Forschungsmethodologie

Schließlich ist die Sozialpsychologie auch von Bedeutung für die empirische Gewinnung und Verarbeitung von Daten. Viele psychologische Untersuchungssituationen sind soziale Situationen. Ohne fundierte Kenntnis der sozialen Prozesse, die in einer solchen Versuchssituation ablaufen, würde man Gefahr laufen, die gewonnenen Daten falsch zu interpretieren. Die Sozialpsychologie hat wesentlich dazu beigetragen, Störeinflüsse in Versuchssituationen, welche die Datenqualität mindern, zu identifizieren.

1.2 Aufbau und didaktisches Konzept des Buches

Dieses Lehr- und Arbeitsbuch ist in drei Blöcke unterteilt: Klassische Theorien (Teil I), Spezielle Themen der Sozialpsychologie (Teil II) und Methoden (Teil III).

Klassische Theorien. Teil I (Kapitel 2 bis 10) umfasst klassische Theorien, die die Sozialpsychologie nachhaltig beeinflusst haben oder von ihr beeinflusst worden sind. Dabei sind nicht alle der hier dargestellten Theorien „echte" sozialpsychologische Theorien, dennoch bilden sie heute die Grundlage vieler spezifischerer sozialpsychologischer Theorien. Das liegt daran, dass diese „Klassiker" – anders als manch neuere Theorie – einen sehr breiten Anwendungsbereich haben und daher in der Lage sind, eine ganze Reihe sozialer Phänomene relativ sparsam zu erklären.

Spezielle Themen der Sozialpsychologie. Teil II (Kapitel 11 bis 15) beschäftigt sich mit jenen Phänomenen, die traditionell zum Forschungsgebiet der Sozialpsychologie gehören: Konformität, soziale Einstellungen, aggressives Verhalten, Altruismus und Hilfsbereitschaft sowie soziale Gruppen. Dieses Themenspektrum ist zugegebenermaßen unvollständig. Bedeutsame sozialpsychologische Themen wie soziale Emotionen, soziale Normen, Selbst und Identität, soziale Kognition oder Vorurteile und Stereotype werden, obwohl sie zu den klassischen Fragestellungen der sozialpsychologischen Theorienbildung und Forschung gehören, im Kontext anderer Phänomene oder Theorien besprochen: Beispielsweise behandeln wir Aspekte des Themas Vorurteile und Stereotype im Rahmen der Sozialen Identitätstheorie (Kapitel 6) und in den Kapiteln 12 (Soziale Einstellungen) und 15 (Soziale Gruppen).

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

Tabelle 1.2: Bedeutung sozialpsychologischer Befunde für ausgewählte psychologische Anwendungsdisziplinen

Klinische Psychologie

ist interessiert an . . .	Themen	Bezug zur Sozialpsychologie
. . . der Beschreibung und Erklärung sowie der Diagnose und der Veränderung unerwünschten abweichenden Verhaltens und Erlebens.	▶ Klinische Diagnostik ▶ Gruppentherapie	▶ Die soziale Beziehung zwischen Klient und Therapeut beeinflusst die diagnostische Situation. ▶ Gruppenprozesse und -phänomene (Macht, Status, Sympathie etc.) beeinflussen den Erfolg einer gruppentherapeutischen Maßnahme.

Arbeits- und Organisationspsychologie

ist interessiert an . . .	Themen	Bezug zur Sozialpsychologie
. . . den vielfachen wechselseitigen Einflüssen zwischen Arbeitstätigkeiten, organisationalen Strukturen und menschlichem Verhalten und Erleben.	▶ Führung in Organisationen ▶ Gestaltung von Gruppenarbeit	▶ Der Führungsstil eines Managers wirkt sich direkt auf die Leistungsbereitschaft und die Motiviertheit der Mitarbeiter aus. ▶ Die Aufteilung der Aufgaben bei teilautonomen Arbeitsgruppen wirkt sich auf die Gruppenleistung aus.

Markt- und Konsumentenpsychologie

ist interessiert an . . .	Themen	Bezug zur Sozialpsychologie
. . . Einstellungen gegenüber Marken und Produkten sowie Verhalten im Zusammenhang mit wirtschaftlichem Austausch.	▶ Werbung ▶ Kaufentscheidungen	▶ Ist eine Werbebotschaft zu massiv, bewirkt sie das Gegenteil dessen, was sie eigentlich erreichen soll. ▶ Ob eine Person beabsichtigt, ein Produkt zu kaufen oder nicht, hängt von den Erwartungen der sozialen Umwelt der betroffenen Person ab.

Pädagogische Psychologie

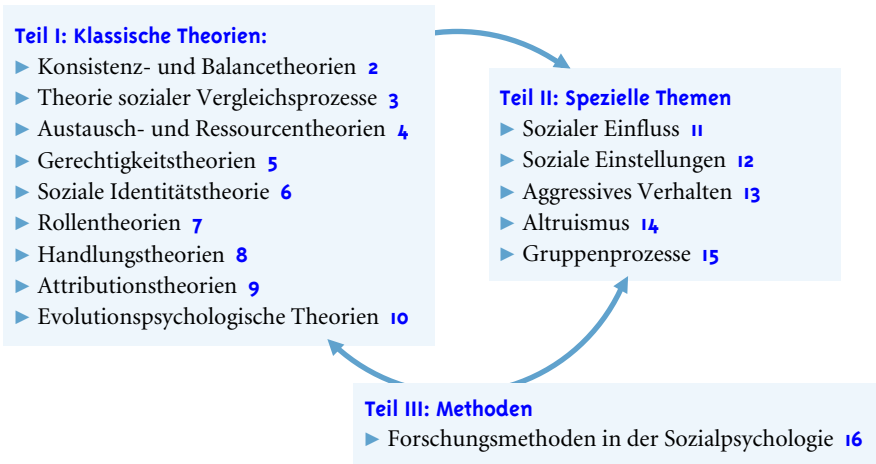
ist interessiert an . . .	Themen	Bezug zur Sozialpsychologie
. . . den Prozessen der Sozialisation, der Erziehung und der Bildung.	▶ Trainingsmaßnahmen im Gruppenkontext ▶ Gestalten von Lehr-Lern-Kontexten (z.B. Schule)	▶ Die Zusammensetzung der Gruppe beeinflusst den Erfolg der Trainingsmaßnahme. ▶ Die aktive Einbeziehung von Schülerinnen und Schülern in die Unterrichtsgestaltung wirkt sich positiv auf Motivation und Leistung aus.

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

Methoden. Teil III ist methodologischen Grundlagen sozialpsychologischer Forschung gewidmet. Kapitel 16 geht der Frage nach, wie die Sozialpsychologie zu ihren Erkenntnissen kommt, welche Datenarten und empirischen Forschungsstrategien für die Sozialpsychologie typisch sind und welche Aspekte bei der Planung und Durchführung sozialpsychologischer Experimente und Studien zu beachten sind.

Bezüge der 3 Blöcke untereinander

Soziale Phänomene und Prozesse sollen durch Theorien erklärt werden. Zur Erklärung gibt es aber nie lediglich eine einzige Theorie, sondern für jedes Phänomen stets eine Reihe von Theorien, die – aufgrund von Paradigmenwechseln in der Historie des Faches, aufgrund widersprüchlicher empirischer Befunde oder aber aufgrund von neuen empirischen Erkenntnissen und theoretischen Weiterentwicklungen – jeweils ihre eigenen Erklärungsansätze verfolgen und sich dabei entweder ergänzen oder widersprechen. Gerade diese Widersprüchlichkeit macht den Reiz der Theorieentwicklung und die Dynamik des Forschungsgeschehens aus.



Bezüge zwischen klassischen Theorien und speziellen Themen. Die Theorien von Teil I können auf spezielle Themen in Teil II bezogen werden. Die Bezüge haben wir jeweils am Kapitelbeginn graphisch und mit einfachen Stichworten veranschaulicht. Wir beschränken uns auf jene Bezüge, die im jeweiligen Kapitel tatsächlich behandelt werden. Es ließen sich noch viele weitere Bezüge herstellen – eine Beschränkung auf die wichtigsten und offensichtlichsten soll Ihnen helfen, nicht den Überblick zu verlieren.

Bezüge zwischen klassischen Theorien. Auch zwischen den klassischen Theorien bestehen vielfältige Beziehungen. Einige Theorien oder Theoriefamilien (z.B. Konsistenztheorien, Handlungstheorien) sind so breit angelegt, dass sie zu fast allen anderen Theorien Bezüge aufweisen; andere Theorien können als Vorläufer für spätere Weiterentwicklungen angesehen werden (z.B. gründen viele gerechtigkeitspsychologische Theorien auf austauschtheoretischen Prämissen). Diese Verbindungen greifen wir am Kapitelbeginn noch einmal graphisch auf und erläutern sie stichwortartig.

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

Bezüge zwischen speziellen Themen. Auch die speziellen Themen lassen sich mehr oder weniger aufeinander beziehen: Wo immer sich solche Bezüge anbieten und in den jeweiligen Kapiteln ausführlicher elaboriert werden, werden wir sie jeweils am Kapitelbeginn nennen.

Bezüge zwischen Methoden und Theorien bzw. Themen. Wir erkennen bereits in den ersten beiden Teilen die Bedeutung des empirischen Arbeitens für sozialpsychologische Forschung und Theorienbildung und lernen einige methodologische Konzepte bereits in diesen Kapiteln kennen. In Kapitel 16 (Forschungsmethoden) greifen wir die methodologischen Konzepte auf und erläutern sie näher.

Wir hoffen, hiermit die Orientierung im Buch, aber auch in der sozialpsychologischen Ideen- und Forschungswelt ein wenig zu erleichtern.

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

2 Konsistenz- und Balancetheorien

Was Sie in diesem Kapitel erwartet

Sie kennen das bestimmt: Es ist angenehmer, bei einer Diskussion mit seinen Freunden einer Meinung zu sein. Es ist angenehmer, eine Entscheidung zu treffen, von der man schon vorher weiß, dass sie sicher richtig ist. Es ist angenehmer, eigene Überzeugungen nicht ändern zu müssen, selbst wenn nicht immer alles für ihre Richtigkeit spricht (zum Beispiel wollen wir auch dann noch an eine „gerechte Welt" glauben, wenn wir überall um uns herum Ungerechtigkeiten wahrnehmen). Es ist angenehmer, eine gute Leistung auf eigene Fähigkeiten zurückzuführen und schlechte Leistungen auf den Zufall zu schieben.

All dies sind Beispiele dafür, dass wir im Alltag nach Balance oder Konsistenz streben. Wir wollen Ordnung in unserem „kognitiven System", und wir wollen, dass unsere Überzeugungen und Meinungen mit unseren Handlungen übereinstimmen. Aber was tun wir, wenn es einmal keine Übereinstimmung ergibt? Wenn wir beispielsweise gezwungen werden, etwas zu tun, das unserer Überzeugung widerspricht?

Bezüge zu anderen Theorie-Kapiteln:

- Wir streben nach Konsistenz beim Vergleich mit anderen 3
- Gruppen streben nach Konsistenz 3
- Beziehungen mit schlechtem „Tauschwert" sind instabil 4
- Wir wollen an eine gerechte Welt glauben 5
- Wir sollten Rollen spielen, die zu uns passen 7
- Wir passen unsere Leistungen unserem Selbstbild an 9

Klassische Theorien:

- Konsistenz- und Balancetheorien 2
- Theorie sozialer Vergleichsprozesse 3
- Austausch- und Ressourcentheorien 4
- Gerechtigkeitstheorien 5
- Soziale Identitätstheorie 6
- Rollentheorien 7
- Handlungstheorien 8
- Attributionstheorien 9
- Evolutionspsychologische Theorien 10

Bezüge zu speziellen Themen-Kapiteln:

- Unsere Meinung hängt von der Meinung anderer ab 11
- Einstellungen verraten uns (und anderen), wer wir sind 12
- Wieso handelt man nicht immer gemäß seiner Einstellungen? 12
- Wir helfen, wenn wir wissen, dass wir helfen sollen 14
- Homogene Gruppen haben Vor- und Nachteile 15

2.1 Grundgedanke der Konsistenz- und Balancetheorien

Konsistenz- und Balancetheorien beschäftigen sich mit Beziehungen zwischen kognitiven Elementen. Kognitive Elemente sind – allgemein gesprochen – Bewusstseinsinhalte. Dazu gehören u.a.:

- Wahrnehmungen (Die Tafel ist grün),
- Denkprozesse (2 + 2 = 4),

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

- Meinungen und Einstellungen (Ich bin gegen die Todesstrafe),
- Handlungen (Ich werde jetzt eine rauchen).

Konsistenzmotiv. Alle Konsistenztheorien teilen die Annahme, dass Menschen danach streben, kognitive Elemente miteinander in Einklang zu bringen. Man spricht hierbei vom „Konsistenzmotiv". Tut eine Person beispielsweise etwas, was mit ihren Einstellungen oder Wertvorstellungen nicht vereinbar ist, so erlebt sie einen Widerspruch zwischen zwei kognitiven Elementen (Handeln und Wertvorstellungen). Andersherum gilt das Gleiche, wenn etwa eine Person etwas nicht tut, obwohl es ihre Einstellungen verlangen würden.
Ein System aus widersprüchlichen kognitiven Elementen wird als unangenehm erlebt, ist instabil und strebt nach Veränderung, bis ein Zustand der Widerspruchsfreiheit erreicht ist. Ein System aus widerspruchsfreien kognitiven Elementen wird als angenehm empfunden, ist stabil und strebt nach Aufrechterhaltung.

Synonyme für „Einklang"

Folgende Begriffe werden in den Konsistenz- und Balancetheorien synonym verwendet:

- Konsistenz (konsistent – inkonsistent)
- Balance (balanciert – unbalanciert)
- Widerspruchsfreiheit (widerspruchsfrei – widersprüchlich)
- Konsonanz (konsonant – dissonant)
- Harmonie (harmonisch – disharmonisch)
- Ausgewogenheit (ausgewogen – unausgewogen)
- Kongruenz (kongruent – inkongruent)

Es gibt heute eine größere Zahl von Theorien, die auf dem Grundgedanken des Konsistenzmotivs aufbauen. Die beiden bedeutendsten Theorien werden wir etwas genauer kennen lernen: Die Balancetheorie von Fritz Heider und die Dissonanztheorie von Leon Festinger. Auch auf einige Weiterentwicklungen dieser Theorien wird im Folgenden eingegangen.

2.2 Balancetheorie von Heider

Fritz Heider, ein deutscher Sozialpsychologe, der 1930 in die USA emigrierte, formulierte in einem kurzen Artikel (Heider, 1946) und später in einer Monographie (1958) als erster den Grundgedanken aller Konsistenztheorien.

2.2.1 Elemente und Relationen

Elemente. Grundeinheiten der Heiderschen Theorie sind Elemente. Die drei von Heider am häufigsten genannten Elemente sind die wahrnehmende Person selbst (P), eine andere Person (O, von engl. „other") und ein Objekt (X).
Einheits- und Wertrelationen. Zwischen den Elementen bestehen Relationen (Verknüpfungen). Es gibt zwei Arten von Relationen:

(1) **Einheitsrelationen (unit relations).** Sie charakterisieren sachliche Aspekte einer Beziehung zwischen Elementen (z.B.: P besitzt X).

(2) **Wertrelationen (sentiment relations).** Sie charakterisieren gefühlsmäßige Aspekte einer Beziehung zwischen Elementen (z.B.: P hasst O).

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

Positive und negative Relationen. Relationen können positiv oder negativ sein. Eine positive Einheitsrelation bedeutet Ähnlichkeit, Nähe, Zusammengehörigkeit, Besitz usw., eine negative Einheitsrelation bedeutet Unähnlichkeit, Distanz, Trennung, Gegensatz, Verlust usw. Eine positive Wertrelation bedeutet Wertschätzung oder Zuneigung, eine negative Wertrelation bedeutet Geringschätzung, Abneigung.

Multiple Relationen. Zwischen zwei Elementen können mehrere Relationen gleichzeitig bestehen: P kann ein Objekt X besitzen (Einheitsrelation) *und* mögen (Wertrelation), P und O können befreundet sein (Wertrelation) *und* zusammen wohnen (Einheitsrelation).

Gerichtete und ungerichtete Relationen. Relationen können gerichtet oder ungerichtet sein. Dies gilt jedoch im Allgemeinen nur für Einheitsrelationen; Wertrelationen sind in der Regel gerichtet.

Beispiel

Gerichtete und ungerichtete Relationen

- Peter besitzt ein Auto (gerichtete positive Einheitsrelation).
- Peter wohnt mit Otto zusammen (ungerichtete positive Einheitsrelation).
- Peter liebt Susanne (gerichtete positive Wertrelation).
- Peter und Susanne lieben sich gegenseitig (zwei gerichtete positive Wertrelationen).

2.2.2 Balanciertheit und Unbalanciertheit

Heider beschränkt sich in seiner Theorie auf zwei- und drei-elementige Strukturen. Zweielementige Strukturen nennt man Dyaden, drei-elementige Strukturen nennt man Triaden.

Zwei-elementige Strukturen (Dyaden). Zwei-elementige Strukturen sind balanciert, wenn alle vorhandenen Relationen das gleiche Vorzeichen haben.

Beispiel

Unbalancierte Dyaden

- Eine Person P wohnt in einer Wohnung X, die sie nicht mag. Dann ist die Einheitsrelation positiv, die Wertrelation negativ und die Struktur unbalanciert.
- Eine Person P liebt eine Person O, aber O liebt P nicht. Dann ist die bidirektionale Wertrelation zwischen P und O unbalanciert.

Balancierte Dyaden sind stabil, unbalancierte Dyaden sind instabil und motivieren zu Veränderungen. Unbalancierte Dyaden werden balanciert, indem auf eine Vereinheitlichung der Valenzen aller Beziehungen (positiv, negativ) hingewirkt wird. Daraus ergeben sich zwei Konsequenzen:

(1) Objekte und Personen, zu denen wir eine positive Wertbeziehung haben, möchten wir auch besitzen (positive Einheitsrelation).
(2) Objekte, die wir besitzen (positive Einheitsrelation) werden uns zunehmend sympathisch. Phänomene wie Ortsbindung und Heimatliebe lassen sich also mit Heiders Balancetheorie erklären.

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

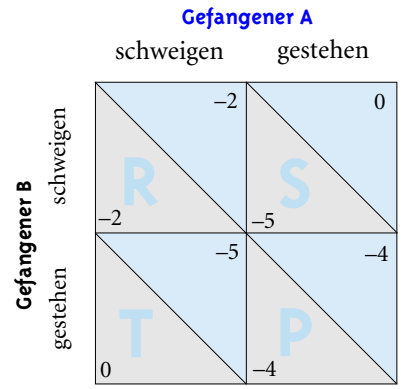


Abbildung 4.2. Ergebnismatrix des „Gefangenendilemmas". Aus der Sicht des Gefangenen **B** stellt sich die Situation wie folgt dar: Wenn er schweigt, wird er entweder für seine Loyalität mit **A** belohnt (R = reward) oder von **A** ausgenutzt (S = sucker). Wenn er gesteht, wird er entweder auf Kosten von **A** freigelassen (T = temptation) oder gemeinsam mit **A** bestraft (P = punishment)

Das Gefangenendilemma legt unkooperatives Verhalten nahe. Wenn man sich perfekt rational verhalten würde, dann müsste man auf jeden Fall gestehen. Dabei wird von den Ökonomen allerdings übersehen, dass es noch ein anderes Prinzip als das der Eigennutzmaximierung gibt: Den anderen zu übervorteilen, ist aus Gesichtspunkten der Loyalität aversiv, eine faire Lösung zu suchen, hingegen erstrebenswert (auch wenn sie im Falle einer drohenden Gefängnisstrafe nicht unbedingt im Vordergrund stehen mag)!

4.3 Kritik an den Theorien von Homans und von Thibaut und Kelley

Gegen die Austauschtheorien von Homans und von Thibaut und Kelly gab es einige Einwände.

Einseitiges Menschenbild. Zunächst wurde das zugrunde liegende Menschenbild kritisiert, das den Menschen auf ein ausschließlich nach Gewinnmaximierung trachtendes Wesen reduziert. Die fürsorglichen und prosozialen Facetten des menschlichen Wesens blieben ausgeblendet. Außerdem sei der Mensch nicht ausschließlich rational gesteuert, sondern verhalte sich häufig stimmungsabhängig und irrational.

Experiment

Güth et al. (1982): Ultimatum-Bargaining-Spiel

Befunde aus der ökonomischen Spieltheorie zeigen deutlich, dass der Mensch nicht immer eigennutzmotiviert und perfekt rational vorgeht. Das kann man gut anhand empirischer Ergebnisse zum sogenannten Ultimatum-Bargaining-Spiel verdeutlichen.

Ablauf des Spiels:
Es gibt zwei Spieler A und B, die sich weder vor dem Spiel, währenddessen, noch hinterher kennen lernen. Spieler A bekommt einen Geldbetrag zur Verfügung gestellt (z.B. 100 Euro), den er zwischen sich und Spieler B aufteilen soll. Spieler A macht einen Aufteilungsvorschlag. Der Vl teilt Spieler B diesen Vorschlag mit. Spieler B kann den Vorschlag entweder akzeptieren, dann wird das Geld dem Verteilungsvorschlag entsprechend verteilt, oder ablehnen, dann bekommt niemand etwas.

Hypothese:
Wenn der Mensch prinzipiell
- eigennutzmotiviert und
- perfekt rational

wäre, wie würde sich Spieler A dann verhalten? – Er würde seinem Mitspieler so wenig wie möglich (z.B. 1 Euro) und sich selbst so viel wie möglich (99 Euro) zuteilen. Er müsste nämlich davon ausgehen, dass B diese Aufteilungsentscheidung nicht ablehnt, denn 1 Euro zu haben ist besser als keinen Euro zu haben, was die Konsequenz wäre, wenn B ablehnen würde.

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

Ergebnisse:
Die empirischen Ergebnisse sprechen eine andere Sprache (Güth et al., 1982): Im Durchschnitt teilt sich A „nur“ etwa 67 Euro zu, und der durchschnittliche Betrag aller Selbstzuteilungen von A, denen B zugestimmt hat, liegt bei etwa 61 Euro. In einem Viertel aller Fälle schlägt A sogar von vornherein eine Gleichverteilung vor. Das zeigt, dass Menschen eben nicht ausschließlich eigennutzmotiviert und/oder perfekt rational handeln.

Abstraktheit der Theorien. Es wurde sowohl gegen die Theorie von Homans als auch gegen die Theorie von Thibaut und Kelley eingewandt, sie seien zu abstrakt und würden in einer konkreten Situation keine Verhaltensvorhersagen erlauben, ohne dass spezifische Zusatzinformationen (etwa über die Motive der Beteiligten) bekannt wären. Besonders gegen die Theorie von Thibaut und Kelley wurde vorgebracht, sie betrachte nur eine Momentaufnahme aus einer Interaktionsgeschichte und erlaube deshalb keine Vorhersagen über die Entwicklung von Beziehungen. Thibaut und Kelley haben in ihrer neuen Fassung von 1978 auf diesen Einwand reagiert (interessierte Leserinnen und Leser seien hier auf den Text von Mikula, 1997, verwiesen).

Begrenzung auf Dyaden. Es wurde kritisiert, dass das Austauschmodell zu sehr auf Dyaden zugeschnitten und nicht ohne erhebliche Modifikationen zur Erklärung von Interaktionen und Beziehungen zwischen mehreren Personen und Gruppen geeignet sei. Dabei wird übersehen, dass sich die Ergebnismatrix formal problemlos um zusätzliche Dimensionen erweitern ließe. Allerdings wirft eine derartige Erweiterung die Frage auf, ob Menschen solche komplexen Muster überhaupt noch verarbeiten können und das Modell noch geeignet ist, menschliches Verhalten zu beschreiben. Vermutlich greifen Menschen mit zunehmender Interaktionskomplexität in der Realität auf vereinfachende Entscheidungsheuristiken zurück.

Gemeinsame Skala von Belohnung und Kosten. Es wurde die Annahme in Frage gestellt, alle Belohnungen und Kosten könnten auf einer einzigen psychologischen Skala verrechnet werden. Selbst wenn dies möglich wäre, seien die „Umrechnungskurse“ der verschiedenen Kosten- und Belohnungswährungen in eine einheitliche psychologische Outcome-Währung (Thibaut & Kelley) oder psychologische Profit-Währung (Homans) nicht bekannt.

4.4 Ressourcentheorie von Foa und Foa (1974)

Die Ressourcentheorie von Foa und Foa (1974) setzt bei der Vergleichbarkeit bzw. Unvergleichlichkeit von Belohnungen an. Die Autoren legten ihren Vpn eine große Zahl von Ressourcen zur Beurteilung im vollständigen Paarvergleich vor. Die Ressourcen stammten aus sechs inhaltlichen Kategorien: Liebe, Status, Information, Geld, Güter und Gefälligkeiten/Dienstleistungen.

Dimensionen von Ressourcenklassen. Die Ähnlichkeitsurteile der Probanden wurden gemittelt und einer multidimensionalen Skalierung (MDS) unterzogen. Dabei versucht man, die Struktur der subjektiven Ähnlichkeiten als dimensionales System zu beschreiben, nach der Devise: so viele Dimensionen wie nötig, so wenige wie möglich. Foa und Foa fanden heraus, dass sich ein zweidimensionales System am ehesten eignet, alle Ressourcen hinreichend zu beschreiben. Die beiden Dimensionen wurden interpretiert als:

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

(1) Konkretheit versus Symbolhaftigkeit. Konkret bedeutet, dass Ressource messbar ist. Reichtum äußert sich beispielsweise sichtbar in einem großen Haus. Symbolhaft bedeutet, dass eine Ressource nicht direkt messbar oder sichtbar ist; dies ist beispielsweise bei hohem sozialen Ansehen oder hoher Intelligenz der Fall.

(2) Partikularität versus Universalität. Eine Ressource ist extrem partikularistisch, wenn sie nur für eine einzige Person einen hohen Wert besitzt. Eine Ressource ist extrem universalistisch, wenn sie für alle Personen eine einheitliche Bedeutsamkeit hat.

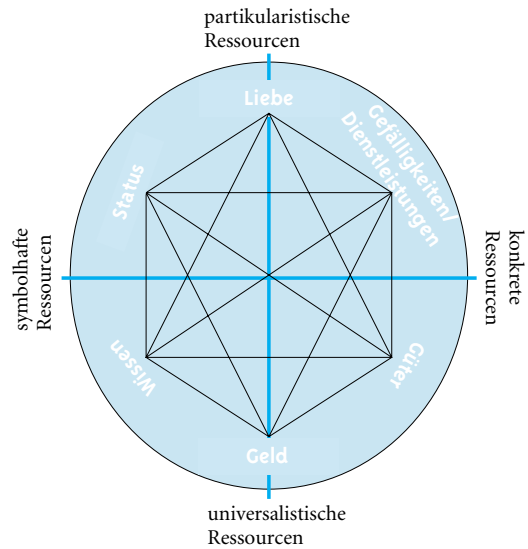


Abbildung 4.3. Struktur von Ressourcenklassen nach Foa und Foa. Die sechs Ressourcenklassen Liebe, Status, Wissen, Geld, Güter und Gefälligkeiten/Dienstleistungen lassen sich danach klassifizieren, ob sie eher einen konkret fassbaren oder eher einen symbolischen Wert haben **(horizontale Achse)** und ob ihr Wert eher für alle Personen identisch ist (universell) oder ob ihr Wert sich von Person zu Person unterscheidet (partikularistisch) **(vertikale Achse)**

Muster des Ressourcenaustauschs

Foa und Foa gehen davon aus, dass die Art einer Sozialbeziehung wesentlich dadurch bestimmt wird, welche Ressourcen die Partner austauschen. Sie nehmen an, dass Ressourcen nicht beliebig tauschfähig sind, sondern dass es bestimmte Austauschmuster gibt, die bevorzugt werden. Diese Annahme wird in vier Thesen spezifiziert:

These	Erläuterung
These 1. Je näher zwei Ressourcen auf den beiden Dimensionen zueinander liegen, ▶ als desto ähnlicher werden sie wahrgenommen, ▶ desto stärker werden sie als Gegenleistung füreinander im Austausch bevorzugt und ▶ desto eher werden sie auch tatsächlich getauscht.	Geld und Liebe liegen auf den beiden Dimensionen weit voneinander entfernt. Daraus folgt, dass man Liebe nicht kaufen kann.
These 2. Je partikularistischer eine Ressource ist, ▶ desto eher wird sie gegen dieselbe Ressource getauscht und ▶ desto enger ist der Variationsbereich anderer Ressourcen, mit denen sie ausgetauscht wird.	Liebe wird oft gegen Liebe getauscht, aber nicht Geld gegen Geld. Außerdem sind die Tauschobjekte von Liebe sehr begrenzt, während die Tauschobjekte von Geld nahezu unbegrenzt sind.

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

These	Erläuterung
These 3. Je geldähnlicher eine Ressource ist, desto eher entspricht der Wert, den der Geber verliert, dem Wert, den der Empfänger bekommt, so dass der Verlust des einen dem Gewinn des anderen gleich wird.	Mit Geld erkaufte Tauschobjekte können für den gleichen oder einen ähnlichen Betrag veräußert werden bzw. ein mit Geld erkauftes Tauschobjekt kann gegen ein anderes Objekt von gleichem Geldwert getauscht werden. Diese These besagt, dass Geld der verbindlichste Maßstab für unsere Transaktionen ist.
These 4. Wenn eine Ressource nicht verfügbar ist, wird sie eher durch eine universelle als durch eine partikularistische ersetzt.	Diese These folgt aus der zweiten und besagt, dass der Anbieter eines Tauschobjekts, der eine bestimmte Gegenleistung haben möchte, diese aber nicht bekommen kann, besser mit einer universellen Zwischenwährung bedient ist als mit einer partikularistischen, für die es weniger Interessenten gibt. Geld als universalistischste Ressource ist für solche Situationen das optimale Ersatzobjekt.

4.5 Kommentar und Ausblick

Sozialbeziehungen als Austauschbeziehungen. Dass sich Sozialbeziehungen (auch) auf der Basis ökonomischer Begrifflichkeiten (Nutzen, Kosten, Vergleichsniveau, Tauschwert etc.) definieren und allgemein als Austauschbeziehungen beschreiben lassen, ist nicht unbedingt eine revolutionäre Erkenntnis. Allerdings haben Homans sowie Thibaut und Kelley als erste in der Sozialpsychologie eine austauschtheoretische Perspektive eingenommen. Die These, dass Sozialbeziehungen austauschtheoretisch zu konzipieren sind, ist im Prinzip so allgemein und universell, dass sie – ähnlich wie die Grundaussagen der Dissonanztheorie, der Balancetheorie und der Theorie sozialer Vergleichsprozesse – heute als common sense der Sozialpsychologie gilt und Bestandteil weiterführender Theorien geworden ist. Besonders die Forschung zur subjektiven Gerechtigkeit von Aufteilungsentscheidungen (distributive Gerechtigkeit) sowie die Forschung zu Arbeits- und Beziehungszufriedenheit wurden maßgeblich vom austauschtheoretischen Gedankengut beeinflusst.

Austauschtheorien im Lichte des Zeitgeists. Die lernpsychologische Basis der Theorien von Homans und Thibaut und Kelley sowie die Reduzierung der psychologischen Vorgänge auf Kosten-Nutzen-Abwägungen machen die Theorien relativ statisch und „kühl" – die Attraktivität einer solch „kühlen" Theorie mag man im Lichte der Zeit verstehen: In den 1950er Jahren war man noch immer davon überzeugt, dass man „innere" Vorgänge nicht modellieren könne und sie für die Erklärung und Vorhersage von Verhalten auch nicht notwendig seien.

Der Mensch als „rationaler Nutzenmaximierer". Was wahrscheinlich auch schon die frühen Austauschtheoretiker ahnten, ist heute gewiss: Weder die Annahme, dass der Mensch bei seinen Entscheidungen rein rational vorgeht, noch die, dass sein zentrales Motiv Eigennutzmaximierung ist, lassen sich in dieser Form halten. Zwar können auch die Austauschtheoretiker erklären, wieso Menschen bisweilen an objektiv wenig gewinnbringenden Alternativen (z.B. einer unattraktiven Arbeitsstelle, einer unbefriedigenden Partnerschaft etc.) festhalten, diese Erklärungen

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

fußen jedoch auf einer Reihe von zusätzlichen Annahmen (zum Beispiel, dass sich eine Person ihrer verfügbaren Alternativen bewusst ist und den Wert all dieser Alternativen – CL_{alt} – kennt). Wir wissen jedoch schon aus der Alltagserfahrung, dass man sich – sogar wenn man mit der Situation unzufrieden ist – nicht immer für Alternativen interessiert; das wiederum wäre dissonanztheoretisch zu erklären (vgl. 2 Konsistenz- und Balancetheorien).
In Kapitel 5 (Gerechtigkeitstheorien) und in Kapitel 14 (Altruismus und Hilfsbereitschaft) werden wir sehen, dass Eigennutzmaximierung nur eines unter vielen Motiven ist, die soziales Handeln bedingen.

4.6 Zusammenfassung

Wir haben hier drei klassische Austauschtheorien besprochen:
(1) die Austauschtheorie von Homans,
(2) die Interdependenztheorie von Thibaut und Kelley,
(3) die Ressourcentheorie von Foa und Foa.

Austauschtheorie von Homans. Die Theorie ist noch sehr lerntheoretisch geprägt. Im Kern besteht sie aus fünf Thesen, die soziales Verhalten erklären durch:
(1) operante Konditionierung,
(2) Reizgeneralisierung,
(3) Kosten-Nutzen-Berechnung,
(4) Sättigung und Deprivation,
(5) Erwartung gerechter Verteilungsprozesse.

Interpendenztheorie von Thibaut und Kelley. Entscheidend an dieser Theorie ist die Annahme, dass zur Abschätzung des Nutzens einer Austauschbeziehung zwei Vergleichsstandards herangezogen werden, nämlich:
(1) ein Soll-Zustand des zu erwartenden Nutzens (CL) und
(2) der Nutzen, den verfügbare Alternativen bringen würden (CL_{alt}).

Nach Thibaut und Kelley gibt es drei Outcome-Muster, die etwas über die Art der Beziehung aussagen:
(1) Schicksalskontrolle (A bestimmt den Outcome von B)
(2) einseitige Verhaltenskontrolle
(3) wechselseitige oder reflexive Verhaltenskontrolle (bestes Beispiel: das Gefangenendilemma, das im Rahmen ökonomischer Verhaltenstheorien ausführlich untersucht wurde).

Ressourcentheorie von Foa und Foa. Diese Theorie ist eine Erweiterung der anderen Austauschtheorien. Sie befasst sich mit der Frage der Dimensionalität von Austauschgütern und macht Vorhersagen über die Wahrscheinlichkeit bestimmter Tauschgeschäfte.
Die beiden Dimensionen, die sich nach Foa und Foa am ehesten eignen, um alle Ressourcen hinreichend zu beschreiben, sind:
- Konkretheit versus Symbolhaftigkeit und
- Partikularität versus Universalität.

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.

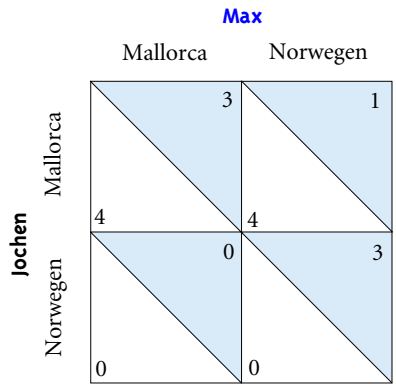
4.7 Übungsaufgaben

(1) Wie können Sie mit Hilfe der Theorie von Homans erklären, dass eine Frau, deren Mann ihr jeden Tag Blumen mitbringt, nicht unbedingt zufrieden mit ihrer Beziehung sein muss?

(2) Was könnte eine mögliche (und mit der Theorie von Homans verträgliche) Erklärung dafür sein, dass sich eine Person für eine Alternative A entscheidet, die einen Belohnungswert von „4“ hat, obwohl eine Alternative B einen Belohnungswert von „5“ gehabt hätte?

(3) Wie kann man mit Hilfe der Theorie von Thibaut und Kelley erklären, dass eine Person in einer Firma, in der ihr die Arbeit überhaupt keinen Spaß macht, dennoch weiter arbeiten möchte?

(4) Max und sein Freund Jochen planen Urlaub. Zur Debatte stehen ein Strandurlaub auf Mallorca oder ein Wanderurlaub in Norwegen. Bei der Frage nach den jeweiligen Präferenzen ergibt sich folgende Ergebnismatrix:



   (a) Liegt hier eine Form einseitiger oder wechselseitiger Verhaltenskontrolle vor oder nicht?

   (b) Wenn Jochen und Max nach dem Prinzip „Maximierung des gemeinsamen Nutzens“ verfahren wollten, welche Option müssten sie dann wählen?

   (c) Wenn die beiden allein nach dem Fairnessprinzip (niemand soll einen einseitigen Vorteil haben) verfahren wollten, welche Option müssten sie dann wählen?

(5) Nennen und erläutern Sie drei allgemeine Kritikpunkte, die zu den psychologischen Austauschtheorien geäußert wurden.

(6) Zur Ressourcentheorie von Foa und Foa (1974):

   (a) Inwiefern stellt die Ressourcentheorie eine Erweiterung klassischer Austauschtheorien dar?

   (b) Erklären Sie, was in der Theorie mit den beiden Dimensionen „Konkretheit“ und „Partikularismus“ gemeint ist.

Weiterführende Literatur

Der genannte Buchbeitrag fasst die verschiedenen Austauschtheorien übersichtlich zusammen und zeigt ihre Bedeutung für Gerechtigkeitstheorien auf. Einige Beispiele aus diesem Text haben wir hier übernommen. Beachten Sie bitte, dass sich Mikulas Beitrag in der hier relevanten Fassung nur in der 1. Auflage des Buches aus dem Jahr 1997 findet, nicht in den nachfolgenden Auflagen.

Mikula, G. (1997). Psychologische Theorien des sozialen Austauschs. In D. Frey & M. Irle (Hrsg.), Theorien der Sozialpsychologie. Band II: Gruppen- und Lerntheorien (S. 273–305). Bern: Huber.

Gollwitzer/Schmitt (2006). Sozialpsychologie. Weinheim: Psychologie Verlags Union.