

Sozialpsychologie

Vorlesung Pädagogische Psychologie IV

Personwahrnehmung und Vorurteil

Soziale Wahrnehmung

Grundsätzliches Problem: Wahrnehmung und Kognition sind nicht voneinander zu trennen

Theorie von BRUNER und POSTMAN:

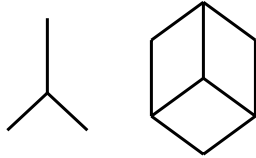
Wahrnehmung vollzieht sich in drei Schritten:

1. Einsetzen von Erwartung
2. Begegnung mit den „Reizen der Umwelt“, den Wahrnehmungsstimuli
3. Überprüfung der Stimmigkeit von Erwartung und Reiz

„Soziale Wahrnehmung“ kann heißen:

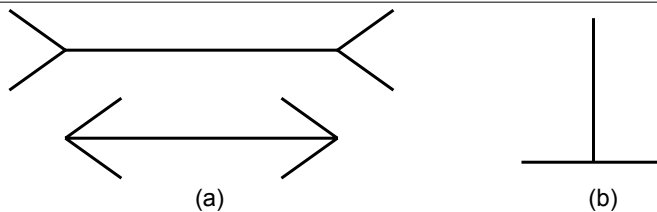
1. Wahrnehmung des sozialen Bereichs
2. Mitbedingtheit der Wahrnehmung durch soziale Faktoren

Beispiele aus der Wahrnehmung



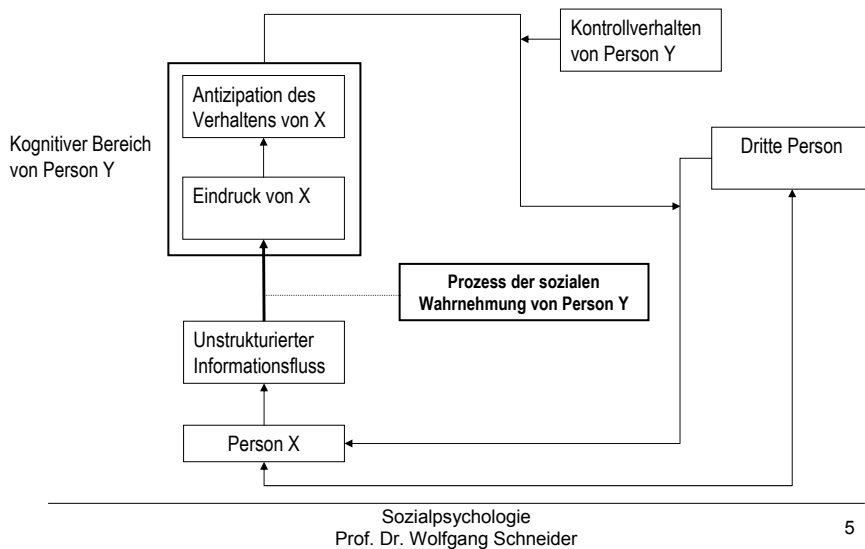
Die linke Figur wird gewöhnlich als zwei-dimensional gesehen. Wenn man dieselbe Figur aber nun einbettet (rechte Figur), wird sie fast immer als drei-dimensional gesehen.

Beispiele aus der Wahrnehmung



- (a) **Müller-Lyer-Täuschung:** Die Täuschung besteht darin, dass bei objektiv gleich langen, horizontalen Strecken in der oberen und der unteren Figur, die obere horizontale Linie länger erscheint als die untere.
- b) Die **Horizontal-Vertikal-Täuschung:** Bei dieser Täuschung erscheint bei objektiv gleich langen horizontalen und vertikalen Linien die vertikale länger als die horizontale Linie.

Funktion der sozialen Wahrnehmung



Funktion der sozialen Wahrnehmung

Die soziale Wahrnehmung erfüllt für den Handelnden dadurch eine zentrale Orientierungsfunktion, dass er aufgrund des Eindrucks von seinem Gegenüber eine einigermaßen realistische Antizipation dessen Verhaltens vornehmen kann.

Diese Wahrnehmungs- und kognitive Verarbeitungsleistung ermöglicht dann eine direkte oder indirekte Verhaltenskontrolle.

Personwahrnehmung

Im Alltagsleben formen wir Eindrücke und Urteile über andere Personen in sehr verschiedenen Situationen, die sich in dreierlei Hinsicht unterscheiden:

1. Im Hinblick auf die Anzahl der Informationen über die andere Person
2. Im Hinblick auf das Ausmaß an Interaktionen, das mit der anderen Person möglich ist
3. Im Hinblick auf die Enge der Beziehung zwischen der wahrnehmenden und der wahrgenommenen Person

Personwahrnehmung (Fortsetzung)

Zentraler Prozess: Schlussfolgerndes Denken (Inferenzen)

Wahrnehmungsurteile basieren auf den folgenden

Informationen/Beurteilungsrahmen:

1. Soziale Rollen
2. Analogien zwischen äußerer Erscheinung und Wesen
3. „Das Körnchen Wahrheit“ (Entsprechung von Gesichtsausdruck und Persönlichkeit)

Personwahrnehmung (Fortsetzung)

Grundlegende Begriffe:

Parataxis = (Fehl-) Einschätzung einer Person aufgrund der äußeren Ähnlichkeit mit einer anderen Person

Stereotypien in der Personwahrnehmung: Aus der Wahrnehmung leicht beobachtbarer Teilaspekte eines Menschen werden weitreichende Schlüsse gezogen (z.B. Uniform)

Halo-Effekt = „Heiligenschein“ – oder „Lichthof“-Effekt:
Tendenz unserer stereotypisierenden Wahrnehmung, das Gesamtbild von einigen wenigen Eigenschaften oder Charakteristika färben zu lassen

In der Umfrageforschung ergibt sich der „Halo“-Effekt oftmals durch die Reihenfolge der Fragen („primacy effect“)

Wahrnehmung des sozialen Bereichs

Experiment von ASCH (1952):

Eigenschaften:

Energisch
Selbstsicher
Redselig
Kalt
Ironisch
Wissbegierig
Überzeugend

Wahrnehmung des sozialen Bereichs (Fortsetzung)

Beispiel einer Charakter – Skizze:

„Das ist ein Typ Mensch, wie man ihn nur allzu oft trifft.

In seiner Selbstsicherheit redet er zuviel.

Dauernd ist er darauf aus, einen einzuwickeln,

ohne viel Gefühl für seine Mitmenschen“.

Experiment zur Personenwahrnehmung von ASCH

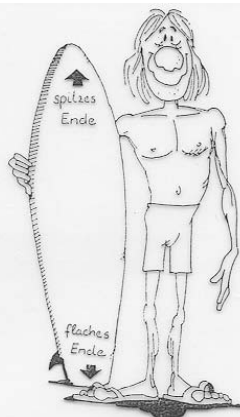
Liste von Eigenschaften einer [fiktiven] Person:

A	B
intelligent	intelligent
geschickt	geschickt
fleißig	fleißig
<u>warmherzig</u>	<u>kalthertzig</u>
entschlossen	entschlossen
praktisch	praktisch
vorsichtig	vorsichtig

Experiment zur Personenwahrnehmung von ASCH (Fortsetzung)

Ergebnis:

1. Die Probanden hatten keine Mühe, unverbundene Eigenschaften zu einem einheitlichen Gesamteindruck zu verknüpfen.
2. „warm“ versus „kalt“ scheint ein besonders wichtiges Gegensatzpaar zu sein, um den Gesamteindruck zu formen.



Das ist Bruce, der Surfer

Sehen Sie ihn sich genau an – kennen Sie diesen Typ? Viele unserer Wahrnehmungsurteile fallen wir auf der Grundlage von Stereotypen. Über Bruce persönlich wissen Sie vielleicht nichts, aber Sie wissen einiges über Surfer. Also wird es Ihnen nicht schwerfallen, auch auf andere Eigenschaften von Bruce zu schließen. Solche Stereotype können – je nachdem, wie verzerrt sie sind – der Genauigkeit unserer Urteile förderlich oder abträglich sein.



Halten Sie ihn für einen tollen Liebhaber?

Unsere impliziten Persönlichkeitstheorien erlauben es uns, von bekannten auf unbekannte Eigenschaften zu schließen. Kaum jemand wird beim Anblick eines Hausierers auf den Gedanken kommen, einen tollen Liebhaber vor sich zu haben – obwohl er natürlich durchaus einer sein könnte.

Die Rolle von Erwartungen in der Personenwahrnehmung

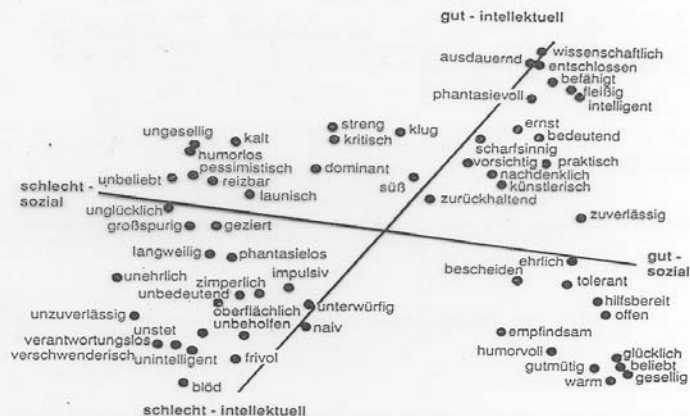


Abb. 3.1: Die implizite Persönlichkeitstheorie von Studenten
Die relativen Positionen von Persönlichkeitsmerkmalen in der impliziten Persönlichkeitstheorie von Studenten. Die Merkmale sind entlang zweier grundlegender Dimensionen organisiert: intellektuell gut-schlecht und sozial gut-schlecht. (Nach Rosenberg, Nelson und Vivekananthan 1968)

Einfluss des Bekanntheitsgrades auf die Wahrnehmung

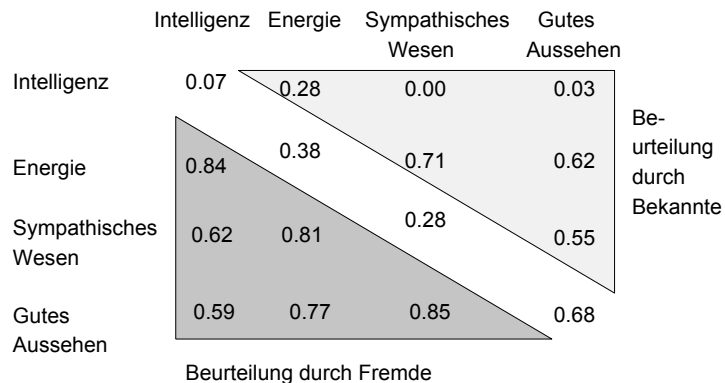
Untersuchung von BAGBY (1957):

Frage, ob Bildmaterial aus dem eigenen Kulturkreis eher und konsistenter gesehen wird als Bildmaterial ähnlicher Art aus einem anderen Kulturkreis

Versuch: US-Amerikanern und Mexikanern wurden in einem Stereoskop gleichzeitig zwei Lichtbilder aus dem jeweiligen Kulturkreis vorgegeben, die identifiziert werden sollten.

Ergebnis: Beide Gruppen sehen vorzugsweise Bilder, die aus ihrem Kulturkreis stammen.

„Halo“ - Effekt Mueller & Thomas (1976)



Unteres Dreieck: Zusammenhang der Eigenschaften in der Beurteilung durch Fremde
Oberes Dreieck: Zusammenhang der Eigenschaften in der Beurteilung durch Bekannte
 In der Diagonale: Korrelation der Beurteilungen von Fremden und Bekannten

Die Schwierigkeit, andere richtig einzuschätzen (FORGAS, 1992)

Eine kleine Übung zur Genauigkeit von Personenwahrnehmung

Diese Aktivität soll Ihnen ein Gefühl dafür vermitteln, vor welche Probleme die Untersuchung der Genauigkeit von Personenwahrnehmungen den Forscher stellt. Die nachfolgende Tabelle verlangt von Ihnen einige Wahrnehmungsurteile. In der ersten mit „Freund“ überschriebenen Spalte ordnen Sie einem Ihrer Freunde oder Bekannten auf jeder der linksseitigen Skalen einen Wert zu. In der nächsten Spalte tun Sie dasselbe mit sich selbst. Anschließend bitten Sie Ihren Freund um eine Selbsteinschätzung. Haben Sie diese Informationen beisammen, können Sie sie nach mehreren Gesichtspunkten analysieren.

Übung zur Genauigkeit von Personenwahrnehmung

Schätzskalen (1=trifft weitgehend zu, 5=trifft nicht zu)	1 Freund	2 Selbst	3 Selbstbe- wertung des Freundes	(1)-(3) Richtigkeit	(2)-(3) Tatsäch- liche Differenz	(1)-(2) Wahrgen- nommene Differenz
1. Liest viel						
2. Ist dominant						
3. Spricht viel über Politik						
4. Ist freundlich						
5. Kleidet sich gut						
6. Ist ehrlich						
7. Tanzt gern						
8. Ist kompetent						
Gesamtwerte						

Übung zur Genauigkeit der Personenwahrnehmung

1. Wenn Sie, wie es in der Forschung zur Personenwahrnehmung häufig geschieht, die Selbsteinschätzung Ihres Freundes als Kriterium nehmen, erhalten Sie den Wert für die **Genauigkeit**, mit der Sie ihn wahrgenommen haben, dadurch, dass Sie die Differenz der Urteile von Spalte 1 und 3 bilden. (Subtrahieren Sie zu diesem Zweck den niedrigeren vom höheren Wert und addieren sie die Differenzen.)

Übung zur Genauigkeit von Personenwahrnehmung

2. Sie können auch herausbekommen, wo Sie zutreffender geurteilt haben- bei den Verhaltensmerkmalen (Skala 1,3,5,7) oder bei den Persönlichkeitsmerkmalen (Skale 2,4,6,8). Dazu berechnen Sie für beide Skalengruppen gesonderte Genauigkeitswerte. Die Wahrnehmung beobachtbarer Verhaltensdetails gelingt meistens besser als die von Persönlichkeitsmerkmalen, auf die man erst schließen muss.

Übung zur Genauigkeit von Personenwahrnehmung

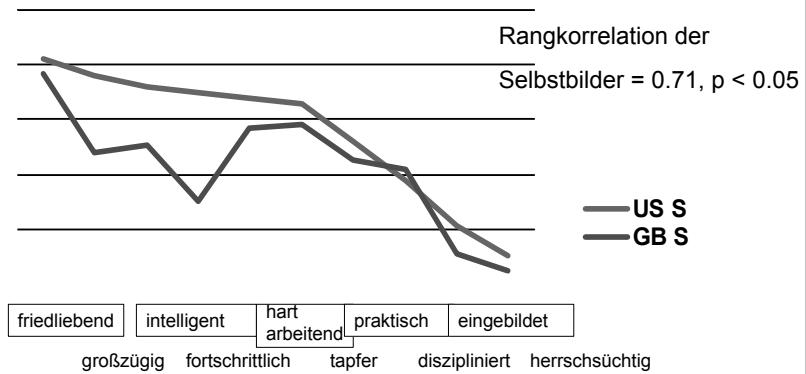
3. Als nächstes berechnen Sie die Differenz zwischen Ihrer Selbsteinschätzung und der Ihres Freundes (Spalte 2 und 3).
Dadurch erfahren Sie, wie es um die **tatsächlichen** Unterschiede zwischen Ihnen beiden bestellt ist.

Nationale Stereotype (Mueller & Thomas, 1976)

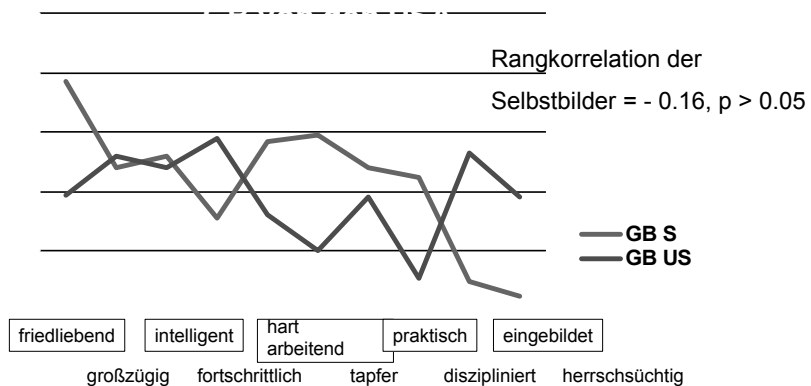
Wie sehen Nationen sich selbst und andere Nationen?

Charakteristische Eigenschaft	Amerikaner sieht sich selbst		Engländer sieht sich selbst		Amerikaner sieht Engländer		Engländer sieht Amerikaner	
	Rang	%	Rang	%	Rang	%	Rang	%
Friedliebend	1	82	1	77	4	42	4	39
großzügig	2	76	5	48	10	13	2,5	52
Intelligent	3	72	4	52	1	49	5,5	38
Fortschrittlich	4	70	8	31	9	25	1	58
Hart arbeitend	5	68	3	57	2,5	43	8	32
Tapfer	6	66	2	59	2,5	43	9	19
Praktisch	7	53	6	47	8	32	5,5	38
Diszipliniert	8	37	7	44	6	35	10	10
Eingebildet	9	22	9	11	5	38	2,5	52
herrsüchtig	10	9	10	6	7	33	7	37

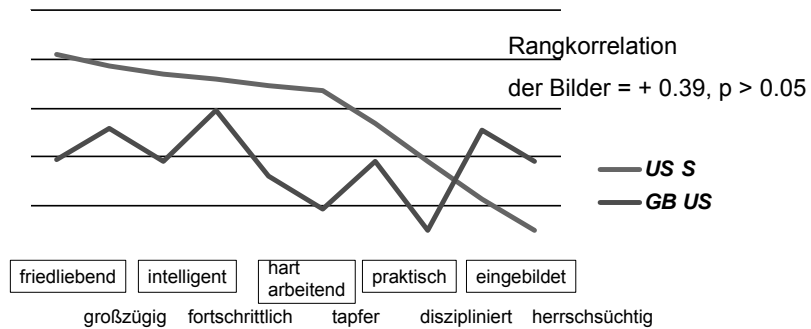
Nationale Stereotype (Mueller & Thomas, 1976)



Nationale Stereotype (MUELLER & THOMAS, 1976)



Nationale Stereotype (MUELLER & THOMAS, 1976)



Vorurteil

Vorurteil = kognitive Haltung, die affektiv gestützt ist und die durch neue Informationen nicht geändert werden kann

Vorurteile werden praktisch umgesetzt in Diskriminierung

Menschentypus, der besonders zu vorurteilsbefangener Wahrnehmung neigt, ist die sogenannte „autoritäre Persönlichkeit“ (vgl. ADORNO u.a.)

Angenommene Ursachen für diese Entwicklung:

1. Missglückte Verdrängungen von Triebimpulsen (eigene abgelehnte Regungen werden in anderen gesehen und bekämpft)
2. Mangel an verinnerlichten Werten (Mensch ist autoritätshörig, braucht die Unterstützung von anderen)

Interpersonelle Wahrnehmung

Personen stellen „Handlungszentren“ dar, die miteinander in Beziehung stehen (die wahrgenommene Person nimmt auf die Art der Wahrnehmung Einfluss).

Beispiel des Einschmeichelns:

Sammelbegriff für alle Taktiken, die eine Person anwendet, um sich selber für eine andere Person anziehender zu machen.

Der „gekonnte“ Einsatz dieser Techniken ist nicht leicht; einerseits darf die Zielperson nicht erkennen, dass sie manipuliert werden soll, andererseits wird die schmeichelnde Person sich so zu verhalten versuchen, dass sie sich selber nicht als Schmeichler zu verstehen braucht.

(vgl. Beschreibung von FINCK, 1891)

Relevanz von KAUSALATTRIBUTIONEN

Attribution = Interpretationsprozess, durch den eine Person beobachteten sozialen Ereignissen und Handlungen Gründe zuschreibt

Nach KELLEY sind 3 Attributionstypen zu unterscheiden:

- | | |
|----------------------------------|--|
| A) <u>Person – Attribution</u> | (Ursachen der Handlung liegen in der Person) |
| B) <u>Entitäts – Attribution</u> | (Ursachen der Handlung liegen im Objekt der Handlung) |
| C) <u>Umstands – Attribution</u> | (Ursachen der Handlung liegen in situativen Umständen) |

Relevanz von KAUSALATTRIBUTIONEN (Fortsetzung)

Wichtige Informationsquellen:

- Konsensus – Information
- Konsistenz – Information
- Distinktheits – Information

Problem des „fundamentalen Attributionsfehlers“

Wahrnehmung der Schülerpersönlichkeit

Obwohl das Leistungsverhalten nicht nur von den Persönlichkeitsmerkmalen des Schülers, sondern auch von den äußeren Lernbedingungen mitbestimmt wird, berücksichtigen Lehrer solche Wechselwirkungen zwischen Schülermerkmalen im Unterricht nur selten.

Ursachenerklärung für Leistungsverhalten im Mathematikunterricht:
(MEYER & BUTZKAMM)

- | | |
|--------------------------------------|-----|
| 1) Fähigkeit | 50% |
| 2) Anstrengung | 30% |
| 3) Sonstige Persönlichkeitsfaktoren | 6% |
| 4) Nachhilfestunden | 9% |
| 5) Ungünstige häusliche Verhältnisse | 5% |

Wirkungen von Lehrererwartungen im Klassenzimmer

Lehrer entwickeln Erwartungen, die sich bei ihren Interaktionspartnern realisieren können.

Der Lehrer wirkt demnach als „Pygmalion“

[Pygmalion = Bildhauer, der sich nach der griechischen Mythologie in das selbstgeschaffene Standbild einer Jungfrau verliebt hatte, das dann von der Göttin Aphrodite zum Leben erweckt wurde]

„Pygmalion im Klassenzimmer“

Pygmalion im Klassenzimmer:

Durchschnittliche Steigerung im Gesamt – IQ nach einem Jahr

bei Experimental- und Kontrollgruppenkindern

(nach ROSENTHAL & JACOBSON, 1968)

Klassenstufe	Kontrollgruppe (N=45) Steigerung	Exp.-Gruppe (N=10) Steigerung	Veränderung IQ - Punkte
1	+ 12.0	+ 27.4	+ 15.4*
2	+ 7.0	+ 16.5	+ 9.5*
3	+ 5.0	+ 5.0	0.0
4	+ 2.2	+ 5.6	+ 3.4
5	+ 17.5	+ 17.5	0.0
6	+ 10.7	+ 10.0	- 0.7

„Pygmalion im Klassenzimmer“ (Fortsetzung)

Ergebnis:

Bei den jüngeren Kindern (und nur bei diesen) hatte die experimentell hervorgerufene Erwartungshaltung der Lehrer größere Intelligenzfortschritte zur Folge. Bei den fortgeschrittenen Schulklassen zeigte sich der Pygmalion-Effekt nicht mehr.

Erklärung: Erwartungshaltung der Lehrer lässt sich über solche Maßnahmen nur dann beeinflussen, wenn sie noch wenig Information über ihre Schüler haben. Wenn Lehrer (wie im amerikanischen Schulsystem üblich) vier oder mehr Jahre zusammen mit der gleichen Klasse verbracht haben, kennen sie ihre „Pappeneimer“ zu gut, um noch durch Außeninformation beeinflusst zu werden.

Implizite Persönlichkeitstheorie des Lehrers

Implizite Persönlichkeitstheorie =

naives „Wissen“ über die Persönlichkeitsstruktur eines Menschen, über sein Wesen, über das Zusammengehören und Nicht - Zusammengehören von Persönlichkeitsmerkmalen

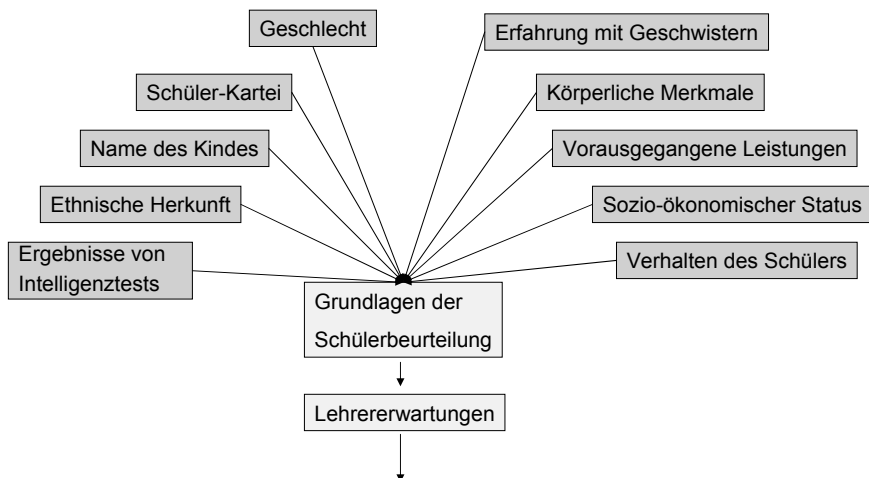
Die implizierte Persönlichkeitstheorie wird dann besonders zum Tragen kommen, wenn die Lehrer noch relativ wenig Kontakt mit den Schülern gehabt haben.

Differentielle Behandlung von Schülern, die als „gut“ oder „schwach“ beurteilt wurden

- Art und Häufigkeit der Kontakte
- Sozial - emotionales Klima
- Rückmeldungen

Paradoxe Wirkung von Lob und Tadel: Wenn Schüler für Erfolg bei leichter Aufgabe gelobt werden, schließen sie daraus, dass der Lehrer wenig von ihren Fähigkeiten hält. Werden sie umgekehrt von ihm getadelt, wenn sie bei einer schweren Aufgabe nicht gleich die richtige Antwort zeigen, gibt dies Hinweise darauf, dass der Lehrer ihnen viel zutraut.

Lehrererwartungs-Effekte und ihre Determinanten (BRAUN, 1976)



Lehrererwartungs-Effekte und ihre Determinanten (Fortsetzung)

