

2 Der Mensch als rationalisierendes Wesen: Kognitive Dissonanz und Selbstrechtfertigung

2.1 Klassische Formulierung der Dissonanztheorie – 16

2.2 Klassische Forschungsparadigmen – 17

2.2.1 Forced-Compliance-Paradigma – 17

2.2.2 Free-Choice-Paradigma – 18

2.2.3 Selective-Exposure-Paradigma (selektive Informationssuche) – 18

2.2.4 Dissonanz und Gesellschaft – 20

2.3 Theoretische Weiterentwicklungen der Dissonanztheorie – 23

2.3.1 Wie wird Dissonanzreduktion psychologisch vermittelt? – 23

2.3.2 Dissonanz und selbstbezogene Inkonsistenz – 24

2.3.3 Positives Selbstbild und kognitive Dissonanz – Mehr Schein als Sein? – 25

Literatur – 26

P. Fischer et al., *Sozialpsychologie für Bachelor*, DOI 10.1007/978-3-642-30272-5_2, © Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2013

Lernziele

- Die Theorie der kognitiven Dissonanz umfassend darstellen können (klassische Formulierung, Möglichkeiten zur Dissonanzreduktion, typische Forschungsparadigmen).
- Die praktische Relevanz bzw. die Risiken individueller und kollektiver Dissonanzreduktion sowie selektiver Informationssuche aufzeigen können.
- Die Weiterentwicklungen der Dissonanztheorie wiedergeben können.

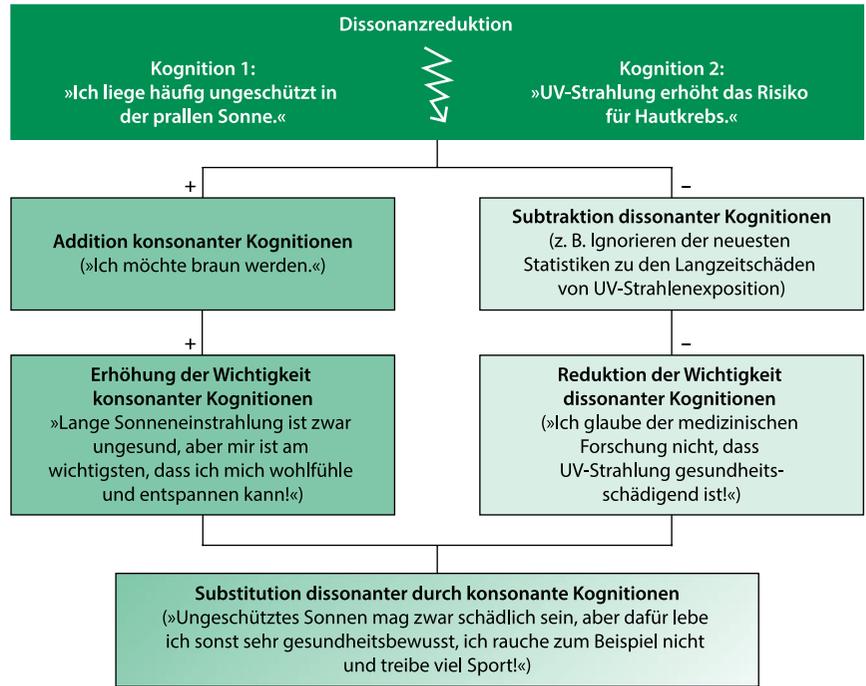
Bestimmt kennen Sie diese oder eine ähnliche Situation: Sie sitzen abends gemütlich mit Freunden beisammen, die Stimmung ist gut, die Stunde wird immer später und an Heimgehen ist nicht zu denken. Noch ein weiteres Getränk bestellen? Wenn da nur nicht das schlechte Gewissen wäre – das Wissen um die morgige Veranstaltung an der Uni, zu der Sie gehen wollten, da die nächste Klausur ansteht. Und darüber hinaus das Wissen um einen möglicherweise verkaternten nächsten Tag, an dem Sie eigentlich noch einiges zu lernen hätten. Wie Sie sich auch entscheiden werden, ein **ungutes Gefühl** wird vermutlich in jedem Fall bestehen bleiben.

Mit diesem kleinen Beispiel sind wir bereits direkt in der Sozialpsychologie angelangt, genauer bei der **Theorie der kognitiven Dissonanz** (Festinger, 1957), einer der einflussreichsten und prominentesten Theorien innerhalb der Sozialpsychologie. Allein in den letzten 50 Jahren sind dazu weit über 1000 empirische Studien veröffentlicht worden. Das Bestechende an der Dissonanztheorie ist, dass sie nicht nur die Sozialpsychologie als stark theoriegeleitete Disziplin sehr beeinflusst und geprägt hat, sondern dass sie auch in der Lage ist, eine Vielzahl praktischer individueller und gesellschaftlicher Phänomene zu erklären.

Das Treffen einer Entscheidung verursacht oft ein **unangenehmes Gefühl**.

Die **Theorie der kognitiven Dissonanz** (Festinger, 1957) ist eine der **einflussreichsten** Theorien der Sozialpsychologie.

■ **Abb. 2.1** Möglichkeiten der Dissonanzreduktion. (Nach Frey & Gaska, 2009, mit freundlicher Genehmigung)



Kognitive Dissonanz entsteht, wenn mindestens zwei unserer **Kognitionen nicht zusammenpassen**.

► **Definition Kognitive Dissonanz**

Die **persönliche Wichtigkeit und Bedeutung** der widerstreitenden Kognitionen bestimmen das **Ausmaß** der erlebten **Dissonanz**.

Es gibt **5 Möglichkeiten zur Dissonanzreduktion**:

1. Addition konsonanter Kognitionen,
2. Subtraktion dissonanter Kognitionen,
3. Substitution dissonanter durch konsonante Kognitionen,
4. Erhöhung der Wichtigkeit konsonanter Kognitionen,
5. Reduktion der Wichtigkeit dissonanter Kognitionen.

2.1 Klassische Formulierung der Dissonanztheorie

Kognitive Dissonanz entsteht immer dann, wenn mindestens **zwei verschiedene kognitive Inhalte**, die wir erleben (z. B. Gedanken, Überzeugungen, Einstellungen, Wahrnehmung eigener Verhaltensweisen) nicht oder nur **schwer miteinander vereinbar** sind. In anderen Worten: Dissonanz entsteht immer dann, wenn eine bestimmte Kognition das genaue Gegenteil einer anderen Kognition impliziert. Ein mögliches Beispiel hierfür wäre folgendes Szenario: Kognition 1: »Ich liege häufig ungeschützt in der prallen Sonne«; Kognition 2: »UV-Strahlung erhöht das Risiko für Hautkrebs«. In diesem Fall stehen sich beide Kognitionen gegenüber und sollten entsprechend der Theorie hohe Dissonanz auslösen.

Definition

Kognitive Dissonanz lässt sich als ein aversiver motivationaler Zustand beschreiben, der das Individuum dazu motiviert, diesen unangenehmen Zustand abzubauen (Festinger, 1957).

Dabei ist die entstehende **Dissonanz umso höher, je wichtiger die widerstreitenden Kognitionen** für die Person sind, die sie erlebt und je stärker sie einem persönlichen Standard entsprechen.

Dissonanz kann auf fünf verschiedene Weisen **reduziert** werden (vgl. Frey & Gaska, 2009; ■ Abb. 2.1):

1. **Addition konsonanter Kognitionen** – Hinzufügen von Argumenten, die meinen ursprünglichen Gedanken stützen bzw. meiner Empfindung entsprechen, z. B. »Ich möchte braun werden!«
2. **Subtraktion dissonanter Kognitionen** – Vermeidung von Informationen, die z. B. zeigen, dass UV-Strahlung tatsächlich krebsfördernd ist; etwa durch Ignorieren der neuesten Statistiken zu den Langzeitschäden von UV-Strahlenexposition.

3. **Substitution dissonanter durch konsonante Kognitionen** – Hervorheben von positiven Bereichen, die unabhängig von der erlebten Dissonanz sind, z. B. »Ungeschütztes Sonnen mag zwar schädlich sein, aber dafür lebe ich sonst sehr gesundheitsbewusst: Ich rauche nicht und treibe viel Sport!«
4. **Erhöhung der Wichtigkeit konsonanter Kognitionen** – z. B. »Lange Sonneneinstrahlung ist zwar ungesund, aber mir ist am wichtigsten, dass ich mich wohlfühle und entspannen kann!«
5. **Reduktion der Wichtigkeit dissonanter Kognitionen** – Trivialisierung, z. B. »Ich glaube der medizinischen Forschung nicht, dass UV-Strahlung gesundheitsschädigend ist!«

2.2 Klassische Forschungsparadigmen

In der dissonanztheoretischen Forschung finden sich **drei verschiedene klassische Forschungsparadigmen**, also klassische Herangehensweisen zur Untersuchung der Theorie (vgl. Frey & Gaska, 2009):

1. forcierte Einwilligung (»forced compliance«)
2. Wahlfreiheit (»free choice«) und
3. selektive Informationssuche (»selective exposure«).

2.2.1 Forced-Compliance-Paradigma

Das wohl bekannteste und am meisten beforschte Paradigma ist das sog. **Forced-Compliance-Paradigma** (Festinger & Carlsmith, 1959), in dessen Kontext das klassische 20-Dollar-Experiment (► Studie: Forced Compliance – Das 20-Dollar-Experiment) durchgeführt wurde.

Die **Dissonanztheorie** wird hauptsächlich mit **drei Forschungsparadigmen** untersucht:

1. forcierte Einwilligung,
2. Wahlfreiheit und
3. selektive Informationssuche.

Am bekanntesten ist das **Forced-Compliance-Paradigma** (Festinger & Carlsmith, 1959). Hier lässt sich das klassische **20-Dollar-Experiment** einordnen.

Studie

Forced Compliance – Das 20-Dollar-Experiment

In dem klassischen Experiment von Festinger und Carlsmith (1959) wurden Versuchspersonen gebeten an einer besonders langweiligen Aufgabe teilzunehmen (Abschreiben von bedeutungslosen Zahlen- und Buchstabenreihen). Im Experiment wurden sie von der Versuchsleitung aufgefordert, eine nachfolgende Versuchsperson anzulügen, indem sie ihr mitteilten, dass das auf sie wartende Experiment außerordentlich spannend sei. Für diese Lüge wurde ihnen entweder **1 Dollar** (niedrige Rechtfertigung für die Lüge) oder **20 Dollar** (hohe Rechtfertigung für die Lüge) als Belohnung angeboten. Als abhängige Variable erfassten die Forscher die Einstellung gegenüber der langweiligen Aufgabe, die sie zuvor in dem Experiment durchführen mussten. Das erstaunliche Ergebnis war, dass Personen mit niedriger Rechtfertigung, die also nur 1 Dollar für ihre Lüge erhielten, die Aufgabe als weniger langweilig bewerteten als diejenigen mit hoher Rechtfertigung (20 Dollar).

Festinger und Carlsmith (1959) erklärten diesen Befund so: Alle Personen, die an dem Experiment teilnahmen, erlebten **kognitive Dissonanz** (Kognition 1: »Das Experiment war entsetzlich langweilig!« – Kognition 2: »Ich soll diese nette

Studentin anlügen und erzählen, es sei total spannend gewesen. Die geht doch hinterher nicht mehr mit mir Kaffee trinken!«). Die Personen in der 20-Dollar-Bedingung konnten ihre Lüge gegenüber der nachfolgenden Versuchsperson vor sich selbst allerdings gut damit begründen, dass sie dafür eine ordentliche Belohnung erhielten. Damit reduzierten sie die empfundene kognitive Dissonanz durch die Addition einer konsonanten Kognition. Die Personen in der 1-Dollar-Bedingungen konnten dies dagegen nicht: Der Betrag, mit dem sie entlohnt wurden, war zu gering, um eine hinreichende Rechtfertigung für ihr Verhalten sein zu können. Somit standen Einstellung und Verhalten einander unvereinbar entgegen. Den Probanden blieb nichts anderes übrig, als die kognitive Dissonanz durch eine Änderung der Einstellung zum erlebten Experiment zu reduzieren (»Na ja, so schlimm war es ja nun doch nicht« oder »Zumindest lernt man hier, sich zu konzentrieren«). Dadurch fanden sie – statt der ausbleibenden äußeren Rechtfertigung durch 20 Dollar – eine interne Rechtfertigung für ihr Handeln. Dies entspricht der Reduktion dissonanter Kognitionen durch Änderung der eigenen Auffassung.

Im **20-Dollar-Experiment** wurden Versuchspersonen dazu gebracht, einstellungsdiskrepantes Verhalten zu zeigen (ein langweiliges Experiment gegenüber anderen als interessant darzustellen). Die damit verbundenen widersprüchlichen Kognitionen lösten kognitive Dissonanz aus, die durch **Einstellungsänderung** reduziert werden konnte. Der Effekt war besonders stark, wenn sich das eigene Verhalten nur schwer rechtfertigen ließ.

Im **Free-Choice-Paradigma** wird Dissonanz durch das Treffen einer Entscheidung erzeugt. Diese Dissonanz wird reduziert, indem die gewählte Entscheidungsalternative aufgewertet und die nicht gewählte Alternative abgewertet wird (**»spreading apart of alternatives«**). Der Effekt ist umso stärker, je schwieriger die Entscheidung ist bzw. je ähnlicher sich die beiden Entscheidungsalternativen sind (hohes Ausmaß erlebter Dissonanz).

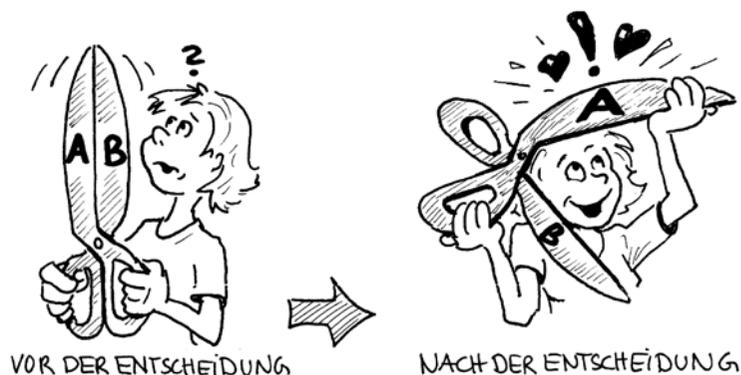
■ **Abb. 2.2** »Spreading apart of alternatives« – Die Schere geht zugunsten der gewählten Alternative auseinander

Bei der Suche nach neuen Informationen gehen Personen meist **selektiv** vor: Sie bevorzugen diejenigen Informationen, die ihrem Selbstwert, ihren eigenen Einstellungen, Erwartungen, Entscheidungen etc. entsprechen.

Die Befunde des 20-Dollar-Experiments wurden mit verschiedenen anderen Paradigmen repliziert. Es zeigt sich insgesamt, dass Personen, die dazu gebracht werden, **einstellungsdiskrepantes Verhalten** zu zeigen, versuchen, die entstehende Dissonanz durch eine **Einstellungsänderung** in Richtung des gezeigten Verhaltens zu verändern. Dieser Effekt ist besonders stark, wenn Personen nur geringe **Rechtfertigungsmöglichkeiten** für ihr einstellungsdiskrepantes Verhalten haben.

2.2.2 Free-Choice-Paradigma

In dieser ebenfalls klassischen Versuchsanordnung werden Personen gebeten, **Entscheidungen mit unterschiedlichem Schwierigkeitsgrad** zu treffen (Brehm, 1956). Beispielsweise sollen Personen sechs verschiedene Konsumartikel entsprechend ihrer Attraktivität in eine Rangreihe bringen. Im Anschluss sollen sie sich entweder zwischen dem Konsumartikel an zweiter und sechster Stelle entscheiden (niedrige Dissonanzbedingung) oder zwischen dem Konsumgut an zweiter und dritter Stelle (hohe Dissonanzbedingung). Natürlich ist klar, dass die Entscheidung zwischen Artikel 2 und 3 (vielleicht einem mp3-Player und einem neuen Handy) wesentlich schwerer fallen sollte als die Entscheidung zwischen Artikel 2 und 6 (also einem mp3-Player und einem Psychologie-Lehrbuch). Erstere Bedingung ist deshalb diejenige, bei der am meisten Dissonanz entstehen sollte (**»Wenn ich diesen Artikel nehme, entgeht mir der andere, den ich ähnlich gut finde!«**). Im Anschluss werden die Versuchspersonen gebeten, die Attraktivität der beiden zur Auswahl stehenden Konsumgüter zu bewerten. Hier ist typischerweise zu beobachten, dass Personen in der Bedingung mit hoher Dissonanz (Wahl zwischen Konsumgut an 2. und 3. Stelle) das Konsumgut an 2. Stelle stärker aufwerten als Personen in der niedrigen Dissonanzbedingung (Wahl zwischen Konsumgut an 2. und 6. Stelle). Dieser Effekt wird **»spreading apart of alternatives«** (Festinger, 1964, S.164) genannt und zeigt anschaulich, wie Menschen dazu neigen, Dissonanz, die durch eine Entscheidungssituation erzeugt wird, durch Aufwertung der gewählten und/oder Abwertung der nicht gewählten Entscheidungsalternative zu reduzieren (■ Abb. 2.2).



2.2.3 Selective-Exposure-Paradigma (selektive Informationssuche)

Wenn Personen in ihrer Umwelt nach neuen Informationen suchen, dann tun sie dies oftmals nicht unabhängig von ihren Standpunkten, Erwartungen, Wünschen und Entscheidungen. Verschiedene Forschungen zeigen, dass Personen systematisch Informationen bevorzugen, die ihre sozialen Stereotype (Johnston, 1996), Einstellungen (Lundgren & Prislín, 1998), Verhandlungserwartungen (Pinkley, Griffith & Northcraft,

1995), selbstwertdienlichen Schlussfolgerungen (Holton & Pyszczynski, 1989) und Entscheidungen (Frey, 1986) unterstützen. So wählen wir in der Zeitung vornehmlich Artikel oder Kommentare zum Lesen aus, die unserer eigenen politischen Einstellung entsprechen. Oder wir besuchen eher eine Wahlveranstaltung unserer präferierten Partei statt diejenige der Oppositionspartei. Im Hinblick auf eine selbstwertdienliche Schlussfolgerung könnten wir dazu neigen, einseitig auf unsere Erfolge oder positive Rückmeldungen zu schauen statt auch unsere Fehler, Unzulänglichkeiten und Misserfolge im Blick zu haben.

Im klassischen **Selective-Exposure-Paradigma** wird Dissonanz vorwiegend durch eine **schwierige Entscheidung zwischen zwei Alternativen** induziert (siehe Frey, 1986; Jonas, Schulz-Hardt, Frey & Thelen, 2001). Dies können z. B. zwei gleichattraktive Konsumgüter, zwei unterschiedliche Investmentstrategien oder politische Entscheidungen sein. Im Anschluss erhalten die Untersuchungsteilnehmer zusätzliche Informationen (zwischen 8 und 16 Stück), die zur Hälfte die eigene Entscheidung bekräftigen (konsistent sind) und ihr zur anderen Hälfte widersprechen (also inkonsistent zu der eigenen Entscheidung sind). Wenn die Entscheidung beispielsweise darauf abzielt, sich entweder für oder gegen eine stärkere Terrorismusbekämpfung bei Beschneidung der Grundrechte auszusprechen und der Proband sich dagegen entscheidet, wäre hierbei eine konsistente Information, dass es bei Beschneidung der Grundrechte möglicherweise zu Missbrauch seitens der Politik kommen kann. Dieses Argument unterstützt somit die Meinung der Versuchsperson. Dagegen wäre die Information, dass die Bevölkerung durch eingeschränkte Grundrechte leichter vor Terroranschlägen geschützt werden kann, inkonsistent zur vorherigen Entscheidung. Die Versuchsteilnehmer können dann entscheiden, zu welchen Informationen sie gerne einen wesentlich ausführlicheren Artikel lesen möchten. Typischer Befund ist, dass Personen systematisch mehr entscheidungskonsistente als inkonsistente Informationen auswählen/anfordern und somit mehr Artikel zu den Informationen lesen, die ihre Entscheidung unterstützen. Dieser Effekt der verzerrten Informationsauswahl wird auch als »**selective exposure effect**« bezeichnet. Er zeigt sich im sog. **Konfirmationsbias** (»confirmation bias«; Frey, 1986; Fischer & Greitemeyer, 2010), der die Differenz zwischen den gewählten konsistenten und den gewählten inkonsistenten Informationen angibt. Die Personen fühlen sich darin bestätigt, dass es mehr Belege für die getroffene Entscheidung gibt als dagegen. Daraus resultiert eine verzerrte Wahrnehmung zugunsten der konsistenten Information.

Im **Selective-Exposure-Paradigma** wird Dissonanz induziert, indem eine Entscheidung zwischen zwei Alternativen getroffen wird. Bei der anschließenden Informationssuche wird klassischerweise beobachtet, dass mehr entscheidungskonsistente als dissonante Informationen ausgewählt werden (»**confirmation bias**«).

Beispiel

Das Risiko von Fehlentscheidungen – Praktische Bedeutung selektiver Informationssuche

Die Erforschung von Determinanten und Prozessen, die mit dem Phänomen der **selektiven Informationssuche** (»**selective exposure**«) in Verbindung stehen, ist von besonderer Wichtigkeit, weil dieses Phänomen mit schwerwiegenden Risiken verbunden sein kann: Selektive Informationssuche kann dazu führen, dass Personen bei Entscheidungen potenzielle Risiken und Warnsignale übersehen, sodass sie Standpunkte aufrecht erhalten, die aufgrund der objektiven Informationslage nicht angemessen oder falsch sind (vgl. Janis, 1982; Johnston, 1996; Schulz-Hardt, 1997). Als politisches Beispiel hierzu dient die Irak-Politik unter dem US-Präsidenten George W. Bush

(vgl. Aronson, Wilson, Akert, 2008). Aufgrund einseitiger CIA-Berichte leitete dieser einen Präventivkrieg gegen den Irak ein, da vermutet wurde, dass deren Staatschef Saddam Hussein über Massenvernichtungswaffen verfügte. Obwohl genügend Anzeichen dieser Annahme widersprachen wurde der Krieg fortgesetzt und damit an der Meinung festgehalten. Obwohl man schließlich zu der Erkenntnis kam, dass dieses Vorgehen fehlgeleitet war, da der Irak über keine derartigen Massenvernichtungswaffen verfügte, war die Zerstörung nicht rückgängig zu machen (vgl. Report on the U.S. Intelligence Community's Prewar Intelligence Assessments on Iraq, 2004).

Auch wenn **selektive Informationssuche** vorteilhaft sein kann, birgt sie das Risiko für **Fehlentscheidungen**, was mit schwerwiegenden Konsequenzen verbunden sein kann. Ausgeglichene Informationssuche reduziert dagegen die Wahrscheinlichkeit für fehlerhafte Entscheidungsprozesse.

Selektive Informationssuche ist teilweise mithilfe der Dissonanztheorie zu erklären: Personen erleben **nach getroffenen Entscheidungen Dissonanz**, die sie durch systematische **Suche nach entscheidungskonsistenten Informationen reduzieren** können.

Derartige **Fehlentscheidungen** sind weniger wahrscheinlich, wenn Personen ausgewogen nach unterstützenden und widersprechenden Informationen suchen (Kray & Galinsky, 2003). Dies trifft vor allem dann zu, wenn neue Informationen nach einer vorläufigen Entscheidung verfügbar sind, und durch die Integration widersprechender Information eine frühzeitige Korrektur von Fehlentscheidungen noch möglich wäre (Brockner & Rubin, 1985). Obwohl eine selektive Informationssuche bei komplexen Entscheidungsproblemen in der Realität durchaus Vorteile haben kann – sie kann z. B. Zeit oder Kosten ersparen, da es natürlich sehr aufwändig ist, immer zu allen Entscheidungsalternativen Informationen zu sammeln und zu vergleichen (Beckmann & Kuhl, 1984; Payne, Bettman & Johnson, 1993) –, muss zusammenfassend festgestellt werden, dass in Situationen mit hohen Risiken und mit relativer Transparenz von Vor- und Nachteilen bestimmter Entscheidungsalternativen die Wahrscheinlichkeit negativer Entscheidungsergebnisse erhöht ist, wenn Informationen selektiv ausgesucht werden (Schulz-Hardt, 1997).

Ein Großteil der bisherigen Forschungen zu selektiver Informationssuche wurde im theoretischen Kontext der **Dissonanztheorie** (Festinger, 1957, 1964) durchgeführt, die davon ausgeht, dass Personen **nach Entscheidungen Dissonanz** erleben und deshalb systematisch nach entscheidungsunterstützenden Informationen suchen, um diesen **aversiven bzw. unangenehmen motivationalen Zustand abzubauen** (Frey, 1981a, 1986). Klassische Forschungen wiesen beispielsweise nach, dass Personen immer dann unterstützende Informationen bevorzugen, wenn sie sich frei für eine bestimmte Handlungsalternative entscheiden können (Frey & Wicklund, 1978), wenn sie sich ihrem Standpunkt verpflichtet fühlen (Brock & Balloun, 1967; Schwarz, Frey & Kumpf, 1980), wenn eine Entscheidung oder ein bestimmter Standpunkt nicht rückgängig zu machen sind (Frey, 1981b) oder der Grad der Dissonanz ansteigt (Frey, 1982). Neuere Erklärungsansätze sind jedoch eher kognitiver Art. Hier steht nicht der Abbau des aversiven motivationalen Zustands im Vordergrund (vgl. kognitive Dissonanz), sondern vielmehr wird der Confirmation Bias durch die unterschiedliche Bewertung konsistenter und inkonsistenter Informationen erklärt. Demnach betrachtet man konsistente Informationen bereits a priori als qualitativ hochwertiger und testet im Gegensatz dazu inkonsistente Informationen wesentlich kritischer (Ditto & Lopez, 1992; Fischer, Jonas, Frey & Schulz-Hardt, 2005). Die Folge der Überbewertung konsistenter im Vergleich zu inkonsistenten Informationen ist, dass hinsichtlich der Auswahl von Informationen erstere bevorzugt werden (»selective exposure effect«).

2.2.4 Dissonanz und Gesellschaft

Dissonanz in Gruppen

Studie

Dissonanzreduktion in Gruppen

Festinger, Riecken und Schachter (1956) führten eine besonders aufschlussreiche Untersuchung zu Mechanismen der Dissonanzminderung durch. Diese Forscher untersuchten im Rahmen einer Verhaltensbeobachtung, bei der Festinger sich übrigens selbst als Sektenmitglied ausgab, eine sog. »Weltuntergangssekte«. Mitglieder dieser Sekte waren davon überzeugt, dass zu einem bestimmten Zeitpunkt in naher Zukunft die Welt untergehen würde. Festinger und Kollegen wollten wissen, wie die Sektenmitglieder reagieren würden, wenn die Welt nun doch nicht

unterginge. Als der vermeintliche Tag des vorhergesagten Weltuntergangs vorüber war – und die Welt, Welch Überraschung (!), nicht unterging – bemerkte Festinger, dass die Sektenmitglieder die dadurch entstandene Dissonanz reduzierten, indem sie annahmen, dass ihre Gebete die Welt gerettet haben. Ganz von dieser Annahme und deren Richtigkeit überzeugt, begannen sie sogar damit, durch Mission neue Mitglieder für ihre Sekte anzuwerben. Diese Strategie der Dissonanzreduktion entspricht damit der Substitution dissonanter durch konsonante Information.

Es ist leicht, über die Irrationalität der Anhänger eigentümlicher Sekten zu schmunzeln. Die Dissonanztheorie – wie jede andere psychologische Theorie – macht aber vor niemandem Halt (► Studie: Dissonanzreduktion in Gruppen). Daher drängt sich die Frage auf, ob sich auch in etablierten Massenreligionen ähnliche Phänomene zeigen? Im Christentum wurde beispielsweise wiederholt die Wiederkehr Christi und damit das Ende der Welt vorhergesagt. Wie wir wissen, sind derartige Prophezeiungen nicht eingetreten; dennoch führte deren Widerlegung nie zum Zusammenbruch des Christentums oder irgendeiner anderen Religion.

Die **Theorie der kognitiven Dissonanz** kommt in den verschiedensten Kontexten zum Tragen. So wurde innerhalb etablierter Massenreligionen das Ende der Welt vorhergesagt, das jedoch nicht eingetreten ist.

Beispiel

Die Kuba-Invasion – Negative Folgen kollektiver Dissonanzminderung

Ein aufschlussreiches Beispiel zur Dissonanz und ihrer Reduktion innerhalb einer sozialen Gruppe zeigt sich in der politischen Geschichte der Vereinigten Staaten. Das Resultat dieser **kollektiven Dissonanzminderung** war das Fiasko der **Invasion Kubas** im Jahr 1961. Nachdem Fidel Castro mit seinen kommunistischen Weggefährten Kuba eroberte, beriet Präsident Kennedy mit seinem Stab darüber, wie man Kuba wieder aus Castros Händen entreißen könnte. Kennedy und die meisten seiner Berater

favorisierten den Plan, Kuba mit einer Truppe von Exilkubanern in einer militärischen Überfallaktion zurückzuerobern. Die Operation sollte von Nicaragua aus durchgeführt werden, mit dem Ziel, die Revolutionsregierung Fidel Castros zu stürzen. Dazu sollte die CIA von den freiwilligen Exilkubanern unterstützt werden. Nur wenige seiner Berater waren gegen diesen Plan. Der Angriff auf Kuba scheiterte kläglich und die meisten kubanisch-amerikanischen Soldaten wurden noch am Strand getötet oder gefangen genommen.

Janis (1982) analysierte Audiobänder der Gruppendiskussionen von Kennedy und seinen Beratern. Er fand dabei das sog. **Groupthink-Phänomen**, das dadurch gekennzeichnet ist, dass eine ausgewogene und umfassende Betrachtung der Tatsachen zugunsten des **Gruppenerhalts** (bzw. einer einheitlichen Meinung) aufgegeben wird (► Kap. 8). Im Hinblick auf die Kuba-Invasion bedeutet dies, dass Kritiker des Präsidenten (also diejenigen Berater, die gegen eine Invasion waren) systematisch abgewertet und mundtot gemacht wurden. Es zeigte sich also, dass die Mehrheit der Gruppe selektiv nur nach Informationen innerhalb der Gruppe suchte, die den Angriffsplan unterstützte. Kritische und widersprechende Informationen wurden nicht auf ihre Wertigkeit geprüft bzw. gar nicht erst zur Kenntnis genommen (für weitere Strategien zur Dissonanzreduktion innerhalb der Gruppe s. auch Matz & Wood, 2005). Wie bereits geschildert, kamen bei der Entscheidung, den Irak aufgrund von vermuteten Massenvernichtungswaffen anzugreifen, ähnliche Prozesse zum Tragen (Fischer & Greitemeyer, 2010). Auch hier wurde am Gruppenentscheid festgehalten und andere, **widersprechende Informationen wurden konsequent ignoriert** bzw. abgewertet (► Abb. 2.3).

Die Kuba-Invasion ist ein Beispiel für das sog. **Groupthink-Phänomen**. Zugunsten des Gruppenerhalts wird hierbei auf eine kritische und ausgewogene Betrachtungsweise von Problemstellungen verzichtet. Stattdessen kommt es zu einer selektiven Informationssuche nach entscheidungskonsistenten Informationen, was dramatische Folgen haben kann.



► **Abb. 2.3** Kritik verboten – Die Abwertung von Abweichlern als Teil des Groupthink-Phänomens

Die **Watergate-Affäre** ist beispielhaft für **selektive Informationssuche** im politischen Kontext: Republikaner, die durch das rechtswidrige Verhalten Nixons kognitive Dissonanz erlebten, kannten wesentlich weniger Presseberichte hierzu als Anhänger des Demokraten McGovern. Sie vermieden selektiv die Konfrontation mit einstellungsdiskrepanter Informationen, um den unangenehmen Zustand **kognitiver Dissonanz zu reduzieren**.

Die Wahrnehmung von Dissonanz ist kulturell verschieden. **Kollektivistisch** geprägte Menschen erleben v. a. dann Dissonanz, wenn sie **für andere** Personen eine Entscheidung treffen. Dagegen tritt bei **Individualisten** verstärkt Dissonanz auf, wenn sie die Entscheidung **für sich** treffen.

Die Entwicklung **extremer Überzeugungen** hinsichtlich sozialer Themen kann ebenfalls der **Dissonanzreduktion** dienen. So kann das Erleben eigener Unsicherheit (Bedrohung der Selbstintegrität) durch **Abwertung der Fremdgruppe** kompensiert werden.

Dissonanz kann auch stellvertretend für eine andere Person empfunden werden (**stellvertretende Dissonanz**). Beobachtet eine Person ein Gruppenmitglied, das seine Einstellung als Folge einstellungsdiskrepanter Verhaltens ändert (**Forced-Compliance-Paradigma**), so ändert sie ihre Einstellung ebenfalls in Richtung des beobachteten, einstellungsdiskrepanter Verhaltens. Offenbar genügt die Vorstellung, selbst in einer derartigen Situation zu sein, um Dissonanz zu induzieren.

Ebenfalls im politischen Kontext untersuchten Sweeney und Gruber (1984) die Rolle der **selektiven Informationssuche**. Als der damalige republikanische US-Präsident Richard Nixon wiedergewählt werden wollte, ließ er das Wahlkampfbüro seines demokratischen Gegners George McGovern durch heimlich installierte Mikrophone (Wanzen) abhören. Dies flog nach einiger Zeit auf und verursachte einen der größten **politischen Skandale der US-amerikanischen Geschichte**. Sweeney und Gruber interessierten sich nun dafür, wie Wähler der Republikaner in diesem Kontext Dissonanz (Kognition 1: »Nixon ist unser Mann!« vs. Kognition 2: »Nixon hat die freiheitlichen Grundrechte unserer Verfassung verletzt.«) reduzierten. Die Forscher befragten Republikaner und Demokraten darüber, welche und wie viele Informationen sie über den politischen Skandal aus den Zeitungen kannten. Wie erwartet zeigte sich, dass Demokraten wesentlich mehr Informationen aus den Medien über den Skandal erinnerten als Wähler der Republikaner. Der Grund dafür liegt darin, dass der Skandal für Demokraten keine Dissonanz erzeugte, da negative Information über den Präsidenten Nixon eher konsistent zu ihrer Ansicht war. Bei den Republikanern stellte sich die Sache natürlich anders dar, denn die Widersprüche waren enorm. Es schien, als ob diese ihre Dissonanz über den politischen Skandal dadurch reduzierten, dass sie Informationen über den Skandal in den Medien einfach ignorierten und selektiv vermieden (Subtraktion dissonanter Kognitionen). Ähnliche Effekte fanden Jonas, Graupmann, Fischer, Greitemeyer und Frey (2003) im Rahmen der **CDU-Parteispendenaffäre** in Deutschland. Auch hier vermieden Wähler der CDU Informationen zum Parteispandale wesentlich stärker als Wähler anderer Parteien. Wir alle können, wenn wir ganz ehrlich sind, diese Verhaltenstendenz vermutlich bei uns selbst beobachten – wir bevorzugen Zuspruch statt Widerspruch.

Dissonanz variiert zwischen Kulturen

Schließlich ist auch wichtig zu betonen, dass **Dissonanz interkulturell variieren** kann. Forscher fanden signifikante Unterschiede darin, wie Asiaten (eher kollektivistisch orientierter Kulturkreis) und Personen europäischer Herkunft (eher individualistisch orientierter Kulturkreis) ihre Entscheidungen rechtfertigen. Kollektivisten tendierten dazu, Entscheidungen besonders stark vor allem dann zu rechtfertigen, wenn sie diese für einen Freund anstatt für sich selbst getroffen haben. Bei Individualisten war dieser Effekt genau umgekehrt; diese zeigten Rechtfertigungstendenzen (Dissonanzreduktion) vor allem dann, wenn sie die Entscheidung für sich selbst anstatt für andere Freunde trafen (Hoshino-Browne, Zanna, Spencer, Zanna, Kitayama & Lackenbauer, 2005).

In einer anderen Studie konnte auch gezeigt werden, dass **Dissonanzreduktionsprozesse** auch zu verstärktem **Autoritarismus, Extremismus** und zur **Abwertung von Außengruppen** führen können. McGregor, Zanna, Holmes und Spencer (2001) konnten zeigen, dass das Ausmaß **persönlicher Unsicherheit** (induziert durch eine Bedrohung der Selbstintegrität) zu extremen Überzeugungen in sozialen Themenbereichen führte. Dies wurde dagegen nicht beobachtet, wenn die Bedrohungsmanipulation zur persönlichen Unsicherheit ausblieb.

Weitere interessante Dissonanzeffekte gibt es auch in jüngeren Studien. Norton, Monin, Cooper und Hogg (2003) fanden, dass Personen sogar stellvertretend für andere Menschen Dissonanz reduzieren. Dieses Phänomen der **stellvertretenden Dissonanz** (»vicarious dissonance«) wurde folgendermaßen nachgewiesen: Untersuchungspersonen betrachteten andere Personen, die sich in einer Situation befanden, in der sie starke Dissonanz empfinden sollten. Der Proband beobachtete also ein Mitglied der eigenen Gruppe (hier: desselben Colles), das in einem **forced-choice-Paradigma** dazu gezwungen wurde, sich in einer Rede für ein bestimmtes Thema zu engagieren, obwohl die Person eigentlich eine gegenteilige Auffassung dazu hatte. Wie wir oben bereits gehört haben, war zu erwarten, dass diese Person aufgrund ihres einstellungs-

inkonsistenten Verhaltens ihre Haltung zu diesem Thema ändern sollte. Nur so konnte ihre Dissonanz reduziert werden. Aber welche Konsequenzen hat dies für den Beobachter dieser Situation? Die Ergebnisse zeigen, dass Personen, die andere Gruppenmitglieder in dieser Situation beobachteten, ihre Einstellung ebenfalls in Richtung des gezeigten einstellungsdiskrepanzen Verhaltens änderten. Vermutlich wurde dieser Befund darüber vermittelt, dass sich die Beobachter vorstellten, selbst in dieser Situation zu sein, was sie als sehr unangenehm erlebten – so, als würden sie selbst die **kognitive Dissonanz der anderen Person empfinden**.

2.3 Theoretische Weiterentwicklungen der Dissonanztheorie

2.3.1 Wie wird Dissonanzreduktion psychologisch vermittelt?

Wie bei allen psychologischen Theorien und Effekten stellt sich auch bei der **Dissonanzreduzierung** die Frage, welche Prozesse der Motivation oder der Kognition eine entscheidende Vermittlerrolle spielen. **Motivation** ist relevant, wenn Menschen ein Verhalten zeigen, dessen vorwiegendes Ziel es ist, negative Gefühle zu lindern oder positive Emotionen zu wecken. **Kognition** ist dagegen relevant, wenn die Menschen Verhalten zeigen, dessen primäres Ziel es ist, die Kohärenz von Denken und Handeln zu bewahren bzw. wiederherzustellen. Die Forschung zeigt, dass die Dissonanzminderung ohne motivationale Prozesse nicht auskommt. Vereinfacht gesagt, »Gefühle sind im Spiel« selbst wenn gleichzeitig diszipliniertes Denken abläuft.

Elkin und Leipe (1986) berichten, dass die Erregung kognitiver Dissonanz tatsächlich mit erhöhter physiologischer Erregung einhergeht. Weitere Befunde stützen die Annahme, dass eine solche **physiologische Erregung als Folge kognitiver Dissonanz** auch zu ähnlichen Effekten führt wie eine generelle unspezifische physiologische Erregung: So zeigen Personen im Zustand physiologischer Erregung bekanntermaßen eine bessere Leistung bei einfachen als bei schwierigen Aufgaben. Kiesler und Pallak (1976) konnten zeigen, dass dies ganz genau so ist, wenn die physiologische Erregung durch Dissonanz hervorgerufen wurde (vgl. Aronson, 1999).

Im Gegensatz zu diesen objektiven Beobachtungen, die vielleicht nahelegen, Dissonanzerregung wäre einfach ein physiologischer Zustand wie viele andere auch, zeigte sich in weiteren Untersuchungen auf subjektiver Ebene, dass **Dissonanz** sehr wohl **als ein unangenehmer psychologischer Zustand** erlebt wird, der nicht zu vergleichen ist mit einem lediglich generellen Zustand erhöhter physiologischer Erregung (Elliot & Devine, 1994).

In Übereinstimmung mit dieser Sicht steht auch die Formulierung des sog. »**new look model of dissonance**« von Cooper und Fazio (1984). Diese Autoren unterscheiden zwischen **Dissonanzmotivation** und **Dissonanzerregung**. Danach ist Dissonanzerregung durch einen unspezifischen Erregungszustand (»arousal«) charakterisiert, welcher nachfolgend sowohl positiv als auch negativ interpretiert werden kann. Nur wenn Personen diesen generellen Erregungszustand als negativ interpretieren, führt er auch zu einer unangenehmen psychologischen Empfindung und in der Folge zur Dissonanzmotivation, d. h. dem Bedürfnis, die erlebte Dissonanz zu reduzieren. Dies geschieht mittels der zuvor beschriebenen typischen Dissonanzreduktionsmechanismen wie z. B. Einstellungsänderung, selektive Informationssuche, Rechtfertigung; vgl. Aronson, 1999; Harmon-Jones, 2000.

Für die Dissonanzreduktion sind sowohl **motivationale** (das Ziel, negative Gefühle zu vermindern und verstärkt positive Emotionen zu erleben) als auch **kognitive** Prozesse (Streben nach Kohärenz von Denken und Handeln) entscheidend.

Das Erleben kognitiver Dissonanz geht mit **erhöhter physiologischer Erregung** einher.

Dissonanz wird subjektiv als ein **unangenehmer psychologischer Zustand** erlebt. Damit beschreibt Dissonanzerregung **mehr als** einfach nur einen Zustand erhöhter **physiologischer Erregung**.

Das »**new look model of dissonance**« unterscheidet zwischen Dissonanzerregung und Dissonanzmotivation. Wird die **Dissonanzerregung**, ein unspezifischer physiologischer Erregungszustand, als negativ empfunden, so kommt es zur **Dissonanzmotivation** bzw. dem Bedürfnis, die erlebte Dissonanz zu reduzieren.

Laut Aronson (1968) kommt es nur dann zu Dissonanz und nachfolgender Dissonanzreduktion, wenn mindestens zwei Kognitionen eine **selbstbezogene Inkonsistenz** hervorrufen. Ausschlaggebend ist also nicht, dass sich Verhalten und Einstellung widersprechen; vielmehr ist entscheidend, dass das einstellungsdiskrepante Verhalten **zentrale Werte** (z. B. Ehrlichkeit) einer Person betrifft.

2.3.2 Dissonanz und selbstbezogene Inkonsistenz

Eine weitere einflussreiche **Revision der Dissonanztheorie** wurde von Aronson (1968, 1999) vorgelegt, welche sich vor allem mit dem Zusammenhang von Dissonanzregung und dem individuellen Selbst einer Person befasst (s. auch Harmon-Jones, 2000). Aronson nimmt an, dass Dissonanzregung und nachfolgende Dissonanzreduktion nur dann einsetzen, wenn ein Verhalten eigenen grundlegenden Kernüberzeugungen und Einstellungen widerspricht. Demnach entsteht Dissonanz nicht, weil lediglich zwei Kognitionen inkonsistent zueinander sind, sondern weil diese Kognitionen eine **selbstbezogene Inkonsistenz** hervorrufen, also im Widerstreit mit ganz grundsätzlichen Merkmalen der eigenen Person stehen. Das heißt, beim klassischen 20-Dollar-Experiment entsteht Dissonanz nicht wegen der Kognitionen »Das Experiment sei spannend«, sondern beispielsweise wegen der Kognitionen »Ich bin eine ehrliche Person« und »Ich habe einen Mitstudenten belogen«. Beide dieser Kognitionen betreffen auf tieferer Ebene den Kern der Person (deren Werte, moralischen Vorstellungen etc.) und nicht nur ihr sichtbares Verhalten (Aronson, 1999; Harmon-Jones, 2000).

In einem mittlerweile klassischen Experiment konnten Stone, Aronson, Crain, Winslow und Fried (1994) in ihren sog. »**Hypocrisy**«-(**Heuchelei**-)Experimenten diese erste selbstbasierte Revision der Dissonanztheorie bestätigen (► Studie: Die Heuchelei-Experimente).

Studie

Die Heuchelei-Experimente

Stone et al. (1994) ließen in den sog. »Hypocrisy«-Experimenten ihre Versuchsteilnehmer zunächst eine unterstützende Rede für »Safer Sex« halten. Das heißt, sie mussten begründen, warum es wichtig sei, keinen ungeschützten Geschlechtsverkehr zu haben. Nachfolgend kreuzten die Autoren zwei experimentelle Faktoren miteinander, d. h., sie untersuchten in demselben Experiment gleichzeitig zwei verschiedene Einflüsse auf die abhängige Variable (das jeweilige Verhalten) und erzeugten dadurch für verschiedene Personen unterschiedliche Bedingungen:

- Faktor 1: **Einfluss von Öffentlichkeit**. Die Personen in dieser Gruppe hielten diese Rede entweder öffentlich (d. h. vor einer Videokamera und in dem Bewusstsein, dass andere Personen diese Rede später sehen und hören können) oder privat (keine Videokamera; niemand wird diese Rede je sehen oder hören).
- Faktor 2: **Erinnerung an eigenes inkongruentes Verhalten**. Im Rahmen des zweiten experimentellen Faktors wurden die Versuchspersonen entweder an eine Situation erinnert in der sie gegen die Safer-Sex-Norm verstoßen hatten oder nicht. Dies wurde erreicht, indem die eine Hälfte der Versuchspersonen einen kurzen Aufsatz über eine Situation schreiben musste, in der sie ungerechtfertigter Weise kein Kondom verwendete, während die zweite Hälfte dagegen über eine irrelevante (nicht themenbezogene) Situation schrieb.

Dadurch erzeugte die Versuchsleitung bei einigen Versuchspersonen gezielt eine kognitive Dissonanz: nämlich bei denjenigen, die zunächst öffentlich für Safer Sex argumentieren sollten (Faktor 1, Subgruppe »öffentlich«) und zugleich aber im Faktor 2 zu der Subgruppe gehörten, die sich eingestehen musste, sich selbst nicht immer an Safer Sex gehalten zu haben.

Als abhängige Variable wurde gemessen, wie viel von ihrem Versuchspersonenentgelt die Untersuchungsteilnehmer in Kondome umtauschten, die ihnen der Versuchsleiter beim Verlassen des Labors anbot – inwiefern investierten die Probanden also in zukünftigen Safer Sex? Es fand sich, dass die Personen in der genannten Heuchelei-Bedingung (also jene, die eine öffentliche Rede für Safer Sex hielten, nachfolgend aber daran erinnert wurden, sich selbst nicht immer entsprechend verhalten zu haben) besonders viel Versuchspersonenentgelt in Kondome umtauschten. Dieses Ergebnis widerspricht der ursprünglichen Annahme der Dissonanztheorie; denn dieser zufolge hätten gerade die »Heuchler« aufgrund ihrer erlebten Dissonanz (Nichteinhalten des eigenen Grundsatzes) dazu tendieren sollen, diese durch Einstellungsänderung (»Ich bin gegen Safer Sex und kaufe daher auch keine Kondome.«) oder Trivialisierung (»Diese Ausnahmen sind nicht der Rede wert und im Grunde halte ich mich an Safer Sex.«) abzubauen. Stattdessen kaufte ausgerechnet diese Personengruppe die meisten Kondome bzw. Zeitschriften zu Safer Sex. Dies kann man so interpretieren, dass das inkonsistente Verhalten dieser Probanden deren persönlichen Werten und grundlegenden Einstellungen widersprach. Es waren also wichtige selbstbezogene Aspekte betroffen.



<http://www.springer.com/978-3-642-30271-8>

Sozialpsychologie für Bachelor

Lesen, Hören, Lernen im Web.

Fischer, P.; Asal, K.; Krueger, J.I.

2013, IX, 218 S. Mit Online-Extras., Softcover

ISBN: 978-3-642-30271-8