

Sozialpsychologische Experimente ^[1]

[Explorable.com](#) ^[2] 24.6K reads

Sozialpsychologische Experimente können erklären, wie Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen durch die Anwesenheit anderer Menschen beeinflusst werden.

Sozialpsychologische Studien untersuchen, wie das Verhalten einer Person das Verhalten oder innere Zustände von Gruppen wie Einstellung oder Selbstwahrnehmung beeinflussen.

Gehorsam gegenüber Autoritäten

"Ich habe nur Befehle ausgeführt"

Verteidigung eines Nazi-Führers bei den Nürnberger Prozessen

Nach Ende des Zweiten Weltkriegs stellten sich Wissenschaftler die Frage, warum Menschen Befehle auch dann befolgten, wenn diese grausam waren. Das Stanley-Milgram-Experiment ^[3] zeigte, dass die Bereitschaft, anderen Menschen auf Befehl Schaden zuzufügen, nichts mit dem Nationsozialismus zu tun hatte. Es handelte sich also nicht um ein rein deutsches Phänomen, wie viele glaubten.

Milgrams Lost-Letter-Experiment

Klassische sozialpsychologische Experimente werden häufig durchgeführt, um die zentralen Elemente von aggressivem Verhalten, Vorurteilen und Stereotypen aufzudecken. Gruppenbezogene Vorurteile spiegeln sich bei Menschen in ihren diskriminierenden Einstellungen gegenüber einer bestimmten gesellschaftlichen Gruppe wider. Dies hat Milgrams Lost-Letter-Experiment ^[4] gezeigt.

Gehorsam gegenüber einer Rolle - Dehumanisierung

Der Folterskandal um das Abu-Ghuraib-Gefängnis im Irak war nur ein weiteres Beispiel für die Macht vordefinierter Rollen. Das Stanford-Prison-Experiment ^[5] von Philip Zimbardo zeigte die starke Wirkung, die unsere Wahrnehmung der Erwartungen an Rollen haben.

Konformität

Solomon Asch wollte testen, wie sehr Menschen durch andere Meinungen beeinflusst werden: Konformitätsexperiment von Asch ^[6].

Beobachtendes Rollenlernen

Die Psychologie wurde für lange Zeit von Behaviouristen beherrscht. Sie konzentrierten sich darauf, wie Individuen durch Versuchen und Scheitern lernen. Albert Bandura war der Ansicht, dass Menschen viel mehr als "lernende Maschinen" seien. Er glaubte, dass wir von Vorbildern lernen, und führte die Sozialkognitive Theorie ein. All das begann mit dem Bobo-Doll-Experiment [7].

Hilfeverhalten - Der barmherzige Samariter

Wenn man die Geschichte vom barmherzigen Samariter kennt, fragt man sich, was den Samariter veranlasste, dem Fremden zu helfen, und warum diesem nicht vom Priester oder dem Leviten geholfen wurde? Das Barmherziger-Samariter-Experiment [8] erforscht die Ursachen für fehlende Hilfsbereitschaft und Altruismus.

Das Experiment zur Kognitiven Dissonanz

Die Experiment zur Kognitiven Dissonanz [9] von Leon Festinger ging davon aus, dass Menschen viele verschiedene Kenntnisse über ihre Welt besitzen, und untersucht, was passiert, wenn die Kenntnisse nicht stimmen. Siehe hierzu den tiefergehenden Artikel zu Feistingers Experiment [10].

Der Zuschauereffekt

Anlass für das Zuschauereffekt-Experiment [11] war der aufsehenerregende Mord an Kitty Genovese im selben Jahr.

Gruppen und ihr Einfluss auf die Meinung

In Sherifs klassischem sozialpsychologischem Ferienlagerexperiment [12] wurden In-Group-Beziehungen, Out-Group-Beziehungen und Beziehungen zwischen Gruppen untersucht.

Das Experiment zur Assimilations-Kontrast-Theorie [13] hatte das Ziel, die inneren Prozesse bei Beurteilungen durch Individuen und bei Diskriminierung zwischen Gruppen [14] zu erforschen, und sollte untersuchen, wie schnell Menschen Gruppen bilden und in welchem Ausmaß Menschen die zur eigenen Gruppe gehörenden Personen bevorzugen und die außerhalb der eigenen Gruppe stehenden Personen diskriminieren.

Der Halo-Effekt

Der Halo-Effekt [15] wurde im Experiment von Nisbett und Wilson demonstriert. Er passt zur Situation von Hollywood-Stars: Menschen gehen davon aus, dass diese Berühmtheiten aufgrund ihrer körperlichen Attraktivität auch intelligent und freundlich seien sowie ein gutes Urteilsvermögen haben. Derselbe Effekt tritt auch bei anderen bekannten Persönlichkeiten wie Politikern auf.

Wegners Dream-Rebound-Experiment

Laut verschiedener Studien können unterdrückte Gedanken später in Form von Träumen wiederkehren. Der Psychologe Daniel M. Wegner beweist dies in seinem Experiment über die Auswirkungen der Gedankenunterdrückung [16].

Der False-Consensus-Effekt

Jeder Mensch hat gewisse Vorurteile gegenüber allen Dingen, auch dann, wenn es um die Einschätzung des Verhaltens anderer Menschen und der jeweils zugrundeliegenden Ursachen geht. Eine dieser Ursachen wird als False-Consensus-Effekt bezeichnet. Der Psychologe Lee Ross führte Studien zur Funktionsweise des False-Consensus-Effekts [17] durch.

Zwischenmenschliches Verhandeln

Verhandeln ist eines der vielen Dinge, die wir in ständig tun, ohne es zu bemerken. Das Experiment von [18] Moran Deutsch und Robert Krauss [18] untersuchte zwei zentrale Faktoren beim Verhandeln, nämlich, wie wir miteinander kommunizieren, und wie wir von Drohungen Gebrauch machen.

Verständnis und Glaube

Daniel Gilbert überprüfte zusammen mit seinen Kollegen sowohl Rene Descartes' als auch Baruch Spinozas Überzeugungen, ob es sich beim Glauben [19] um etwas automatisches oder einen separaten Prozess handelt, der dem Verständnis folgt. Diese Debatte bestand mindestens 400 Jahre lang, bevor sie endgültig entschieden wurde.

Selbstbetrug

Menschen lügen die ganze Zeit, sie belügen sogar sich selbst. Und die Überraschung ist: Es funktioniert! Dies ist das Ergebnis des Experiments von Quattrone und Tversky [20], das im Journal of Personality and Psychology veröffentlicht wurde.

Der Korrumpierungseffekt

Der Korrumpierungseffekt [21] tritt auf, wenn ein externer Anreize wie beispielsweise eine Belohnung die innere Motivation eines Menschen senkt, eine bestimmte Aufgabe zu erfüllen. Lepper, Greene und Nisbett bestätigten dies in ihrer Feldstudie in einem Kindergarten.

Der Chamäleon-Effekt

Der Chamäleon-Effekt [22], auch unbeabsichtigte Spiegelung genannt, in der Regel gilt für Menschen, die immer zusammen sind so gut, neigen jeweils gegenseitig die Körperhaltung, Gesten, sprechen Akzente, unter anderem zu imitieren. Dies wurde von den Chartrand und Bargh Experimente bestätigt.

Der Bestätigungsfehler

Als Bestätigungsfehler [23] wird die selektive Sammlung von Beweisen bezeichnet. Bei diesem Phänomen der Informationsverarbeitung verhalten sich Menschen so, dass ihre Erwartungen sich erfüllen. Menschen neigen dazu, Informationen zu bevorzugen, die ihre Vorurteile oder Hypothesen bestätigen, unabhängig davon, die Informationen richtig oder falsch sind.

Wahlblindheit

Als Wahlblindheit [24] wird das Phänomen bezeichnet, dass Menschen blind für ihre eigenen Entscheidungen und Präferenzen sind. Lars Hall und Peter Johansson haben diesen Effekt in ihrer Studie genauer untersucht.

Stereotypen

Der Puppentest [25] von Kenneth und Mamie Clark zeigt die negativen Auswirkungen von Stereotypisierung und Rassentrennung in den USA. Er macht die Schäden deutlich, die die systematische Rassentrennung und der Rassismus bei der Selbstwahrnehmung von Kindern im Alter von fünf Jahren bewirkten.

Selektive Gruppenwahrnehmung

Bei der selektiven Gruppenwahrnehmung neigen Menschen dazu, Informationen, die sie für irrelevant halten, aktiv zu filtern. Dieser Effekt wird in der Fallstudie von Hastorf und Cantril [26] demonstriert.

Verhaltensänderung bei der Teilnahme an einem Experiment

Der Hawthorne-Effekt [27] ist der Prozess, bei dem Teilnehmer eines Experiments sich anders als sonst verhalten, weil sie untersucht werden. Dies ist einer der inhärenten Störfaktoren bei Experimenten, die am schwierigsten zu beseitigen oder im Forschungsdesign einzubeziehen sind.

Quell-URL: <https://explorable.com/de/sozialpsychologische-experimente>

Links

- [1] <https://explorable.com/de/sozialpsychologische-experimente>
- [2] <https://explorable.com/>
- [3] <https://explorable.com/stanley-milgram-experiment>
- [4] <https://explorable.com/social-group-prejudice>
- [5] <https://explorable.com/stanford-prison-experiment>
- [6] <https://explorable.com/asch-experiment>
- [7] <https://explorable.com/bobo-doll-experiment>
- [8] <https://explorable.com/helping-behavior>
- [9] <https://explorable.com/cognitive-dissonance-experiment>
- [10] <https://explorable.com/cognitive-dissonance>
- [11] <https://explorable.com/bystander-apathy-experiment>
- [12] <https://explorable.com/robbers-cave-experiment>
- [13] <https://explorable.com/social-judgment-theory-experiment>
- [14] <https://explorable.com/intergroup-discrimination>

- [15] <https://explorable.com/halo-effect>
- [16] <https://explorable.com/thought-rebound>
- [17] <https://explorable.com/false-consensus-effect>
- [18] <https://explorable.com/interpersonal-bargaining>
- [19] <https://explorable.com/understanding-and-belief>
- [20] <https://explorable.com/self-deception>
- [21] <https://explorable.com/overjustification-effect>
- [22] <https://explorable.com/chameleon-effect>
- [23] <https://explorable.com/confirmation-bias>
- [24] <https://explorable.com/choice-blindness>
- [25] <https://explorable.com/stereotypes>
- [26] <https://explorable.com/selective-group-perception>
- [27] <https://explorable.com/hawthorne-effect>