



Sozialpsychologie

10., aktualisierte Auflage

Elliot Aronson
Timothy D. Wilson
Samuel Sommers

 **Pearson**

EXTRAS
ONLINE

schilt den anderen Langohr« bezeichneten, fragten sich die Forscherinnen und Forscher, wie Menschen die Dissonanz im Hinblick darauf verringern, dass sie selbst moralischer Verfehlungen schuldig sind, die sie bei anderen verurteilen. Können Sie inzwischen erraten warum? Heuchlerinnen und Heuchler urteilen über *andere* strenger als Menschen, die keine unmoralischen Handlungen begangen haben, und sie stellen *sich selbst* als tugendhafter und moralischer als alle anderen dar. Typischerweise polarisieren sie also mit ihren Urteilen; sie sehen mehr Böses in anderen und mehr Rechtschaffenheit bei sich selbst (Barkan et al., 2012).

Lassen Sie uns ein wenig tiefer in das Problem einsteigen: Es ist wichtig, zu verstehen, wie Scheinheiligkeit funktioniert, weil sich Menschen oft auf eine Weise verhalten, die ihren eigenen Überzeugungen und ihren Interessen entgegengläuft. Obwohl Studierende beispielsweise wissen, dass sexuell übertragbare Krankheiten ein schweres Problem sind, verwendet nur ein kleiner Prozentsatz der sexuell aktiven Studenten Kondome. Das ist keine Überraschung; Kondome sind unbequem und unromantisch, und sie erinnern die Leute an eine Krankheit – das ist das Letzte, woran sie in der Hitze der Leidenschaft denken wollen. Kein Wunder also, dass das Sexualverhalten oft mit der Leugnung von Gefahren einhergeht: »Sicherlich, sexuell übertragbare Krankheiten sind ein Problem, aber nicht für mich.«

Wie durchbricht man diese Wand der Weigerung? In den 1990er-Jahren entwickelten Elliot Aronson und seine Studierenden ein Forschungsdesign, das sie als **Induzierung des Gefühls der Scheinheiligkeit** bezeichneten (Aronson, Fried & Stone, 1991; Cooper, 2010; Stone et al., 1994). Sie baten zwei Gruppen von Studierenden, einen Vortrag zu entwerfen, in dem die Gefahren von Aids und anderen sexuell übertragbare Krankheiten beschrieben werden sollten und die Benutzung von Kondomen beim Sex propagiert wird. In einer Gruppe stellten die Studierenden lediglich die Argumente zusammen. In der zweiten Gruppe sollten sie, nachdem sie ihre Argumente zusammengestellt hatten, diese vor einer Videokamera vortragen; man sagte ihnen, ein Publikum aus Schülerinnen und Schülern würde sich das hier produzierte Video ansehen. Außerdem wurde der Hälfte der Studierenden in jeder Gruppe klargemacht, welches Versagen es ist, kein Kondom zu verwenden; dies geschah, indem sie eine Liste von Umständen aufschrieben, unter denen sie es als besonders schwierig, schrecklich oder unmöglich empfunden hatten, ein Kondom zu verwenden.

Die Teilnehmenden in der einen Gruppe erlebten die höchste Dissonanz: diejenigen, die ein Video für Schülerinnen und Schüler gemacht hatten, nachdem sie der Versuchsleiter dazu veranlasst hatte, über ihr eigenes Versagen bei der Verwendung von Kondomen nachzudenken. Warum? Ihnen wurde ihre eigene Scheinheiligkeit bewusst gemacht; sie mussten mit der Tatsache umgehen, dass sie ein Verhalten angepriesen hatten, das sie selbst nicht praktizierten. Um das Gefühl der Scheinheiligkeit loszuwerden und ihr Selbstwertgefühl aufrechtzuerhalten, müssten sie damit beginnen, zu praktizieren, was sie angepriesen hatten. Und genau das fanden die Forscherinnen und Forscher heraus. Als sie jedem einzelnen Studierenden die Chance gaben, preiswert Kondome zu erwerben, war es bei den Studierenden in der Scheinheiligkeitsbedingung weitaus wahrscheinlicher, dass sie Kondome kauften, als bei den Studierenden in einer der anderen Versuchsbedingungen. Als die Forscherinnen und Forscher die Studierenden mehrere Monate nach dem Experiment anriefen, fanden sie zudem heraus, dass die Wirkung erhalten geblieben war. Die Personen aus der Scheinheiligkeitsgruppe – die Studierenden, die die größte kognitive Dissonanz empfunden hatten – gaben weitaus häufiger an, Kondome zu verwenden, als jene in der Kontrollgruppe.



Wenn wir verstehen, was Dissonanz ist, kann dies zu einer höheren Wahrscheinlichkeit dafür beitragen, dass die Menschen gesunde, sichere Entscheidungen treffen.

© Krasjuk/ Fotolia

Die Induzierung des Gefühls der Scheinheiligkeit – man machte Menschen die Dissonanz zwischen dem, was sie machen, und dem, was sie anderen predigen, bewusst – ist seitdem auf eine ganze Vielfalt von Problemen angewandt worden: wie man Menschen dazu bekommt, das Rauchen aufzugeben, wie man Sonnenschutzmittel verwendet, um Hautkrebs zu verhindern, wie man Essstörungen stoppt und wie man mit anderen Gesundheitsproblemen umgeht (Cooper, 2012; Freijy & Kothe, 2013; Peterson, Haynes & Olson, 2008). Die Induzierung des Gefühls der Scheinheiligkeit ist sogar dazu verwendet worden, um Autofahrern zu helfen, die Opfer von Jähzorn im Straßenverkehr werden; und darauf sind Tausende von Verkehrsunfällen und Todesopfern jedes Jahr zurückzuführen. Ein jähzorniger Autofahrer denkt typischerweise: »Guck dir den egoistischen Dummkopf an, der mir gerade den Weg abgeschnitten hat. Er wird das bekommen, was er verdient hat!« Seiji Takaku (2006) beschloss, das Paradigma der Induzierung des Gefühls der Scheinheiligkeit auf dieses Problem anzuwenden. Er nutzte ein Video, um eine Situation auf der Autobahn zu simulieren, bei der ein Autofahrer einen anderen schneidet, was häufig zu Jähzorn führt. In der Experimentalbedingung schnitten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einem anderen Autofahrer aus Zufall den Weg ab, wodurch sie daran erinnert wurden, dass wir alle in der Lage sind, diesen Fehler zu machen. Takaku fand Folgendes heraus: Wenn Menschen an ihre eigene Fehlbarkeit erinnert werden, sind sie schneller bereit, von Jähzorn auf Versöhnlichkeit zu schalten, als wenn diese Erinnerung nicht induziert wird. Die Erinnerung verringert das subjektiv wahrgenommene Bedürfnis, sich zu rächen.

Sie könnten Takakus Methode das nächste Mal im Hinterkopf behalten, wenn Sie feststellen, dass Sie sich im Straßenverkehr über etwas ärgern, oder bei der Wut, die Sie empfinden, wenn *andere* Menschen beim Autofahren Textnachrichten schreiben.

6.1.6 Dissonanz über die Kulturen hinweg

Wir können fast überall auf der Welt sehen, wie Dissonanz wirkt, aber sie nimmt nicht immer dieselbe Form an, und der Inhalt der Kognitionen, die sie hervorbringen, kann über die Kulturen hinweg unterschiedlich sein (z. B. Beauvois & Joule, 1996; Kitayama, Tompson & Chua, 2014; Sakai, 1999). In »kollektivistischen« Gesellschaften, in denen die Bedürfnisse der Gruppe wichtiger sind als die Bedürfnisse einer bestimmten Person (wie

dies in »individualistischen« Gesellschaften der Fall ist), könnte ein Verhalten, das die Dissonanz verringert, weniger häufig vorkommen, zumindest wenn man es oberflächlich betrachtet (Kokkoris & Kühnen, 2013; Triandis, 1995). In solchen Kulturen wäre es wahrscheinlicher, dass wir ein Verhalten vorfinden, das darauf abzielt, die Harmonie in der Gruppe aufrechtzuerhalten, und weniger wahrscheinlich, dass wir auf Menschen treffen, die ihr eigenes persönliches Fehlverhalten rechtfertigen; es ist jedoch wahrscheinlicher, dass wir es mit Menschen zu tun haben, die Dissonanz erleben, wenn ihr Verhalten andere beschämt oder enttäuscht.

Der japanische Sozialpsychologe Haruki Sakai (1999) brachte sein Interesse an Dissonanz mit seinem Wissen über die Orientierung der japanischen Gemeinschaft zusammen und fand heraus, dass viele Menschen in Japan stellvertretend für eine andere Person, die sie kennen und mögen, Dissonanz erleben. Die Einstellungen der Beobachtenden ändern sich, um sich konform gegenüber den Einstellungen ihrer dissonanzverringernenden Freundinnen und Freunde zu verhalten. In den nachfolgenden Experimenten rechtfertigten die japanischen Teilnehmerinnen und Teilnehmer zudem ihre Entscheidungen, wenn sie meinten, andere würden sie bei der Entscheidungsfindung beobachten, aber später nicht; dieses Muster war bei Amerikanern umgekehrt (Imada & Kitayama, 2010). Die wahrgenommene Privatheit oder öffentliche Sichtbarkeit der Entscheidung, die gefällt wird, tritt in eine Wechselwirkung mit der Kultur und bestimmt darüber, ob Dissonanz ausgelöst wird und die Entscheidung gerechtfertigt werden muss.

Trotzdem sind die meisten Ursachen für Dissonanz international verbreitet und generationenübergreifend. In den multikulturellen USA zum Beispiel geraten in Familien mit Migrationshintergrund Eltern und Jugendliche oft wegen kultureller Werte aneinander: Die Jugendlichen möchten sein wie ihre gleichaltrigen Kumpel, doch die Eltern wollen, dass sie so sind wie sie. Dieser Konflikt ruft bei den Kindern oft eine ungeheure Dissonanz hervor, weil sie ihre Eltern lieben, doch nicht all ihre Werte begeistert übernehmen wollen. In einer Längsschnittstudie an vietnamesischen und kambodschanischen Jugendlichen in den USA war es bei Personen mit der größten kognitiven Dissonanz am wahrscheinlichsten, dass sie in Schwierigkeiten gerieten, weniger gute Leistungen in der Schule zeigten und mehr Konflikte mit ihren Eltern hatten (Choi, He & Harachi, 2008).

Fragen zur Wiederholung

- 1 Welche der folgenden Techniken in Bezug auf die Dissonanz nach einer Entscheidung könnte ein Bekleidungsgeschäft nutzen, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen?
 - a) alle Preise halbieren
 - b) die Kundinnen und Kunden bitten, in einer Radiowerbung zu sagen, wie großartig der Laden ist
 - c) eine Mitgliedsgebühr erheben, um im Laden einkaufen zu können
 - d) alle Preisschilder mit Endpreisen versehen
- 2 Sie verkaufen ein Souvenirbuch für 30 Euro zum Spendensammeln für einen Club. Wie könnten Sie die Technik des Low-Balling nutzen, um ihre Verkaufszahlen zu verbessern?
 - a) Fangen Sie damit an, dass Sie die Bücher für jeweils 70 Euro anbieten und geben Sie vor, dass die Käufer mit Ihnen handeln können, indem Sie 30 Euro zu Ihrem »letzten Angebot« erklären.
 - b) Beginnen Sie damit, dass Sie die Bücher für 25 Euro verkaufen. Doch wenn der Kunde erst einmal seine Scheckkarte herausgeholt hat, sagen Sie ihm, dass Sie einen Fehler gemacht haben und die Bücher tatsächlich 5 Euro mehr kosteten, als Sie gedacht haben.
 - c) Bieten Sie dem Kunden zusätzliche Anreize, um das Buch zu kaufen, wie etwa Plätzchen für jeden Einkauf.
 - d) Fangen Sie damit an, dass Sie die Bücher für 40 Euro anbieten, aber sagen Sie dem Kunden, dass er in drei Wochen 10 Euro zurückbekommt.
- 3 Jakobs Professorin sagt ihm, dass sie ihn in der Prüfung beim Schummeln erwischt hat und er exmatrikuliert wird. Annas Professor sagt ihr, dass er sie in der Prüfung beim Schummeln erwischt hat; deswegen soll sie einen kurzen Aufsatz darüber schreiben, warum Schummeln etwas Falsches ist. Wenn die beiden Studierenden nicht schummeln, würde die Theorie der Dissonanz vorhersagen, dass
 - a) sich Anna ehrlicher fühlen wird als Jakob.
 - b) sich Jakob ehrlicher fühlen wird als Anna.
 - c) sich Anna und Jakob gleich ehrlich fühlen werden.
 - d) sich Anna und Jakob gleich unehrlich fühlen werden, weil sie beide vorher eine Strafandrohung bekamen.
- 4 Nachdem Johanna und Frank zwei Jahre mit nervtötenden Arbeiten verbracht haben, als sie ein altes Haus selbst renoviert haben, sind sie noch stärker überzeugt davon, dass sie beim Hauskauf die richtige Entscheidung getroffen haben. Ihre Gefühle sind ein Beispiel für
 - a) einstellungskonträres Verhalten.
 - b) unzureichende Bestrafung.
 - c) den Benjamin-Franklin-Effekt.
 - d) die Rechtfertigung ihrer Anstrengung.
- 5 Barbara unterzieht sich wegen ihrer Drogenabhängigkeit einer Behandlung. Nach Verlassen der Klinik wird sie sich höchstwahrscheinlich von Drogen fernhalten, wenn die Behandlung in der Klinik
 - a) unfreiwillig (die Behandlung wurde angeordnet) und eine echte Qual war.
 - b) unfreiwillig (die Behandlung wurde angeordnet) und keine schwierige Erfahrung war.
 - c) freiwillig (sie entschied sich selbst, sich einer Behandlung zu unterziehen) und keine schwierige Erfahrung war.
 - d) freiwillig (sie entschied sich selbst, sich einer Behandlung zu unterziehen) und eine echte Qual war.
- 6 Ihre Freundin Amelie fragt Sie, was Sie von den Schuhen halten, die sie gerade gekauft hat. Insgeheim denken Sie, dass das die hässlichsten Schuhe sind, die Sie je gesehen haben, aber Sie sagen ihr, dass sie Ihnen wirklich gut gefielen. In der Vergangenheit hat sich Amelie immer gefreut, Ihre ehrliche Meinung zu hören, und macht sich keine großen Gedanken über die Schuhe, die billig waren. Weil die externale Rechtfertigung für Ihre kleine Lüge _____ war, werden Sie wahrscheinlich _____.
 - a) gut / entscheiden, dass Sie die Schuhe mögen.
 - b) gut / bei Ihrer Ansicht bleiben, dass die Schuhe hässlich sind.
 - c) schlecht / beschließen, dass Sie die Schuhe mögen.
 - d) schlecht / bei Ihrer Ansicht bleiben, dass die Schuhe hässlich sind.
- 7 Aufgrund des »Benjamin-Franklin«-Effekts werden Ihre Sympathien für Tom höchstwahrscheinlich zunehmen, wenn
 - a) Sie Tom 10 Euro leihen.
 - b) Tom Ihnen 10 Euro leiht.
 - c) Tom Ihnen die 10 Euro zurückgibt, der er sich von Ihnen geliehen hat.
 - d) Tom 10 Euro findet.

8 Annas Eltern sagen ihr, dass sie ihr, wenn sie beim Autofahren Textnachrichten schreibt, ihr das Auto für ein Jahr wegnehmen werden. Emmas Eltern sagen ihr, dass sie ihr, wenn sie beim Autofahren Textnachrichten schreibt, das Auto für ein Wochenende wegnehmen werden. Sowohl Anna als auch Emma entscheiden sich dafür, keine Textnachrichten mehr am Steuer zu schreiben. Was würde die Theorie der Dissonanz vorhersagen?

- Wenn sie auf die Uni gehen und weg von ihren Eltern sind, wird Emma wahrscheinlich eher wieder Textnachrichten am Steuer schreiben als Anna.
- Wenn sie auf die Uni gehen und weg von ihren Eltern sind, wird Anna wahrscheinlich eher wieder Textnachrichten am Steuer schreiben als Emma.
- Anna und Emma werden beide der Meinung sein, dass es in Ordnung ist, Text-

nachrichten am Steuer schreiben; sie haben es nur vermieden, um nicht bestraft zu werden.

- Anna und Emma werden beide zu der Überzeugung kommen, dass es eine schlechte Sache ist, Textnachrichten am Steuer zu schreiben.

9 Welche der folgenden Aussagen über Kultur und kognitive Dissonanz ist richtig?

- Menschen in Japan erleben nur selten Dissonanz.
- Zu Dissonanz kommt es überall, doch die Kultur hat einen Einfluss darauf, wie die Menschen sie erleben.
- Kognitive Dissonanz ist ein Phänomen, das spezifisch für die USA ist.
- Zu kognitiver Dissonanz wird es eher in kollektivistischen als in individualistischen Kulturen kommen.

6.2 Fortschritte im Hinblick auf die Theorie der kognitiven Dissonanz und ihre Erweiterungen

- Lernziel 6.2: Beschreiben Sie neuere Fortschritte und Erweiterungen im Hinblick auf die Theorie der kognitiven Dissonanz.

Im gesamten Kapitel haben wir erfahren, dass die Menschen im Allgemeinen den Drang verspüren, sich selbst als intelligente, vernünftige und anständige Personen zu empfinden, die sich rechtschaffen verhalten. Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen haben sich immer wieder tiefgründig und in neuen Kontexten mit unserem Grundbedürfnis beschäftigt, das Selbstwertgefühl zu bewahren. Welche Befunde gibt es dazu?

6.2.1 Die Theorie der Selbstbestätigung

Wir haben zuvor schon erwähnt, dass es drei Methoden gibt, die Dissonanz zu verringern: die Veränderung unseres Verhaltens, um es mit der dissonanten Kognition in Übereinstimmung zu bringen, die Veränderung einer der dissonanten Kognitionen, um sie mit unserem Verhalten in Übereinstimmung zu bringen, oder die Rechtfertigung unseres Verhaltens, indem man neue Kognitionen hinzufügt. Denken Sie noch einmal an das Beispiel von Menschen, die sich in einem Zustand der Dissonanz befinden, weil sie Zigaretten rau-

chen: Sie können mit dem Rauchen aufhören (Veränderung ihres Verhaltens), sie können sich selbst einreden, dass das Rauchen überhaupt nicht so schlimm für sie ist (Veränderung ihrer Kognitionen, damit diese mit ihrem Verhalten im Einklang stehen), oder sie können beschließen, dass es sich lohnt, zu rauchen, weil es so viel Spaß macht; und wer will schon 90 Jahre alt werden (Hinzufügung neuer Kognitionen). Manchmal ist es jedoch nicht leicht, mithilfe einer dieser Methoden die Dissonanz zu verringern. Wie jeder, der einmal geraucht hat, weiß, ist es wirklich schwer, damit aufzuhören. Und es ist nicht leicht, sich selbst einzureden, dass Rauchen nicht schädlich für unsere Gesundheit ist oder dass wir eigentlich nicht lange leben wollen. Was soll der arme, unter Dissonanz Leidende in diesem Fall machen? Sind Raucherinnen und Raucher dazu verurteilt, in einem ständigen Zustand der Dissonanz hin und her zu wanken?

Glücklicherweise nicht. Nach der **Theorie der Selbstbestätigung** können Menschen die Dissonanz auch dadurch verringern, dass sie sich auf ihre Kompetenz konzentrieren und sich selbst in Bezug auf irgendeine Dimension bestätigen, die nicht mit der Bedrohung zusammenhängt (Aronson, Cohen & Nail, 1999; Steele, 1988). »Ja, es stimmt, dass ich rauche«, könnte die Raucherin/der Raucher sagen, »aber ich koche großartig« (ich bin eine sagenhaft gute Tennisspielerin, ein wunderbarer Freund, eine vielversprechende Wissenschaftlerin – was immer für die betreffende Person wichtig ist). Diese Rechtfertigungen können sich für die Nichtraucherenden albern anhören, aber nicht für Personen, die versuchen, ihre ko-

gnitive Dissonanz zu verringern. Rufen Sie sich noch einmal Folgendes in Erinnerung: Dissonanz ergibt sich aus einer Bedrohung unseres Selbstwertgefühls und, wenn wir diese Bedrohung direkt verringern können (beispielsweise dadurch, dass wir mit dem Rauchen aufhören), können wir das schaffen, indem wir uns darauf konzentrieren, wie großartig wir in irgendeinem völlig anderen Bereich unseres Lebens sind.

Durch eine Reihe cleverer Experimente haben Claude Steele und seine Kollegen gezeigt, dass Menschen, wenn man ihnen vor Beginn der Dissonanz eine Gelegenheit zur Selbstbestätigung gibt, diese Gelegenheit oft ergreifen. Die Forscherinnen und Forscher replizierten zum Beispiel das klassische Experiment von Jack Brehm (1956) zur Verringerung der Dissonanz nach der Entscheidung (Steele, Hoppe & Gonzales, 1986). Sie baten Studierende, zehn Langspielplatten (das waren die Vorläufer der CDs) in eine Rangreihenfolge zu bringen, angeblich als Teil einer Marketingumfrage. Man sagte den Studierenden, dass sie entweder die Langspielplatte, die sie als fünftbeste eingestuft hatten, oder die, die sie als sechstbeste eingestuft hatten, behalten könnten. Zehn Minuten, nachdem sie ihre Entscheidung getroffen hatten, wurden sie gebeten, die Langspielplatten noch einmal einzustufen. Sie werden sich daran erinnern, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer am Experiment von Brehm, nachdem sie Haushaltsgeräte ausgewählt hatten, dasjenige, für das Sie sich entschieden hatten, viel höher einstuften, als das, das sie abgelehnt hatten. Auf diese Weise redeten sie sich selbst ein, dass sie eine kluge Entscheidung getroffen hatten. Und genau das machten die Studierenden in diesem Experiment auch.

Doch Steele und seine Kollegen bauten eine Reihe zusätzlicher Bedingungen in ihr Experiment ein. Die eine Hälfte waren Studierende der Naturwissenschaften, und die andere Hälfte hatte als Hauptfach Wirtschaftswissenschaften. Die Hälfte derer mit dem Hauptfach Naturwissenschaften und die Hälfte derer mit dem Hauptfach Wirtschaftswissenschaften wurden gebeten, einen weißen Laborkittel anzuziehen, während sie am Experiment teilnahmen. Warum einen Laborkittel? Ein Laborkittel wird mit Naturwissenschaften assoziiert. Steele und seine Kollegen hatten die Vermutung, dass der Laborkittel für die Studierenden mit dem Hauptfach Naturwissenschaften eine »Selbstbestätigungsfunktion« hätte, aber nicht für die Studierenden mit dem Hauptfach Wirtschaftswissenschaften. Die Ergebnisse stützten ihre Vorhersagen. Die Studierenden mit dem

Hauptfach Wirtschaftswissenschaften verringerten die Dissonanz genauso wie die Personen in dem Experiment von Brehm, ganz gleich ob Sie nun einen Laborkittel trugen oder nicht: Nachdem sie ihre Wahl getroffen hatten, bewerteten Sie die ausgewählte Langspielplatte als besser und die, die sie abgelehnt hatten, als schlechter. In ähnlicher Weise verringerten die Studierenden mit dem Hauptfach Naturwissenschaften ohne den Laborkittel ihre Dissonanz genauso. Die Studierenden mit dem Hauptfach Naturwissenschaften, die einen Laborkittel trugen, widerstanden jedoch der Versuchung, ihre Wahrnehmung zu verzerren. Der Laborkittel erinnerte diese Studierenden daran, dass sie vielversprechende Nachwuchswissenschaftler waren und schalteten dadurch das Bedürfnis aus, die Dissonanz zu verringern, indem sie ihrer Einstellung gegenüber den Langspielplatten veränderten. Im Endeffekt sagten sie: »Ich habe vielleicht bei den Langspielplatten eine dumme Entscheidung getroffen, aber ich kann damit leben, weil ich andere Dinge anstrebe; zumindest bin ich eine vielversprechende Nachwuchswissenschaftlerin oder ein vielversprechender Nachwuchswissenschaftler!«

Wie könnten wir dies auf unser tägliches Leben anwenden, um die Bedrohung unseres Selbstwertgefühls zu verringern? Spätere Forschungsarbeiten haben die Wirkkraft dessen nachgewiesen, was als *wertebestätigende Schreibübungen* bezeichnet wird; und das funktioniert so: Man legt Personen eine Liste von Werten vor, bittet sie, einen Wert auszuwählen, der der wichtigste für sie ist, und dann darüber zu schreiben, warum dieser Wert wichtig ist. So einfach es klingt, es konnte durch die wertebestätigenden Schreibübungen gezeigt werden, dass sie eine breite Vielfalt von anhaltenden positiven Effekten auf das Leben der Menschen haben. Dies gilt vor allem, wenn man es ihnen ermöglicht, eine Bedrohung für einen Bereich ihres Selbstwertgefühls abzubauen (etwa schlecht in der Schule abzuschneiden), indem sie sich daran erinnern, dass es andere Bestandteile ihres Lebens gibt, die ihnen wichtig sind (etwa ihre Familien; Cohen & Sherman, 2014).

Beispielsweise sind einige afroamerikanische Kinder davon überzeugt, dass sie »nicht über das verfügen, was man braucht«, um Erfolg in der Schule zu haben; und zudem machen sie sich Sorgen, dass sie, wenn sie schlecht abschneiden, negative Stereotype über ihre Intelligenz bestätigen (Steele, 2010). Infolgedessen kann es für sie schwierig sein, sich auf das Lernen zu konzentrieren. Um diese Frage anzugehen, bat ein Team von Sozialpsychologen afroamerikanische Mit-

telschüler, einige Male in ihrem Klassenzimmer eine wertebestätigende Schreibübung zu absolvieren; man gab ihnen eine Liste von Werten, die nichts mit der Schule zu tun hatten, und bat sie, etwas über einen Wert zu schreiben, der für sie am wichtigsten war (Cohen et al., 2009). Verglichen mit einer Kontrollgruppe von Kindern, die die Schreibübung nicht machten, bauten diese Schülerinnen und Schüler ihre Angst vor der Schule ab und zeigten bessere Leistungen. Dieses erhöhte Leistungsniveau hatte für sich genommen insofern eine positive Auswirkung auf sie, als die Schülerinnen und Schüler, die die wertebestäti-

gende Übung absolviert hatten, in den folgenden Jahren anhaltend bessere Leistungen zeigten. Bemerkenswerterweise gingen sie später mit einer größeren Wahrscheinlichkeit auf die Universität als die Kinder in der Kontrollgruppe; und dies alles, weil die Bedrohung ihres Selbstwertgefühls mithilfe einer einfachen Schreibübung abgebaut worden war (Goyer et al., 2017; Harackiewicz et al., 2014; Miyake et al., 2010; Sherman et al., 2013). Probieren Sie selbst einmal den folgenden Selbsttest! aus, um zu sehen, wie wertebestätigende Schreibübungen funktionieren.

SELBSTTEST!

Wertebestätigende Schreibübung

Unten finden Sie eine Liste von charakteristischen Merkmalen und Werten. Bitte bilden Sie eine Rangreihe danach, wie wichtig sie für Sie sind, von den am wenigsten wichtig bis zu den wichtigsten.

- ____ Gut sein in Kunst
- ____ Kreativität
- ____ Beziehungen zur Familie und zu Freunden
- ____ Regierung und Politik
- ____ Unabhängigkeit
- ____ Lernen und Wissenserwerb
- ____ Sportliche Fähigkeiten
- ____ Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe (wie etwa zu Ihrer Gemeinde, zu einer ethnischen Gruppe oder zu einer Arbeitsgemeinschaft in der Schule)
- ____ Musik
- ____ Spirituelle oder religiöse Werte
- ____ Sinn für Humor

Wählen Sie nun einen der Werte aus der Liste aus, und schreiben Sie etwas darüber, warum dieser Wert für Sie wichtig ist. Es liegt ganz bei Ihnen, welchen Wert Sie auswählen. Verbringen Sie bitte die nächsten paar Minuten damit, etwas über den Wert zu schreiben, den Sie ausgewählt haben; und dazu gehören auch die Zeiten, in denen er wichtig für Sie war (bitte schreiben Sie eine ganze Seite oder mehr darüber). Machen Sie sich keine großen Gedanken über Rechtschreib- oder Zeichensetzungsfehler (nach Silverman, Logel & Cohen, 2013).

6.2.2 Dissonanz in engen Beziehungen: Die Theorie von der Aufrechterhaltung der Selbstbewertung

Der größte Teil der Forschung zur Dissonanz beschäftigt sich damit, wie unser Selbstbild durch unser eigenes Verhalten bedroht ist, so etwa indem man seinen Einstellungen zuwiderhandelt oder eine schwierige Entscheidung trifft. Abraham Tesser und seine Kollegen haben versucht, herauszufinden, wie Dissonanz in zwischenmenschlichen Beziehungen entsteht, in denen wir oft unsere eigenen Leistungen mit denen von jemandem vergleichen, der uns nahesteht (zum Beispiel mit

denen einer Freundin/eines Freundes oder eines Geschwisters; Beach et al., 1996; Tesser, 1988).

Nehmen wir einmal an, Sie halten sich selbst für eine gute Gitarrenspielerin oder einen guten Gitarrenspieler – tatsächlich stellen Sie in der Regel alle Ihre Freundinnen und Freunde und Ihre Bandmitglieder in den Schatten. Dann ziehen Sie in eine andere Stadt und entdecken, dass Ihre neue Lieblingsfreundin spielt wie Jimi Hendrix. Welches Gefühl ruft das in Ihnen hervor? Wahrscheinlich behagt es Ihnen überhaupt nicht angesichts der Tatsache, dass Ihre neue Freundin Sie in einem Bereich übertrifft, von dem Sie meinten, dass Sie sehr gut darin sind.

Jetzt nehmen wir stattdessen einmal an, dass Ihre neue beste Freundin keine Gitarrenvirtuosin ist, sondern eine sehr talentierte Malerin. Ist Ihnen dabei immer noch unbehaglich? Zweifellos nicht; tatsächlich macht es Ihnen wahrscheinlich Freude, dass Ihre Freundin Erfolg hat. Es könnte sogar sein, dass Sie vor Ihren anderen Freunden damit prahlen: »Sophie hat gerade einige ihrer Bilder an eine wirklich angesagte New Yorker Galerie verkauft!« Der Unterschied zwischen diesen beiden Szenarien besteht darin, dass beim ersten Beispiel Ihre Freundin sie in etwas überragt, was Ihnen wichtig ist und vielleicht sogar ein zentraler Bestandteil dessen ist, wie Sie sich selbst definieren. Um welche unserer von uns am liebevollsten gehätschelten Fähigkeiten es auch immer gehen mag, wenn wir auf jemanden treffen, der besser darin ist als wir, dann bedeutet das wahrscheinlich Ärger – und zwar von der Machart Dissonanz.

Nach der **Theorie der Aufrechterhaltung der Selbstbewertung** von Tesser (1988) würden Menschen in Beziehungen Dissonanz erleben, wenn drei Bedingungen gegeben sind: Wir fühlen uns einer anderen Person *nahe*, sie *übertrifft* uns leistungsmäßig in einem bestimmten Bereich, und dieser Bereich ist *zentral* für unser Selbstwertgefühl. Es ist also kein Problem, wenn uns eine nahe Freundin oder ein naher Freund leistungsmäßig in einem Bereich übertrifft, der uns nicht besonders wichtig ist. Tatsächlich haben wir sogar ein besseres Gefühl, weil wir eine so talentierte Freundin/einen so talentierten Freund haben. Dissonanz tritt nur auf, wenn uns eine Freundin oder ein Freund leistungsmäßig bei einer Aufgabe übertrifft, die wichtig für die Art und Weise ist, wie wir uns selbst definieren.

Um diese Dissonanz zu verringern, können wir irgendeine der drei Komponenten verändern, die sie hat entstehen lassen. Erstens können wir uns von der Person, die uns übertrifft, distanzieren und entscheiden, dass er oder sie schließlich doch nicht eine so nahe Freundin bzw. ein so naher Freund ist. Dies wurde in einer Studie nachgewiesen, in der Studierende mit anderen Studierenden in Fragen zum allgemeinen Wissen miteinander konkurrierten (Letztere waren in Wirklichkeit Konfidenten des Versuchsleiters; Pleban & Tesser, 1981). Die Forscherinnen und Forscher manipulierte die Situation so, dass es unter einigen Bedingungen um Fragen über Themen ging, die für das Selbstwertgefühl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer von hoher Relevanz waren, und der Konfident beantwortete viel mehr von den Fragen korrekt. Ganz wie vorausgesagt war dies eine Bedingung, unter der sich die Personen selbst

am stärksten vom Konfidenten distanzieren und sagten, dass sie nicht wieder mit ihm zusammenarbeiten wollten (Kamide & Daibo, 2009; Wegner, 1986).

Eine zweite Methode, um eine solche Bedrohung unseres Selbstwertgefühls zu verringern, besteht darin, zu verändern, wie relevant die Aufgabe für unser Selbstwertgefühl ist. Wenn unsere neue Freundin eine weitaus bessere Gitarrenspielerin ist als wir, könnten wir unser Interesse am Gitarrenspielen verlieren und uns dafür entscheiden, dass eigentlich Joggen unsere Sache ist. Bei einer Überprüfung dieser Vorhersage erhielten die Beteiligten Rückmeldung darüber, wie gut sie und eine andere Studierende bei einem Test zu der neu entdeckten Fähigkeit abgeschnitten hatten. Diejenigen, die erfuhren, dass die andere Studierende ihnen ähnlich war und beim Test besser abgeschnitten hatte, sagten mit besonders hoher Wahrscheinlichkeit, dass diese Fähigkeit ihnen nicht sehr wichtig war – genau wie von der Theorie vorhergesagt (Crawford, 2007; Tesser & Paulus, 1983).

Und schließlich können Menschen die dritte Komponente in der Gleichung verändern – ihre Leistung relativ zu der der anderen Person. Nehmen Sie einmal an, dass es Ihnen wichtig ist, eine gute Köchin zu sein, und Ihr bester Freund ist ein ausgezeichneter Koch. Sie könnten die Dissonanz dadurch verringern, dass Sie versuchen, eine noch bessere Köchin zu werden. Doch ganz gleich, wie sehr Sie sich anstrengen, Ihr Freund wird Sie übertreffen. Sie könnten dann einen noch teuflischeren Weg einschlagen: Sie versuchen, die Leistung Ihres Freundes zu unterminieren, sodass sie nicht so gut ist wie die Ihre. Wenn Ihr Freund sie um ein Rezept bittet, könnten Sie eine entscheidende Zutat weglassen, sodass das Essen, das dabei herauskommt, bei weitem nicht so gut ist wie Ihres.

Können Menschen wirklich so gemein sein, dass sie versuchen, die Leistung ihrer Freunde zu sabotieren? Gewiss nicht immer, aber wenn unser Selbstwertgefühl bedroht ist, sind wir vielleicht nicht so hilfsbereit, wie wir es unserer Meinung nach sind. Studierende wurden in einer Studie gebeten, ein Spiel zu spielen, bei dem eine Person ein Wort als Hinweisreiz vorgibt, um anderen dabei zu helfen, ein Wort zu erraten. Die Studierenden wurden in Paaren zusammengestellt, die sowohl Freunde als auch Fremde sein konnten; und sie durften auswählen, ob sie Hinweisreize vorgaben, die es dem anderen Spieler leicht oder schwer machten, das Wort zu erraten. Die For-

scher arrangierten die Situation so, dass die Beteiligten zunächst selbst schlechte Leistungen zeigten und dann die Möglichkeit hatten, den anderen Spielern zu helfen, indem sie ihnen leichte oder schwierige Hinweisreize vorgaben. Wem würden sie mehr helfen, den Fremden oder ihren Freunden?

Sie können wahrscheinlich erraten, was die Theorie zur Aufrechterhaltung der Selbstbewertung vorhersagt. Wenn die Aufgabe für die Beteiligten im Hinblick auf ihr Selbst nicht relevant ist, dann sollten sie den Wunsch haben, dass ihre Freunde besonders gut abschneiden – schließlich wollen wir nur das Beste für unsere Freunde. Und hier nun das, was geschah: Wenn die Forscher dafür sorgten, dass die Aufgabe besonders wenig bedeutsam war, indem sie sagten, dass es nur ein Spiel sei, gaben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihren Freunden leichtere Hinweisreize als den Fremden (siehe linke Seite von ► **Abbildung 6.5**). Wenn die Forscher jedoch dafür sorgten, dass die Aufgabe eine hohe Selbstrelevanz hatte, indem sie sagten, dass die Leistung im Spiel stark korreliert sei mit Intelligenz und Führungsfähigkeiten, gaben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihren Freunden *schwierigere* Hinweisreize als den Fremden (siehe rechte Seite von ► **Abbildung 6.5**). Augenscheinlich war es für das Selbstwertgefühl der Beteiligten bedrohlich, wenn ihre Freunde bessere Leistungen zeigten als sie; deswegen stellten sie

sicher, dass dies nicht geschah (Tesser & Smith, 1980).

Lassen Sie uns zusammenfassen: Die Forschung, die von der Theorie zur Aufrechterhaltung der Selbstbewertung inspiriert wurde, hat gezeigt, dass sich aus Bedrohungen für unser Selbstkonzept faszinierende Schlussfolgerungen für unsere zwischenmenschlichen Beziehungen ergeben. Obwohl ein Großteil der Forschung zu diesem Thema mit Studierenden in einer Laborsituation durchgeführt wurde, wurde die Theorie auch in Feld- und auch in Archivstudien bestätigt. Beispielsweise fand Tesser (1980) heraus, dass die größte Menge an Friktionen zwischen Geschwistern auftrat, wenn die Geschwister vom Alter her nahe beieinander lagen und ein Bruder bzw. eine Schwester in Schlüsseldimensionen signifikant besser war, wie etwa im Hinblick auf Beliebtheit oder Intelligenz. Wenn die Leistung hoch und die Relevanz groß ist, kann es schwierig sein, Konflikte mit Familienmitgliedern zu vermeiden (Tesser, 1980). Denken Sie daran, wie der Romancier Norman MacLean (1983) in seinem Buch *A River Runs through it* seine Beziehung zu seinem Bruder beschreibt: »Eine der ersten Sachen, die Brüder herauszufinden versuchen, ist, wie sie sich voneinander unterscheiden. Zweifellos wären uns unsere Unterschiede nicht so groß erschienen, wenn wir nicht eine so enge Familie gewesen wären« (S. 83).

Schwierigkeit der Hinweisreize

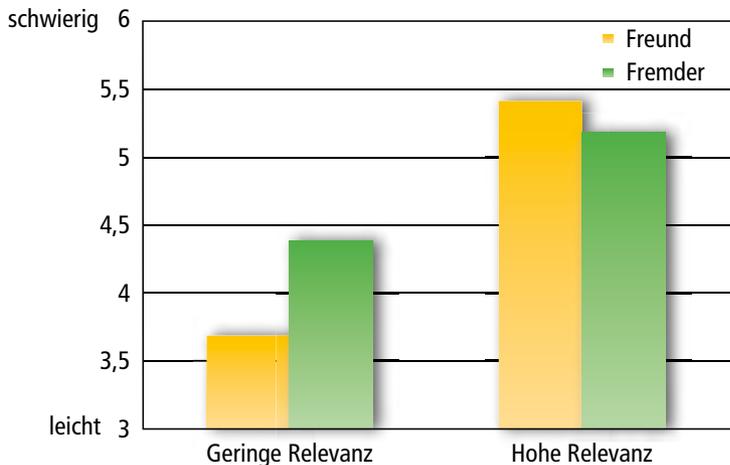


Abbildung 6.5: Theorie der Aufrechterhaltung der Selbstbewertung. Studierende spielten ein Spiel mit Wörtern, bei dem sie ihren Partner, bei dem es sich entweder um einen Freund oder einem Fremden handelte, leichte oder schwierige Hinweisreize geben konnten. Wenn die Aufgabe beschrieben wurde als »Es ist ja nur ein Spiel«, gaben die Beteiligten einem Freund leichtere Hinweisreize als einem Fremden (siehe linke Seite der Abbildung). Wenn das Spiel jedoch als ein Spiel beschrieben wurde, das einen Zusammenhang mit Intelligenz und Führungsfähigkeiten aufwies und deshalb eine höhere Relevanz für das Selbstwertgefühl der Beteiligten hatte, gaben sie einem Freund schwierigere Hinweisreize als einem Fremden, um die Dissonanz zu vermeiden, mit ansehen zu müssen, wie ihr Freund besser abschnitt als sie selbst (siehe rechte Seite der Abbildung, nach Tesser & Swiss, 1980).

Fragen zur Wiederholung

- 1** Nehmen wir einmal an, Paul sei ein Student, der sich auf das Medizinstudium vorbereitet, und er hat eine langfristig angelegte Liebesbeziehung, aber entscheidet sich dafür, mit einer anderen Person zu flirten. Er erlebt Dissonanz, weil er sich eigentlich für liebevoll und vertrauenswürdig hält, und sein Flirtverhalten steht im Widerspruch zu dieser Selbstwahrnehmung. Nach der Theorie der Dissonanz könnte er seine Dissonanz verringern, indem _____, während er nach der Theorie der Selbstbestätigung seine Dissonanz verringern könnte, indem _____.
- a) er sich selbst einredet, dass es sich um einen harmlosen Flirt handelt / er daran denkt, wie stolz er darauf sein kann, ein Student zu sein, der sich auf das Medizinstudium vorbereitet
 - b) er daran denkt, wie stolz er darauf sein kann, ein Student zu sein, der sich auf das Medizinstudium vorbereitet / er sich selbst einredet, das Flirten sei harmlos
 - c) er sich selbst einredet, dass es sich um einen harmlosen Flirt handelt / er die Beziehung zu seiner Freundin beendet
 - d) er die Beziehung zu seiner Freundin beendet / er sich selbst einredet, dass es sich um einen harmlosen Flirt handelt
- 2** Emilia ist eine der wenigen Frauen in ihrem Informatikseminar und bekommt im ersten Test eine schlechte Note. Welche der folgenden Maßnahmen würde nach der Theorie der Selbstbestätigung dazu beitragen, dass sie im Seminar bessere Leistungen vorweisen kann?
- a) Eine wertebestätigende Schreibübung durchzuführen
 - b) Sich einen Tutor für das Seminar zu nehmen
 - c) Tipps vom Professor zu bekommen, wie sie am besten lernen könnte
 - d) Einer Arbeitsgruppe mit anderen Studierenden im Seminar beizutreten
- 3** Nehmen wir einmal an, Sie und Ihre beste Freundin studierten beide Psychologie im Hauptfach und wollten beide einen Master in Psychologie machen. Ihre Freundin ist auch eine talentierte Sportlerin, während Sport für Sie nicht so wichtig ist. Eines Tages finden Sie heraus, dass Ihre Freundin einen Wettkampf gewonnen hat, bei dem es darum ging, wer im Hallenbasketball am besten Freiwürfe machen kann. Was wird nach der Theorie zur Aufrechterhaltung der Selbstbewertung *höchstwahrscheinlich* geschehen?
- a) Sie werden Ihrer Freundin nicht mehr so nahe sein.
 - b) Sie werden sich im Ruhm Ihrer Freundin sonnen und ihr gratulieren, dass sie den Freiwurfwettbewerb gewonnen hat.
 - c) Sie werden vor der nächsten Psychologieklausur wirklich intensiv lernen, um bessere Leistungen vorweisen zu können als ihre Freundin.
 - d) Sie beschließen, dass Sie sich doch nicht so für Psychologie interessieren.
- 4** Stellen Sie sich vor, dass Sie und Ihre Schwester beide Psychologie im Hauptfach studieren und dass Sie eine enge Beziehung zu Ihrer Schwester haben. Nehmen wir einmal an, dass Ihre Schwester im Durchschnitt viel bessere Noten in den Psychologieseminaren hat als Sie. Nach der Theorie zur Aufrechterhaltung der Selbstbewertung wird welches der folgenden Ereignisse mit der *geringsten* Wahrscheinlichkeit auftreten?
- a) Sie werden beschließen, dass Sie sich doch nicht so für Psychologie interessieren.
 - b) Die Beziehung zu Ihrer Schwester wird weniger eng werden.
 - c) Sie werden sich im Ruhm Ihrer Schwester sonnen und ihr zu ihrer sehr guten Durchschnittsnote gratulieren.
 - d) Sie werden intensiv für die nächste Psychologieklausur lernen, um besser zu sein als Ihre Schwester.

6.3 Einige abschließende Gedanken zum Thema Dissonanz und Selbstwertgefühl

- Lernziel 6.3: Fassen Sie die Methoden zur Überwindung der Dissonanz sowie die Argumente für und gegen die Aufrechterhaltung eines hohen Selbstwertgefühls zusammen.

Zu Beginn dieses Kapitels haben wir, was die Anhänger der Sekte Heaven's Gate angeht, eine grundlegende Frage aufgeworfen: Wie konnten es intelligente Menschen zulassen, dass sie zum sinnlosen Verhalten eines Massenselbstmords verführt wurden? Natürlich waren hier viele Faktoren wirksam; und dazu gehörte die charismatische Macht der Anführerinnen und Anführer, die gegenseitige soziale Unterstützung unter den Mitgliedern der Gruppe und die relative Isolierung der Gruppe von abweichenden Auffassungen, was insgesamt zu einem geschlossenen System führte – das ist ein wenig so, als lebte man in einem Raum voller Spiegel.

#NEUE TRENDS

Politik und kognitive Dissonanz

Es ist schlimm genug, wenn sich gewöhnliche Menschen im Teufelskreis der Selbstrechtfertigung verheddern. Doch wenn dies bei einem Politiker geschieht, können die Konsequenzen für das Land und die Welt verheerend sein. Praktisch alle Politiker haben mit Fakten zu tun, die ihrer Haltung widersprechen, oder fällen Entscheidungen, die übel ausgehen können. Statt zuzugeben, dass sie unrecht hatten, müssen sie die Dissonanz, die sie erleben, dadurch verringern, dass sie sogar noch mehr davon überzeugt sind, recht gehabt zu haben – schließlich sind auch sie nur Menschen (Tavris & Aronson, 2007).

Denken Sie an die Entscheidung von Präsident George W. Bush, 2003 eine Invasion in den Irak zu unternehmen. Sein ursprünglicher Gedankengang bestand darin, dass der irakische Politiker Saddam Hussein Massenvernichtungswaffen besaß, Kernwaffen und biochemische Waffen, die Amerika und Europa einer Bedrohung aussetzten. Nach der Invasion des Irak, als Monate dahingingen und immer noch keine Massenvernichtungswaffen entdeckt worden waren, musste die Regierung zugeben, dass dort keine derartigen Waffen vorhanden waren. Was nun? Wie verringerte Präsident Bush und sein Umfeld die Dissonanz zwischen »Wir waren der Überzeugung, dass es Massenvernichtungswaffen gab, die diesen Krieg gerechtfertigt haben« und »Wir hatten unrecht.«? Indem sie neue Kognitionen hinzufügten, um den Krieg zu recht-

Doch zusätzlich zu diesen Faktoren war einer der wirkungsvollsten Faktoren, dass es im Kopf der Teilnehmerinnen und Teilnehmer ein hohes Maß kognitiver Dissonanz gab. Wie wir gesehen haben, ergibt sich, wenn Personen eine wichtige Entscheidung fällen und viel in diese Entscheidung investieren (im Sinne von Zeit, Mühe, Opfer und Engagement), daraus ein starkes Bedürfnis, diese Handlungen und diese Investitionen zu rechtfertigen. Je mehr sie aufgeben, um Teil der Gruppe zu sein, und je härter sie für die Gruppe arbeiten, desto größer wird das Bedürfnis sein, sich selbst einzureden, dass ihre Auffassungen richtig sind. Die Mitglieder der Sekte Heaven's Gate erbrachten für ihre Überzeugungen ganz erhebliche Opfer: Sie gaben ihre Freundinnen und Freunde und ihre Familien auf, verließen ihre Arbeitsstelle, verzichteten auf ihr Geld und ihr Eigentum, zogen in einen anderen Teil der Welt und arbeiteten hart und lange für die spezielle Sache, an die sie glaubten – alle diese Handlungen ließen ihr Engagement für die Überzeugung nur noch größer werden.

fertigen: Jetzt sagten sie, dass es die Mission der USA war, das Land von einem grausamen Diktator zu befreien und dem irakischen Volk die Segnungen demokratischer Institutionen zu bringen.

Natürlich können wir nicht sicher sein, was im Kopf von George Bush vor sich ging, aber mehr als sechs Jahrzehnte der Forschung zur kognitiven Dissonanz deuten darauf hin, dass er und seine Berater die Bevölkerung der USA vielleicht gar nicht absichtlich getäuscht haben; es ist wahrscheinlicher, dass sie sich wie die Angehörigen der Sekte Heaven's Gate selbst täuschten, um die schmerzliche Dissonanz zu vermeiden, die zu der Schlussfolgerung führen würde, dass sie unrecht hatten. Man muss nicht extra sagen, dass Herr Bush nicht der einzige Politiker war, der in dieser Art selbstrechtfertigenden Verhaltens verwickelt war. Die Memoiren einiger unserer Präsidenten, die am meisten in die Bredouille geraten sind, ganz gleich ob sie Demokraten oder Republikaner waren, sind voller selbstwertdienlicher, selbstrechtfertigender Aussagen, die am besten zusammengefasst werden könnten als »Wenn ich alles noch einmal machen müsste, würde ich nicht viel ändern. Eigentlich würde ich gar nichts ändern, außer dass mich meine Gegner nicht mehr unfair behandeln dürfen« (Johnson, 1971; Nixon, 1990). Es ist zu früh, um zu sagen, wie Barack Obama und Donald Trump ihre wichtigsten Entscheidungen rechtfertigen werden; bleiben Sie dran.

Wenn Sie verstehen, was kognitive Dissonanz ist, können Sie auch verstehen, warum die Menschen bei Heaven's Gate, nachdem sie ein Fernrohr gekauft hatten, mit dem sie es nicht schafften, ein Raumschiff am Himmel auszumachen, das nicht da war, zu dem Schluss kamen, dass das Fernrohr fehlerhaft sein musste. Wenn sie etwas anderes geglaubt hätten – »Es ist am Ende gar kein Raumschiff da!« –, dann hätte das in ihnen so viel Dissonanz hervorgerufen, dass sie es nicht mehr ausgehalten hätten. Dass sie so weit gingen, einen Suizid in der Überzeugung zu begehen, dass sie nun in eine höhere Inkarnation übergehen und dann ins Raumschiff kommen würden, mag skurril erscheinen, aber es war nicht unbegreiflich. Es handelt sich schlicht um die extreme Erscheinungsform eines Prozesses, dessen Ablauf wir überall in diesem Kapitel immer wieder beobachten konnten.

Das dissonanzreduzierende Verhalten kann oft nützlich sein, weil es uns ermöglicht, das Selbstwertgefühl aufrechtzuerhalten. Doch wenn wir all unsere Zeit und Energie darauf verwenden würden, unser Selbst zu verteidigen, dann würden wir nie aus unseren Fehlern, schlechten Entscheidungen und falschen Überzeugungen lernen. Stattdessen würden wir versuchen, davon nicht Notiz zu nehmen, sie zu rechtfertigen oder, schlimmer noch, versuchen, sie zu Tugenden zu erklären. Wir würden uns in den Bereichen des engstirnigen Denkens verhaken und es nicht schaffen, persönlich zu wachsen oder uns zu verändern. Und im Extremfall könnten wir am Ende dahin gelangen, ein eigenes kleines Heaven's Gate zu rechtfertigen – ein Fehler, durch den wir uns selbst und anderen schaden können.



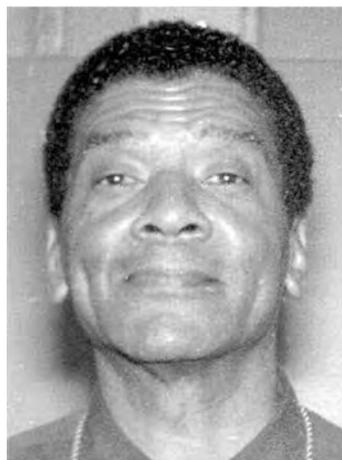
© The Durango Herald/AP Images; Page



© AP Photo/Maeder family/AP Images



© AP Photo/KING-TV/AP Images



© AP Photo/Tribune Newspapers/AP Images

Die Mitglieder der Sekte Heaven's Gate waren einfache Leute aller Ethnien, unterschiedlichen sozialen Hintergrunds und aus allen Schichten. Dennoch begingen sie fast alle am Ende Selbstmord, weil sie sich ihrer Sekte und ihren Überzeugungen verpflichtet fühlten; hier wirkt sich der Mechanismus der kognitiven Dissonanz, mit dem wir alle unsere Erfahrungen machen, in extremer Weise aus.

Copyright

Daten, Texte, Design und Grafiken dieses eBooks, sowie die eventuell angebotenen eBook-Zusatzdaten sind urheberrechtlich geschützt. Dieses eBook stellen wir lediglich als **persönliche Einzelplatz-Lizenz** zur Verfügung!

Jede andere Verwendung dieses eBooks oder zugehöriger Materialien und Informationen, einschließlich

- der Reproduktion,
- der Weitergabe,
- des Weitervertriebs,
- der Platzierung im Internet, in Intranets, in Extranets,
- der Veränderung,
- des Weiterverkaufs und
- der Veröffentlichung

bedarf der **schriftlichen Genehmigung** des Verlags. Insbesondere ist die Entfernung oder Änderung des vom Verlag vergebenen Passwort- und DRM-Schutzes ausdrücklich untersagt!

Bei Fragen zu diesem Thema wenden Sie sich bitte an: **info@pearson.de**

Zusatzdaten

Möglicherweise liegt dem gedruckten Buch eine CD-ROM mit Zusatzdaten oder ein Zugangscode zu einer eLearning Plattform bei. Die Zurverfügungstellung dieser Daten auf unseren Websites ist eine freiwillige Leistung des Verlags. **Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.** Zugangscode können Sie darüberhinaus auf unserer Website käuflich erwerben.

Hinweis

Dieses und viele weitere eBooks können Sie rund um die Uhr und legal auf unserer Website herunterladen:

<https://www.pearson-studium.de>