University of Applied Sciences

APOLLON Hochschule
der Gesundheitswirtschaft

Soziale Kognition

Grundlagen sozialer Informations-verarbeitung und sozialen Verhaltens

SOPS01

Das Studienheft und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen ist nicht erlaubt und bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Rechteinhabers. Dies gilt insbesondere für das öffentliche Zugänglichmachen via Internet, die Vervielfältigung und Weitergabe. Zulässig ist das Speichern (und Ausdrucken) des Studienhefts für persönliche Zwecke.

Lioba Werth
Michael Knoll

Soziale Kognition

Grundlagen sozialer Informationsverarbeitung und sozialen Verhaltens

SOPS01

Prof. Dr. habil Lioba Werth

(geb. 1972) ist Inhaberin des Lehrstuhls für Wirtschafts-, Organisations- und Sozialpsychologie an der Technischen Universität Chemnitz.

Nach dem Abitur studierte sie an der Universität Trier Diplom-Psychologie mit den Nebenfächern BWL und Theologie (1991–1996), promovierte 1998 zum Thema Urteils- und Entscheidungsprozesse zum Dr. rer. nat. 2003 gewann sie den Bayerischen Habilitationsförderpreis und schloss 2005 ihre Habilitation an der Universität Würzburg ab. Nach einem Jahr der Vertretung der Professur für Sozial- und Organisationspsychologie an der Katholischen Universität Eichstätt-Ingolstadt übernahm sie 2007 dann ihren Lehrstuhl in Chemnitz.

Prof. Dr. Lioba Werth ist Gründerin und Inhaberin des Zentrums für Training und Weiterbildung (message URL http://www.ZTW.dewww.ZTW.de) mit Firmensitzen in Chemnitz und Stuttgart und hierin seit über zehn Jahren als Trainerin, Beraterin und Coach tätig. Auch als Autorin ist sie sehr erfolgreich, u. a. mit ihren Büchern „Psychologie für die Wirtschaft", „Sozialpsychologie" sowie „Geschäftsessen souverän gestalten".

Dipl.-Psych., Dipl.-Kfm. Michael Knoll

(geb. 1977) ist Assistent am Lehrstuhl für Arbeits- und Organisationspsychologie der Universität Leipzig

Nach dem Abitur studierte er Betriebswirtschaftslehre (1997–2004) und Psychologie (2001–2006) und schloss beides mit Diplom ab. 2007 erhielt er den Deutschen Studienpreis der Körber-Stiftung (2. Preis), Ausschreibung „Mittelpunkt Mensch? Leitbilder, Modelle und Ideen für die Vereinbarkeit von Arbeit und Leben". Seit 2006 promoviert er im Fach Psychologie. Seine Forschungsschwerpunkte sind sozialer Einfluss, Selbst und Identität sowie Selbstbehauptung in Organisationen.

Die in unseren Studienheften verwendeten Personenbezeichnungen schließen ausdrücklich alle Geschlechtsidentitäten ein. Wir distanzieren uns ausdrücklich von jeglicher Diskriminierung hinsichtlich der geschlechtlichen Identität.

Falls wir in unseren Studienheften auf Seiten im Internet verweisen, haben wir diese nach sorgfältigen Erwägungen ausgewählt. Auf die zukünftige Gestaltung und den Inhalt der Seiten haben wir jedoch keinen Einfluss. Wir distanzieren uns daher ausdrücklich von diesen Seiten, soweit darin rechtswidrige, insbesondere jugendgefährdende oder verfassungsfeindliche Inhalte zutage treten sollten.

Soziale Kognition

Grundlagen sozialer Informationsverarbeitung und sozialen Verhaltens

Inhaltsverzeichnis

Einleitung 1

1 Der Prozess der sozialen Informationsverarbeitung 3

1.1 Soziale Kognition als Untersuchungsgegenstand 3
1.2 Die Struktur des sozialen Wissens 4
1.3 Soziale Informationsverarbeitung als Prozess 7
1.3.1 Wahrnehmung und Aufmerksamkeit 9
1.3.2 Enkodierung und Interpretation 11
1.3.3 Organisation 13
1.3.4 Erinnerung und Urteilsgenerierung 15
1.4 Wie kommt es zu sozialem Verhalten? Ein Zwei-Prozess-Modell 18
Zusammenfassung 21
Aufgaben zur Selbstüberprüfung 22

2 Eindrucksbildung über Personen und deren Verhalten 23

2.1 Der Einfluss beobachtbarer Merkmale 23
2.1.1 Sympathie 24
2.1.2 Kompetenz und Status 27
2.1.3 Nonverbales Verhalten 28
2.2 Eindrucksbildung über das Verhalten von Personen 31
2.2.1 Assoziative Prozesse bei der Beobachtung anderer Personen 31
2.2.2 Attributionale Prozesse bei der Beobachtung anderer Personen 32
2.2.3 Verhalten als Indikator für die Disposition einer Person 34
2.3 Der Einfluss von Voreinstellungen des Beurteilers 39
2.3.1 Der erste Eindruck 40
2.3.2 Der Einfluss der Verfügbarkeit 42
2.3.3 Der Einfluss des Kontextes 43
2.3.4 Der Einfluss persönlicher Annahmen und Erwartungen 44
2.3.5 Warum sind Menschen durch Voreinstellungen beeinflussbar? 45
Zusammenfassung 45
Aufgaben zur Selbstüberprüfung 46

0721A07

3 Heuristiken als besondere Form sozialer Informationsverarbeitung 48

3.1 Heuristiken 48
3.2 Repräsentativitätsheuristik 49
3.2.1 Funktionsweisen der Repräsentativitätsheuristik 50
3.2.2 Repräsentativität als Fehlerquelle 51
3.2.3 Beeinflussbarkeit der Repräsentativitätsheuristik 55
3.3 Verfügbarkeitsheuristik 56
3.3.1 Funktionsweise der Verfügbarkeitsheuristik 57
3.3.2 Einflussfaktoren auf die Verfügbarkeit von Informationen 58
3.3.3 Beeinflussbarkeit der Verfügbarkeitsheuristik 62
3.4 Ankerheuristik 64
3.4.1 Funktionsweise der Ankerheuristik 64
3.4.2 Erklärungsansätze 65
3.4.3 Der Ankereffekt in der Praxis 68
3.4.4 Beeinflussbarkeit der Ankerheuristik 70
Zusammenfassung 71
Aufgaben zur Selbstüberprüfung 72

Schlussbetrachtung 73

Anhang

A. Bearbeitungshinweise zu den Übungen 75
B. Lösungen der Aufgaben zur Selbstüberprüfung 77
C. Glossar 82
D. Literaturverzeichnis 92
E. Abbildungsverzeichnis 118
F. Tabellenverzeichnis 119
G. Sachwortverzeichnis 120
H. Einsendeaufgabe 121

Einleitung

Das Ziel von **Psychologie als Wissenschaft** besteht in der Formulierung von Gesetzmäßigkeiten über das Denken, Fühlen und Verhalten von Menschen und deren Prüfung an der Realität. Zielstellung ist dabei, überprüfbare Vorhersagen über menschliches Erleben und Verhalten unter spezifischen Bedingungen zu ermöglichen und daraus in der Folge fundierte Empfehlungen für Interventionen, Initiativen und Maßnahmen in verschiedensten Bereichen abzuleiten (vgl. Werth et al., 2020, S. 2).

Sozialpsychologie ist die Grundlagendisziplin der wissenschaftlichen Psychologie, in der das Ziel verfolgt wird, „zu verstehen und zu erklären, wie Denken, Fühlen und Verhalten von Individuen durch die tatsächliche, vorgestellte oder implizite Anwesenheit anderer beeinflusst werden“ (Definition nach Allport, 1968, S. 3; für eine Zusammenfassung siehe Abb. 0.1). Damit fallen in den Aufgabenbereich der Sozialpsychologie zahlreiche Fragen, die sich die meisten Menschen wahrscheinlich irgendwann selbst einmal stellen oder gestellt haben – etwa warum wir manche Menschen sympathisch finden und andere nicht, warum Menschen einander Gewalt antun oder warum wir uns in der Öffentlichkeit zuweilen anders verhalten als privat.

Wir möchten Sie mit dem vorliegenden Heft einladen, mit der **„Sozialen Kognition“** den Teilbereich der Sozialpsychologie kennenzulernen, der sich mit den Prozessen beschäftigt, die dem Denken, Erleben und Verhalten im sozialen Raum zugrunde liegen.

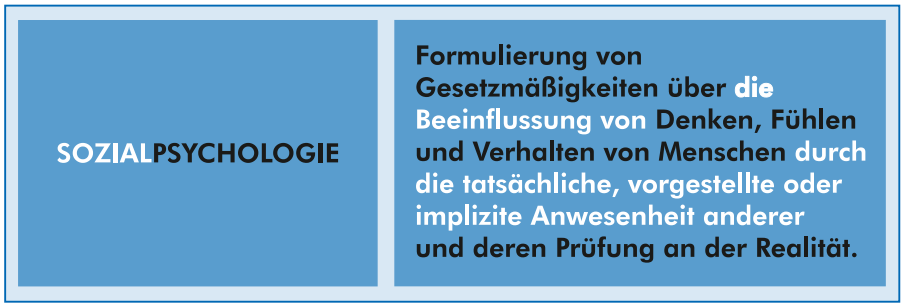

Abb. 0.1: Definition von Psychologie (in schwarzer Schrift) und die Spezifizierung zu Sozialpsychologie (zusätzlich in weißer Schrift) (vgl. Werth et al., 2020, S. 3)

Das vorliegende Heft ist in drei Kapitel unterteilt. Im ersten Kapitel widmen wir uns dem Prozess der sozialen Informationsverarbeitung und den Strukturen unseres Wissens. Im zweiten Kapitel steht die Eindrucksbildung über Personen und deren Verhalten im Mittelpunkt. Wir werden der Frage nachgehen, wie Menschen einander wahrnehmen und beurteilen. Neben äußerlichen Merkmalen von Personen werden deren Verhalten und die Zuschreibung von Ursachen für dieses Verhalten besprochen. Menschen sind bestrebt, sich selbst und die Welt um sich herum zu verstehen. Da diesem Verständnis ein aufwendiger kognitiver Prozess zugrunde liegt und kognitive Ressourcen ein begrenztes Gut darstellen, suchen sie oft nicht nach den besten Erklärungen oder optimalen Lösungen. Stattdessen begnügen sie sich häufig mit Erklärungen, die gut genug sind, um handeln zu können. Dazu benutzen sie kognitive Abkürzungen – sogenannte Heuristiken. Mit diesen werden wir uns im dritten Kapitel beschäftigen. Sie werden erfahren, dass dieser Rückgriff auf Heuristiken zwar in den meisten Fällen sehr praktikabel ist, unter Umständen aber auch zu schwerwiegenden Fehlentscheidungen führen kann.

1 Der Prozess der sozialen Informationsverarbeitung

Das erste Kapitel gibt eine Einführung in die Grundlagen sozialer Informationsverarbeitung und sozialen Verhaltens. Nach der Lektüre des ersten Teilabschnitts sollten Sie den Begriff der sozialen Kognition erklären können und wissen, worin sich die Verarbeitung sozialer Reize von der Verarbeitung unbelebter Reizgrundlagen unterscheidet.

Der zweite Abschnitt ist der Struktur des menschlichen Wissens gewidmet, d. h. es werden die Elemente der menschlichen Informationsverarbeitung beschrieben und die Art und Weise, wie diese Elemente miteinander verbunden sind.

Im dritten Abschnitt widmen wir uns dem Prozess der sozialen Informationsverarbeitung und gehen dabei auf die einzelnen Stufen Wahrnehmung, Enkodierung, Wissensorganisation und Urteilsbildung ein.

Im letzten Abschnitt dieses einführenden Kapitels beschäftigen wir uns damit, wie soziales Verhalten zustande kommt. Sie werden lernen, dass Verhalten durch zwei distinkte mentale Systeme bestimmt wird, die nach unterschiedlichen Prinzipien operieren.

1.1 Soziale Kognition als Untersuchungsgegenstand

Die **Sozialpsychologie** ist die Grundlagendisziplin der wissenschaftlichen Psychologie, die dem Versuch gewidmet ist, „zu verstehen und zu erklären, wie Denken, Fühlen und Handeln von Individuen durch die tatsächliche, vorgestellte oder implizite Anwesenheit anderer Menschen beeinflusst wird“ (Definition nach Allport, 1968, S. 3).

Soziale Kognition bezeichnet das Teilgebiet der Sozialpsychologie, das sich damit beschäftigt, wie Menschen Informationen über die soziale Realität interpretieren, analysieren, erinnern und verwenden (vgl. Baron; Byrne, 2003), wie diese Informationsverarbeitung durch den sozialen Kontext beeinflusst wird und wie sie unser soziales Verhalten beeinflusst (vgl. Hogg; Vaughan, 2005). Der Begriff Kognition ist von dem lateinischen Wort *cognoscere* („erkennen“) abgeleitet. Er wird in der Psychologie verwendet als Oberbegriff für die mentalen Prozesse und Strukturen eines Individuums – also „Wahrnehmung, Erkennen, Vorstellen, Urteilen, Gedächtnis, Lernen, Denken, oft auch Sprache“ (Arnold et al., 1988, S. 1085). Die Forschung zu Sozialer Kognition baut auf zahlreichen Begriffen, Konzepten und Annahmen aus der kognitiven Psychologie auf.

Von **sozialer** Kognition sprechen wir aus drei Gründen (vgl. Werth et al., 2020, S. 20):

- Zum einen sind die hier interessierenden **Objekte der Wahrnehmung sozial**. Das heißt, es geht um die Wahrnehmung anderer Personen oder von uns selbst im sozialen Raum.
- Zweitens resultieren die hier interessierenden Kognitionen u. a. aus **sozialer Interaktion** und/oder basieren darauf. Das ist dann der Fall, wenn wir uns im Gespräch mit einer Person einen Eindruck von dieser bilden und uns dabei durch das Verhalten dieser Person beeinflussen lassen.

- Schließlich sind die hier betrachteten Kognitionen von verschiedenen Mitgliedern sozialer Gruppen **sozial geteilt**. So beeinflusst uns die Einstellung anderer Personen in unserer Einstellung, etwa wenn wir uns dem Urteil von Angehörigen unserer eigenen Gruppe anschließen und uns in unserer Wahrnehmung von den Mitgliedern anderer Kulturen unterscheiden.

Soziale Kognition (vgl. Werth et al., 2020, S. 20)

Art und Weise, wie Informationen über die soziale Realität

- verarbeitet und verwendet werden,
- durch den sozialen Kontext beeinflusst werden,
- den Urteiler in seinem Denken, Handeln und Erleben beeinflussen.

Um zu verstehen, wie diese sozialen Informationen verarbeitet und geordnet werden, welche Reize aus der sozialen Umwelt unsere Aufmerksamkeit auf sich ziehen und durch welche situativen und personalen Faktoren die Informationsverarbeitung beeinflusst wird, sind zwei Dinge von besonderer Relevanz:

- der Prozess der sozialen Informationsverarbeitung und
- die Struktur des Wissens, die an der Verarbeitung beteiligt ist.

Mit beiden werden wir uns im Folgenden beschäftigen.

1.2 Die Struktur des sozialen Wissens

Wie jede andere „Verarbeitung“ ist die menschliche Informationsverarbeitung an Inhalte gebunden. In den Prozess der menschlichen Informationsverarbeitung gehen als Inhalte zum einen die Reize ein, die aus der Umwelt aufgenommen werden (sogenannte externe Stimuli). Zum anderen wird die Informationsverarbeitung auch von den Informationen beeinflusst, über die wir bereits verfügen, die also in unserem Gedächtnis gespeichert sind. Die Voraussetzung für das Verständnis darüber, wie Menschen Informationen wahrnehmen und verarbeiten, ist die Kenntnis der Struktur unseres Wissens. In diesem Abschnitt werden Sie erfahren, aus welchen Elementen sich diese Struktur zusammensetzt (z.B. aus Kategorien und Schemata) und wie diese Strukturelemente miteinander verbunden sind (z.B. über Assoziationen) (vgl. Fiske; Taylor, 1991).

Kategorien

Die elementarsten Bausteine unserer Wissensorganisation sind die sogenannten **Kategorien**. Unter einer Kategorie kann man sich eine Klasse von Objekten (z.B. Personen, Gegenständen, Situationen) vorstellen, die sich zwar voneinander unterscheiden, aber auch bestimmte Gemeinsamkeiten aufweisen (vgl. Werth et al., 2020, S. 22). Menschen bilden Kategorien aus zwei oder mehr solcher Objekte, wenn sie der Meinung sind, dass diese zusammengehören. So werden etwa Menschen ab einem gewissen Alter zur Kategorie „alte Menschen“ oder „Senioren“ zusammengefasst. In der Folge verhält man sich Vertretern dieser Kategorie gegenüber ähnlich.

Prototyp und Exemplar

Bei der Frage, ob ein neues Objekt in eine Kategorie eingeordnet werden sollte oder nicht, orientieren wir uns entweder am Durchschnitt der in der Kategorie zusammengefassten Elemente (dem sogenannten Prototypen) oder an einem einzelnen, bestimmten Exemplar, welches diese Kategorie besonders gut repräsentiert (*exemplar-based representation*) (vgl. Smith; Medin, 1981; Smith; Zaraté, 1992). **Prototypen** stellen die typischsten Vertreter einer Kategorie dar (mit einem Begriff aus der Statistik gesprochen handelt es sich um den Mittelwert einer Merkmalsausprägung), sie „beinhalten eine abstrakte Repräsentation der Merkmale, die mit einer Kategorie assoziiert werden, im Gedächtnis gespeichert sind und zur Organisation von Informationen dienen“ (Werth et al., 2020, S..22). So dürfte die typische Braut in Weiß heiraten und der typische Basketballspieler über eine gewisse Größe verfügen. Soziale Kategorien können aber nicht nur durch typische Vertreter repräsentiert werden, sondern auch durch einzelne **Exemplare**, die Kategorien beispielhaft repräsentieren. Eine solche beispielhafte Repräsentation ist dann gegeben, wenn ein Begriff (zum Beispiel Opernsängerin) eher durch ein konkretes Beispiel (etwa Anna Netrebko) als durch (typische) abstrakte Merkmale repräsentiert wird. Letzteres ist der Fall, wenn uns durch spezifische Erfahrungen mit bestimmten Vertretern einer Kategorie eher dieses Einzelexemplar und kein typischer Vertreter einfällt. Ob eher anhand eines abstrakten Prototyps oder anhand eines konkreten Exemplars kategorisiert wird, hängt von der Zielstellung und von individuellen Vorlieben ab. Ist es notwendig, schnell zu kategorisieren, wird eher der Prototyp herangezogen. Sind ausreichend Motivation und kognitive Kapazitäten verfügbar und wird Wert auf Genauigkeit und Individualität gelegt, dann wird eher exemplarbasiert vorgegangen (vgl. Fiske; Neuberg, 1990).

Schemata

In der Struktur unseres Wissens sind Kategorien die elementaren Bestandteile. **Schemata** sind „übergeordnete Wissensstrukturen, die das Wissen einer Person über einen Themenbereich sowie die dazugehörigen Attribute (Eigenschaften, Merkmale) und die Beziehungen zwischen den Attributen enthalten“ (Werth et al., 2020, S. 23). Ohne Schemata könnten wir in der sozialen Welt nicht überleben.

Beispiel 1.1: Da wissen wir gleich, wo wir sind

> Stellen Sie sich einmal vor, Sie ständen mitten in einer aufgeregten Menschenmenge und hätten keinerlei Kategorien für die weiß gekleidete junge Frau, den aufgeregten Herrn im schwarzen Anzug, die weinenden älteren Damen, die Blumen werfenden Kinder oder die Pferdekutsche. Die Tatsache, dass Sie über das Schema „Hochzeitsgesellschaft“ verfügen, macht es Ihnen leichter, sich der Situation angemessen zu verhalten.

Schemata strukturieren unser Wissen über die Welt, sie beeinflussen, was und wie wir etwas wahrnehmen, wie wir dies interpretieren und wie wir uns daran erinnern (vgl. Taylor; Crocker, 1981).

Stereotype und Skripte

Zwei spezielle Formen von Schemata sind die Stereotype und die Skripte. **Stereotype** sind Wissensstrukturen, die sozial geteilte Überzeugungen bezüglich der Merkmale enthalten, die Angehörige einer sozialen Gruppe auszeichnen bzw. die man von diesen erwartet (vgl. Werth et al., 2020, S. 23 f.).

Beispiel 1.2: Da wissen wir gleich, woran wir sind

Wenn uns etwa unsere Tochter mit strahlenden Augen erzählt, dass ihr neuer Freund in einer Punkband Schlagzeug spielt, so werden wir uns wahrscheinlich auf einen jungen Mann mit gefärbten Haaren und Nietengürtel einstellen.

Als **Skripte** werden standardisierte Abfolgen von Abläufen, Verhalten und Ereignissen bezeichnet (vgl. Werth et al., 2020, S. 23).

Beispiel 1.3: Da wissen wir gleich, was zu tun ist

Wenn Sie als Gast zu einer Hochzeit eingeladen sind, werden Sie wahrscheinlich über ein Skript dieses Ereignisses verfügen. Sie werden einen Anzug tragen, Sie werden sich bei der Zeremonie ruhig verhalten und Sie werden erst nach Ende der Zeremonie das Brautpaar mit Reis bewerfen und Ihre Glückwünsche aussprechen.

Skripte werden daher auch als Handlungsschemata bezeichnet.

Struktur von Wissen (vgl. Werth et al., 2020,S. 24)

- **Kategorie**

  Elementare Wissensstruktur; Gruppierung von zwei oder mehr unterscheidbaren Objekten, die ähnlich behandelt werden

- **Prototyp**

  Repräsentation der mit der Kategorie assoziierten Merkmale des typischsten Vertreters einer gegebenen Kategorie (vs. *exemplar-based representation*)

- **Schema**

  Wissensstruktur, die auf Kategorien aufbaut und das Wissen einer Person über einen Themenbereich (Objekt, Person, Handlung) enthält

- **Skript**

  Schema, das routineartige Handlungsepisoden in bestimmten Gegenstandsbereichen repräsentiert

Wir sprechen von Wissensstrukturen, weil die einzelnen Elemente (Kategorien, Skripte, Schemata) der Wissensstrukturen nicht isoliert nebeneinander stehen, sondern miteinander verbunden sind. Die aktuelle Forschung geht davon aus, dass einzelne Wissenselemente (z. B. Kategorien) als sogenannte Knoten in **assoziativen Netzwerken** (vgl. Smith, 1998; Smith; Queller, 2001) liegen. Die Elemente des Netzwerks (die Knoten) werden durch gemeinsame mentale Repräsentation miteinander verbunden (wenn einzelne Elemente z. B. gleichzeitig wahrgenommen werden oder wenn gleichzeitig an diese gedacht wird). Diese Verbindungen sind umso stärker, je häufiger die Elemente gemeinsam aktiviert werden. So spricht man beispielsweise davon, dass „Arzt“ und

„Krankenschwester“ stark miteinander assoziiert sind. Kategorien, die einander semantisch ähnlich sind – also viele gemeinsame Eigenschaften aufweisen (z.B. „Bäume“ und „Sträucher“) – sind ebenfalls stärker miteinander verbunden als sehr unterschiedliche Kategorien – solche, die sehr wenige Gemeinsamkeiten aufweisen (z.B. „Bäume“ und „Psychologen“). Wenn nun ein Knoten in einem Netzwerk aktiviert wird, so führt dies auch zu einer Aktivierung der mit diesem verbundenen (assoziierten) Knoten (sogenannte *spreading activation*). Weist ein Knoten eine große Zahl an Verbindungen auf, so ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass der Knoten im Prozess der Informationsverarbeitung mitaktiviert wird und dass die Information dieses Knotens die Informationsverarbeitung beeinflusst.

Übung 1.1:

Bevor Sie weiter lesen, möchten wir Sie bitten, die eben gelernten Begriffe/Konzepte noch einmal kurz zu festigen. Dies können Sie ganz einfach tun, indem Sie aus dem Fenster schauen oder kurz nach draußen gehen und sich einmal die Autos genau anschauen, die vorbeifahren. Versuchen Sie, die Autos in Kategorien zu ordnen. Welches Kriterium haben Sie zum ordnen gewählt? Welches Auto würden Sie als Prototyp einer jeden Kategorie ansehen? Warum haben Sie gerade dieses Modell ausgewählt?

1.3 Soziale Informationsverarbeitung als Prozess

Wie im vorangegangenen Abschnitt deutlich wurde, werden weder unsere sozialen Urteile noch unser soziales Verhalten unmittelbar von der äußeren Reizsituation bestimmt. Das Werfen von Reis (externale Reizgrundlage) bekommt, wie im oben angeführten Beispiel dargestellt, eine völlig neue Bedeutung, wenn wir aufgrund unserer Wissensstruktur (Kategorien, Schemata, Skripte) verstehen, dass es sich bei dem Menschenauflauf um eine Hochzeitsgesellschaft handelt. Für unser soziales Verhalten kommt es darauf an, wie wir die Informationen aus der sozialen Umwelt verarbeiten. Zwei wichtige Unterscheidungsmerkmale sind hier

- die Richtung der Informationsverarbeitung und
- der dafür eingesetzte Aufwand.

In Bezug auf die **Richtung der Informationsverarbeitung** ist zu unterscheiden zwischen

- *Top-down*- und
- *Bottom-up*-Verarbeitung (vgl. Egeth; Yantis, 1997; Kintsch, 2005; Long; Toppino, 2004; Ruthruff et al., 2001; Sloman, 1996).

Im Falle der Hochzeitsgesellschaft wurden die Reize aus der Umwelt (Pferdekutsche, Reis, weißes Kleid) konzeptgeleitet verarbeitet, d.h. der Kontext oder das allgemeine Wissen (Schemata über Hochzeiten) steuerte die Verarbeitung der Reize. Da hier auf einer höheren Ebene der Wissensstruktur (Schemata) bestimmt wird, wie Informationen auf einer niedrigeren Ebene (Reize) verarbeitet werden, wird ein solches Vorgehen als **Top-down-Verarbeitung** bezeichnet. Verfügt eine Person über ein angemessenes Vorwissen (passende Kategorien und Schemata), so können Reize oder Objekte schneller in einen passenden Zusammenhang eingeordnet werden, ohne dass dazu alle Reizmerkma-

le differenziert verarbeitet werden müssen. Die Merkmale, die von den Reizen selbst mitgeliefert werden, stellen den Ausgangspunkt für die andere mögliche Richtung der Informationsverarbeitung dar. Da dieses Vorgehen datengeleitet erfolgt, also die Verarbeitung von der niedrigeren Ebene (der Reizgrundlage) bestimmt wird, spricht man hier von **Bottom-up-Verarbeitung**.

In Hinblick auf den für die Informationsverarbeitung eingesetzten **Aufwand** wird unterschieden zwischen

- systematischer und
- heuristischer Verarbeitung (vgl. Chaiken et al., 1989; Petty; Cacioppo, 1986a, 1986b).

Bei der **systematischen** Verarbeitung werden Informationen unter Einsatz von Zeit und kognitiven Ressourcen möglichst genau, bei der **heuristischen** Verarbeitung eher schnell, sparsam und möglicherweise weniger genau verarbeitet.

Richtungen und Aufwand der Informationsverarbeitung (vgl. Werth et al., 2020, S. 26)

Als *top-down* („von oben nach unten“) und *bottom-up* („von unten nach oben“) werden zwei entgegengesetzte Vorgehensweisen der Informationsverarbeitung bezeichnet, über welche ein Urteiler entweder von Konzepten (*top-down*) oder aber von Reizmerkmalen ausgehend (*bottom-up*) zu einem Urteil gelangt.

Informationen können aufwendig, d. h. **systematisch**, oder aber kapazitätssparend, d. h. heuristisch, verarbeitet werden. Die soziale Informationsverarbeitung kann man sich als **mehrstufigen mentalen Prozess** (s. Abb. 1.1) vorstellen. Den Ausgangspunkt bilden dabei zwar externe Reize (Ereignisse in der sozialen Umwelt), diese werden aber nicht unmittelbar verarbeitet, sondern die Informationen werden zunächst enkodiert und kategorisiert. In diese Kategorisierung fließen neben den externen Reizen auch die bereits verfügbaren und im Gedächtnis gespeicherten Informationen ein. Auf der Basis der neu enkodierten Information und des bereits im Gedächtnis in organisierter Form gespeicherten Wissens werden Urteile generiert, die dann in Form sozialen Verhaltens umgesetzt werden.

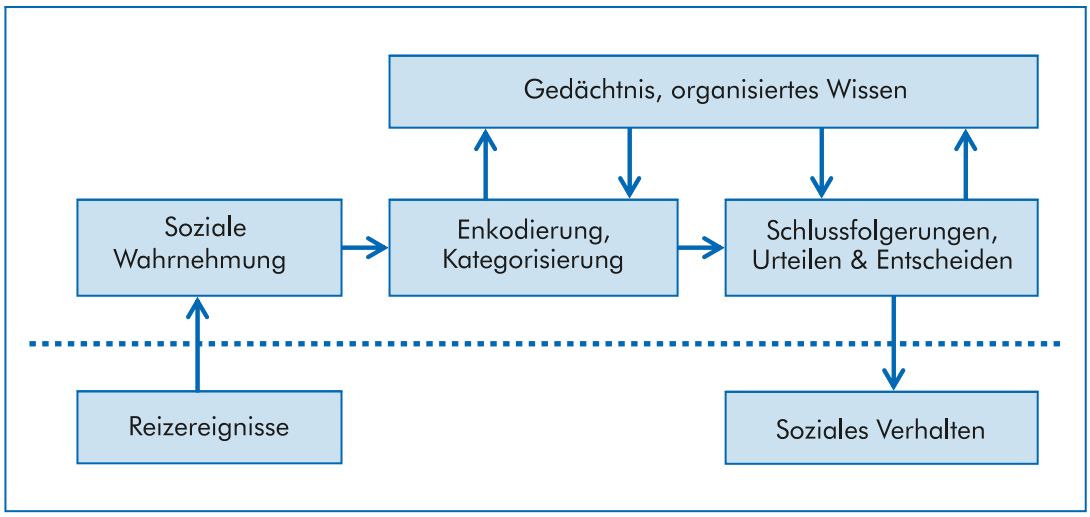

Abb. 1.1: Prozess der sozialen Informationsverarbeitung (vgl. Fiedler; Bless, 2003, S. 133)

1.3.1 Wahrnehmung und Aufmerksamkeit

Der erste Schritt im Prozess der sozialen Informationsverarbeitung besteht in der Wahrnehmung von Reizen. Anders als technische Aufnahmegeräte – wie bspw. eine Kamera oder ein Tonband – nehmen Menschen ihre Umwelt niemals wirklich objektiv und auch nicht vollständig wahr. Da jegliche Informationsverarbeitung auf unseren bereits vorhandenen Wissensstrukturen basiert und von diesen mit beeinflusst wird, gewinnt jeder ein eigenes subjektives Bild von der sozialen Realität. Dazu gehört auch, dass unterschiedliche Menschen in der gleichen Situation verschiedene Dinge bemerken oder übersehen. Ein interessantes Beispiel für diese **Aufmerksamkeitszuwendung** haben Sie vielleicht selbst schon einmal erlebt:

Beispiel 1.4: Sie sprechen von mir?

Sie stehen auf einer Party mit einigen Freunden zusammen, die Musik ist laut und in dem Raum unterhalten sich zahlreiche Personen gleichzeitig. Obwohl Sie sich auf das Gespräch mit ihren Freunden konzentrieren, dringen plötzlich Bruchstücke aus der Unterhaltung der Gruppe hinter Ihnen zu Ihnen vor; u.a. haben Sie gehört, dass Ihr Name gefallen ist. Dieses Phänomen, dass die Nennung des eigenen Namens automatisch die Aufmerksamkeit auf sich zieht, wird als **Cocktailparty-Phänomen** bezeichnet (vgl. Moray, 1959; Conway et al., 2001; Wood; Cowan, 1995).

Unser Wahrnehmungssystem verfügt anscheinend über eine Filtermöglichkeit, die an unterschiedlichen Stellen des Wahrnehmungsprozesses eingreifen und Informationen selektieren kann – also bspw. die Worte eines Sprechers wahrzunehmen, während die eines anderen unterdrückt werden (vgl. Brungart; Simpson, 2007). Wahrscheinlich könnten wir ohne diese **Fähigkeit zur selektiven Wahrnehmung** und Aufmerksamkeitszuwendung gar nicht mit der Reizflut umgehen, die aus der Umwelt auf uns einströmt (vgl. Johnston; Dark, 1986).

Übung 1.2:

Überlegen Sie bitte selbst einmal, nach welchen Kriterien Sie Reize aus der Umwelt aufnehmen. Sie können dazu beispielsweise eine Zeitung zur Hand nehmen. Warum fällt Ihnen vielleicht beim Aufschlagen der Zeitung sofort eine bestimmte Meldung „ins Auge", während Sie andere vielleicht gar nicht bemerken? Oder drehen Sie bei der nächsten Autofahrt einmal das Autoradio an und versuchen Sie sich nach der Fahrt zu erinnern, was in den Nachrichten gemeldet wurde. Warum erinnern Sie sich an einige Meldungen, an andere dagegen nicht? Warum horchen Sie beim Autofahren bei einer Meldung im Radio plötzlich auf, während Sie nach wenigen Minuten kaum mehr sagen könnten, worum es bei den anderen Meldungen des Tages ging?

Nach welchen Kriterien wählt nun dieser Wahrnehmungsfilter diejenigen Reize aus, die mit dem kostbaren Gut Aufmerksamkeit bedacht werden? Bei der oben angeführten Party war es die **persönliche Relevanz** (unser Name), die die Aufmerksamkeit auf sich zog. Neben dem eigenen Namen kann sich die persönliche Relevanz auch auf aktuell relevante **Ziele und Motive** beziehen (vgl. Aarts et al., 2001; Balcetis et al., 2012; Moskowitz, 2002). Wenn wir gerade das Ziel haben, einen Aufsatz über ein bestimmtes politisches Thema zu schreiben, wird uns dieses Thema häufiger in den Medien auffallen und wir werden in der Bücherei eher ein zum Thema gehöriges Buch bemerken. Dieser Mechanismus, dass momentane Ziele und Motive oder auch ungestillte Bedürfnisse dazu führen, dass bedürfnis- und zielrelevante Reize vermehrt Aufmerksamkeit erhalten, ist für den Menschen adaptiv, da er die Wahrscheinlichkeit der Zielerreichung und Bedürfnisbefriedigung erhöht (vgl. Oettingen; Gollwitzer, 2001; Seibt et al., 2007).

Neben der persönlichen Relevanz wird unsere Wahrnehmung auch von unseren **Erwartungen** geleitet. Snyder und Kollegen (vgl. Snyder; Cantor, 1979; Snyder; Swann, 1978) zeigten, dass bei einem Schüler, der als unangenehm empfunden wird, vor allem das schlechte Verhalten (**erwartungskonsistentes Ereignis**) wahrgenommen wird, nicht aber sein gutes. Doch auch das Gegenteil ist möglich; zuweilen fokussiert unsere Aufmerksamkeit gerade auf u**nerwartete und inkonsistente Ereignisse** (vgl. Derryberry, 1993; Gawronski et al., 2005; Rothermund, 2003; Rothermund et al., 2001). Der Sieg einer Schweizer Yacht bei einer Segelregatta oder der Sieg einer Frau bei der härtesten Rallye der Welt sind Beispiele für solche unerwarteten Ereignisse. Verfolgen wir ein bestimmtes Ziel, dann werden auch solche Ereignisse unerwartet sein und Aufmerksamkeit auf sich ziehen, die uns in unserem Handeln (Annäherung oder Vermeidung) behindern. In diesem Fall ist es adaptiv, diesen Reizen Aufmerksamkeit zu schenken. Ebenfalls adaptiv ist es, gegenüber allem, was unser Wohlbefinden gefährden könnte, aufmerksam zu sein. Deshalb erhält auch **Negatives** verstärkte Aufmerksamkeit (sog. *negativity bias*) (vgl. Pratto; John, 1991; Smith et al., 2006; Wentura et al., 2000).

Besondere Aufmerksamkeit wird auch solchen Reize gewidmet, die aus ihrem Kontext herausstechen. Schauen Sie sich doch einmal ein Foto von der Siegerehrung im Rudern, Kategorie „Achter mit Steuermann", an. Fällt Ihnen etwas auf? Vermutlich wird Ihnen der Steuermann auffallen, weil dieser salient ist. **Salienz** bedeutet, dass ein Reiz (sei es ein Objekt oder eine Person, wie hier der deutlich kleinere Steuermann) aus seinem Kontext herausstecht und dadurch leichter zugänglich ist.

Schließlich erhalten auch jene Reize mehr Aufmerksamkeit, die ein höheres Maß an **Lebhaftigkeit** (*vividness*) aufweisen (vgl. Nisbett; Ross, 1980). Ist die Aufmerksamkeitslenkung eines salienten Reizes dessen Exponiertheit gegenüber seinem Kontext geschuldet, so bezeichnet Lebhaftigkeit ein Merkmal des Reizes an sich. Durch hohe Lebhaftigkeit sind typischerweise interessante Reize, bewegte oder bunte Reize, konkrete und bildhafte Vorstellungen erzeugende Reize gekennzeichnet (vgl. Nisbett; Ross, 1980).

Wahrnehmung und Aufmerksamkeit (vgl. Werth et al., 2020, S. 29)

Aufmerksamkeit erhalten Reize, wenn sie

- **persönliche Relevanz** aufweisen – für unsere Ziele relevant erscheinen; unsere Identität betreffen
- **erwartet** werden – dem entsprechen, was wir sehen wollen bzw. was von uns schon erwartet wird
- **unerwartet** auftreten – zu unserer aktuellen Orientierung oder Erwartung inkonsistent sind
- **negativ** sind – aufgrund ihrer Valenz Signalwirkung haben
- **salient** sind – in Relation zum Kontext auffällig sind
- **lebhaft** (*vivid*) sind – bewegt, bunt, emotional interessant sind oder eine bildhafte Vorstellung erzeugen.

1.3.2 Enkodierung und Interpretation

Weiter oben wurde bereits angesprochen, dass auf Reize (externe Stimuli) nicht unmittelbar reagiert wird, sondern dass sie zunächst in eine interne Repräsentation umgewandelt (enkodiert) werden (s. Abb. 1.1). Der Reiz wird zu den bestehenden Wissensstrukturen (Kategorien, Schemata) in Verbindung gesetzt und erhält dabei eine Bedeutung.

Mit welcher der bestehenden Kategorien der neue Reiz in Verbindung gebracht wird, hängt davon ab, wie zugänglich diese ist. Mit **Zugänglichkeit** (*accessibility*) wird die Leichtigkeit und die Geschwindigkeit bezeichnet, mit der Informationen im Gedächtnis gefunden und abgerufen werden können (vgl. Werth et al., 2020, S. 30). Sind Informationen in einer Situation leicht verfügbar/zugänglich, so werden diese einen bedeutsamen Einfluss auf die Verarbeitung eines Reizes ausüben (vgl. Bargh, Chen; Burrows, 1996; Higgins et al., 1977). Eine hohe Zugänglichkeit weisen solche Kategorien auf, die häufig oder kürzlich aktiviert wurden (vgl. Bargh; Pratto, 1986; Higgins et al., 1977), im Grunde also solche, die oft „in Gebrauch“ sind.

Die Effekte, die kürzlich aktivierte Kategorien auf die Informationsverarbeitung haben, lassen sich mit der Methode des **Primings** (aus dem Englischen *to prime* = vorbereiten) untersuchen. Priming bezeichnet die Vorbereitung oder auch Erleichterung einer Reaktion auf einen Zielreiz (Target) durch die Verarbeitung eines spezifischen anderen Reizes (des Primes) (vgl. Bargh et al., 1996; Higgins et al., 1977; Rüter, 2006; zit. nach Werth et al., S. 30).

Zum Verständnis des Primings können Sie sich noch einmal die Art der Verbundenheit unserer Wissensstrukturen ins Gedächtnis rufen. Wie in Kapitel 1.2 beschrieben, sind die Bausteine unserer Wissensstrukturen in einem assoziativen Netzwerk miteinander

verbunden. Wenn wir einen Zielreiz aktivieren wollen, so gelingt uns dies leichter, wenn wir zuvor einen Reiz aktivieren, der assoziativ mit dem Zielreiz verknüpft ist. Dabei kann der zuvor aktivierte Reiz (Prime) mit dem Zielreiz (Target) auf unterschiedlichen Ebenen verknüpft sein: Wird durch ein Priming die Reaktion auf mit dem Prime semantisch verknüpfte Gedächtnisinhalte erleichtert, so spricht man von einem **semantischen Priming**. So zeigte Neely (1977), dass in einer Wortliste das Wort „Krankenschwester" nach Priming des semantisch verwandten Wortes „Arzt" schneller enkodiert wird als Wörter aus einem semantisch völlig anderen Bedeutungsfeld. Während beim semantischen Priming lediglich einzelne Begriffe aktiviert werden, können durch **konzeptuelles Priming** ganze Konzepte (die sich wiederum aus einer Verknüpfung vieler Begriffe zusammensetzen) geprimt werden (vgl. Bargh et al., 1996; Higgins et al., 1977). Es müssen aber nicht immer semantische Verknüpfungen verantwortlich für ein Priming sein. Die Reaktion auf einen Zielreiz (z. B. Schokolade) kann auch dadurch erleichtert werden, dass zuvor ein Prime mit ähnlicher Valenz (z. B. süß) dargeboten wird, also ein affektiver Zusammenhang besteht. Man spricht dann von einem **affektiven Priming** (vgl. Fazio et al., 1986). Werden gar ganze Prozeduren geprimt, d. h. eine bestimmte kognitive oder behaviorale Prozedur wird erleichtert, wenn dieselbe Prozedur bereits mit dem Prime durchgeführt wurde, dann spricht man von einem **prozeduralen Priming** (vgl. Chartand; Bargh, 1996; Mussweiler, 2001b).

Priming (vgl. Werth et al., 2020, S. 32)

Priming beschreibt eine Voraktivierung durch Reize, die assoziativ mit dem Zielreiz verknüpft sind oder werden. Man unterscheidet:

- **semantisches Priming** – die Reaktion auf mit dem Prime in seiner inhaltlichen Bedeutung verknüpfte Gedächtnisinhalte wird erleichtert.
- **konzeptuelles Priming** – die Reaktion auf komplexe, mit dem Prime assoziierte Konzepte wird erleichtert.
- **affektives Priming** – die Reaktion auf einen Zielreiz (z. B. Schokolade) wird erleichtert, wenn er dieselbe Valenz wie der Prime (z. B. süß) aufweist.
- **prozedurales Priming** – eine bestimmte kognitive oder behaviorale Prozedur wird erleichtert, wenn dieselbe bereits in der Primingphase durchgeführt wurde.

Die Wirkung kürzlich aktivierter Inhalte auf die Informationsverarbeitung unterliegt gewissen **Einschränkungen**. Beachtet werden sollte vor allem, ob das verfügbar gemachte Konzept semantisch oder evaluativ für den Informationsverarbeitungsprozess anwendbar ist und ob der geprimten Person ein möglicher Einfluss der Voraktivierung bewusst ist oder nicht.

Um das Kriterium der **Anwendbarkeit** zu erfüllen, müssen die aktivierten – und damit zugänglichen – Wissensstrukturen für den auszulösenden Informationsverarbeitungsprozess relevant sein. Mit anderen Worten: Der aktivierte Reiz muss mit dem zu fällenden Urteil übereinstimmen. Diese Übereinstimmung lässt sich zum einen auf semantischer Ebene (semantisches Priming) herstellen. So beeinflusst eine hohe Zugänglichkeit des Konzeptes „gefährlich" Urteile bezüglich jener Eigenschaften, die mit diesem Urteil semantisch zusammenhängen (z. B. giftig) während Urteile bezüglich Eigenschaften, die mit dem Ausgangskonzept nicht semantisch zusammenhängen (z. B. süß) unbeeinflusst

bleiben (vgl. Higgins et al., 1977). Dass die semantische Anwendbarkeit keine notwendige Voraussetzung für die konzeptuelle Anwendbarkeit eines Primes darstellt (vgl. Martin et al., 2001), zeigt der zweite Fall der Übereinstimmung.

Trotz des Fehlens inhaltlicher/semantischer Anwendbarkeit lässt sich dann eine Übereinstimmung herstellen, wenn die geprimten Inhalte eine starke negative oder positive Konnotation aufweisen (vgl. affektives Priming). Die Übereinstimmung ist in diesem Fall darin begründet, dass eine allgemeine evaluative Valenz (wie gut oder schlecht) oder eine starke evaluative Komponente (wie „süß" als etwas sehr Positives oder „giftig" als etwas sehr Negatives) eine valente Reaktion vorbereiten. Wird also zunächst eine starke evaluative Komponente (z. B. süß) dargeboten, so wird nachfolgend eine Zielperson beispielsweise eher als sympathisch (positive Valenz) denn als unsympathisch (negative Valenz) beurteilt (vgl. Stapel; Koomen, 1999).

Eine zweite Einschränkung hinsichtlich der Wirksamkeit eines Primings betrifft das **Bewusstsein der Aktivierung**. In Studien wurde gezeigt, dass das Priming bei Personen wirkungslos war, die zuvor aktivierte Konzepte bewusst erinnerten (vgl. Lombardi et al., 1987) oder an diese erinnert wurden (vgl. Strack et al., 1993). Damit wird deutlich, dass Primingeffekte auch – vielleicht sogar vor allem – sehr wirkungsvoll bei subliminaler Darbietung sind, also dann, wenn Reize unterhalb der Wahrnehmungsschwelle (z. B. durch am Bildschirm sehr kurzfristig eingeblendete Begriffe) dargeboten werden (vgl. Bargh; Pietromonaco, 1982).

1.3.3 Organisation

Stellen Sie sich vor, Sie schreiben schon seit drei Stunden an Ihrer Studienarbeit und wollen eine kurze Pause einlegen. Speichern Sie den Zwischenstand nun einfach mit fortlaufender Nummer irgendwo auf Ihrem Computer ab? Warum nicht? Richtig, weil Sie auf diese Art die Datei lange suchen müssten oder sie vielleicht gar nicht wiederfinden würden. Das Gleiche würde passieren, wenn wir eine enkodierte Information einfach irgendwo im Gedächtnis abspeichern würden. Wahrscheinlich würden Sie sich für Ihre Studienarbeit einen Ordner auf Ihrem Laufwerk anlegen, vielleicht sogar Unterordner für einzelne Kapitel; mit anderen Worten: Sie würden Ihre Unterlagen organisieren. Ähnlich verhält es sich bei der menschlichen Informationsverarbeitung: Die enkodierten Informationen werden zunächst organisiert – z. B. über die bereits angesprochenen Kategorien (vgl. Fiedler, 1986) – und dann so gespeichert, dass sie bei Bedarf leicht abgerufen werden können. Die Organisation der eingehenden Informationen stellt dann die Grundlage dar für die letzte Stufe der Informationsverarbeitung, das Urteilen.

Wie die kategorisierten Informationen letztlich organisiert werden, ist in hohem Maße vom Ziel der Informationsverarbeitung abhängig (vgl. Hamilton et al., 1980; Beispielstudie). Eine bevorzugte Art der Organisation ist allerdings die Gruppierung von Informationen nach **einzelnen Personen**. So speichert man alle Eigenschaften, die man über eine Person kennt, unter dieser Person ab (z. B. Christian ist introvertiert, intelligent, groß und blond; Verena ist fürsorglich, sozial kompetent und intelligent) und gruppiert nicht nach Eigenschaften (z. B. intelligent sind Christian und Verena; sozial kompetent sind Verena und Reina) (vgl. Sedikides; Ostrom, 1988). Wenn die Zuordnung nach Personen nicht möglich ist, werden Informationen auch gern nach sozialen Gruppen organisiert, bspw. nach physikalisch salienten Kategorien wie Alter, Geschlecht oder Ethnie.

Beispiel 1.5: Organisation von Wissen

Das Ziel der Informationsverarbeitung ist entscheidend für die Organisation der zu enkodierenden Information

In einer Studie von Hamilton und Kollegen (1980) wurde den Versuchsteilnehmern eine Liste vorgelegt, auf der Verhaltensweisen einer Person (z.B. *liest die Abendzeitung, räumt das Haus auf, bevor seine Frau nach Hause kommt etc.*) aufgeführt waren. Von der Liste existierten zwei Versionen, eine Version, in der alle 15 Items eine neutrale Bedeutung aufwiesen, und eine Version, in der das mittlere der 15 Items ungewöhnlich und negativ war (z.B. *griff seine Sekretärin ohne Provokation an*). Die Versuchsteilnehmer hatten nun entweder die Aufgabe, sich einen Eindruck von der Person zu bilden oder sich die Liste im Gedächtnis einzuprägen.

Im Anschluss sollten die Teilnehmer im Rahmen eines Erinnerungstests angeben, ob ein Item vor oder nach dem distinkten Item in der Liste stand. Es zeigte sich, dass diejenigen Teilnehmer, die sich einen Eindruck von der betreffenden Person gebildet hatten, diese Aufgabe wesentlich besser bewältigten als die Teilnehmer, die die Liste gelernt hatten. Damit wurde gezeigt, dass Informationen, die mit dem Ziel enkodiert werden, sich einen Eindruck von einer Person zu bilden, anders organisiert werden, als wenn man lediglich etwas auswendig lernt; sie werden stärker in Bezug zu anderen bereits verarbeiteten Informationen gesetzt und mehr in bestehende Repräsentationen integriert.

Mit dieser Studie wurde gezeigt, dass Informationen unter bestimmten Umständen auf unterschiedliche Art organisiert werden – in der Beispielstudie bestand der Grund darin, dass es sich bei dem aggressiven Akt um einen distinkten Reiz handelte. Für die Organisation von Wissen ist neben der **Distinktheit** von Reizen auch bedeutsam, ob die neuen Informationen bereits vorhandenen Schemata entsprechen (**schemakonsistente Informationen**) oder bestehenden Schemata widersprechen (**schemainkonsistente Informationen**). Interessanterweise lassen sich in der Literatur Belege sowohl für eine bessere Erinnerungsleistung schemakonsistenter als auch schemainkonsistenter Informationen finden (vgl. Belmore, 1987; Erber; Fiske, 1984; Sherman et al., 1998; Srull; Wyer, 1989; Stangor; McMillan, 1992; Vonk, 1994). Wie lässt sich dieser Widerspruch erklären?

Die Lösung für diesen scheinbaren Widerspruch liegt in den **Rahmenbedingungen** der Erinnerungssituation begründet. Wenn das Ziel darin besteht, sich einen Eindruck über eine Person zu bilden, dann integrieren wir – sofern genügend Verarbeitungskapazität und Motivation gegeben sind – auch distinkte und inkonsistente Informationen. Um uns einen Eindruck von einer Person bilden zu können, müssen wir die gegebenen Informationen verstehen. Weil wir die Informationen dabei besonders sorgfältig enkodieren und verarbeiten, werden sie besser erinnert (Inkonsistenzeffekt als **Bottom-up**-Einfluss) (vgl. Srull, 1981).

Beispiel 1.6: Das hätte ich nicht gedacht

Stellen Sie sich folgende Situation vor: Sie sitzen in einer Arztpraxis und beobachten, wie eine alte Frau beim Verlassen des Wartezimmers die Tür laut zuschlägt. Sie würden einem solchen Verhalten wahrscheinlich viel mehr Aufmerksamkeit widmen

und Sie würden ausführlicher darüber nachdenken (zum Beispiel überlegen, wie es zu diesem Verhalten kam), als wenn die Frau die Tür leise geschlossen hätte. Die Folge wäre, dass Sie sich anschließend besser an diesen Sachverhalt erinnern könnten.

Inkonsistente Informationen hätten hier einen Erinnerungsvorteil (vgl. Hastie, 1984). Andere Rahmenbedingungen, vor allem wenn weniger Kapazitäten zur Verarbeitung zur Verfügung stehen, begünstigen die Erinnerung konsistenter Informationen. Dieser Erinnerungsvorteil besteht darin, dass sich konsistente Informationen aus dem systematischen Wissen über die Welt ableiten lassen (Konsistenzeffekt als **Top-down**-Einfluss) (vgl. Stangor; McMillan, 1992). So hat sich in Experimenten gezeigt, dass Versuchspersonen, die beim Lernen abgelenkt waren, konsistente Informationen trotzdem gut verarbeiten und erinnern konnten, während sie inkonsistente Informationen schlechter erinnerten als Personen, die nicht abgelenkt waren (vgl. Macrae et al., 1993).

Zu den Rahmenbedingungen, die sowohl Inkonsistenz- als auch Distinktheitseffekte beeinflussen, zählt auch die **soziale Relevanz der Urteilssituation**. Nur wenn diese gegeben ist (z. B. wenn wir uns einen Eindruck von einer anderen Person bilden müssen), empfinden wir Inkonsistenzen als unseren Überzeugungen widersprechende und ggf. auch erklärungsbedürftige Informationen und verarbeiten diese Informationen entsprechend tief (vgl. Ruble; Stangor, 1986). Dies ist nicht der Fall, wenn diese soziale Relevanz der Situation fehlt (etwa wenn die Aufgabe besteht, eine Liste auswendig zu lernen) (vgl. Srull et al., 1985).

1.3.4 Erinnerung und Urteilsgenerierung

Die Stufe der Erinnerung und Urteilsgenerierung stellt den Abschluss der sozialen Informationsverarbeitung dar. In dieser Stufe wird entschieden, wie wir uns in einer bestimmten sozialen Situation verhalten sollen und/oder wie wir andere Personen einschätzen. Im einleitenden Überblick über den Prozess der sozialen Informationsverarbeitung (vgl. Kapitel 1.3 und Abb. 1.2) wurde bereits deutlich, dass sich ein Teil der für diese Entscheidungen herangezogenen Informationen aus der Situation ergibt, dass in diese Entscheidungen aber auch Informationen einfließen, die bereits im Gedächtnis gespeichert sind. Woher wissen wir aber, auf welche Informationen wir für ein bestimmtes Urteil zurückgreifen müssen, und wie greifen wir auf diese Informationen zurück? Erfolgt der Zugriff eventuell wie das Aufrufen einer Computerdatei oder das Abspielen eines Urlaubsvideos?

Die Forschung zum menschlichen Gedächtnis legt nahe, dass wir nicht auf diese Weise erinnern, sondern dass **Rekonstruktions- und Schlussfolgerungsprozesse** eine entscheidende Rolle spielen. Wie diese Prozesse funktionieren, und dass die menschliche Erinnerung zuweilen recht ungenau arbeitet, lässt sich anhand der Forschung zu fehlerhaften Erinnerungen illustrieren. Dort wurde gezeigt, dass es Menschen schwerfällt, auf Fragen wie „Wie häufig waren Sie in den letzten sechs Monaten im Kino?“ oder „Wie viele Gläser Alkohol haben Sie in den letzten beiden Wochen getrunken?“ korrekte Antworten zu geben. Die fehlerhaften Antworten resultieren zum einen daraus, dass Ereignishäufigkeiten unterschätzt (weil Ereignisse vergessen werden) oder überschätzt (es werden auch Ereignisse berichtet, die außerhalb der betreffenden Zeitspanne lagen) (vgl. Schwarz; Oyserman, 2001) werden. Weil wir eben nicht einfach eine gespeicherte Datei abrufen oder einen Film abspulen können, sind wir auf Schlussfolgerungen angewiesen. Diese sind zwar meist hinreichend genau, beinhalten aber auch immer wieder deutliche Verzerrungen (vgl. Baddeley, 1979; Bradburn et al., 1987; Strube, 1987). Eine

Ursache für mögliche Verzerrungen liegt darin begründet, dass Menschen zur Informationsverarbeitung ihre **bestehenden Wissensstrukturen nutzen** (vgl. Abb. 2.1). Wie Menschen fehlende Erinnerungen mit Schlussfolgerungen aus vorhandenen Schemata oder Annahmen auffüllen, verdeutlicht die Studie aus Beispiel 1.7 (vgl. Strack; Bless, 1994; Strack; Förster, 1998; Strack, Förster; Werth, 2005; Werth; Förster, 2002).

Beispiel 1.7: Fehlende Erinnerungen werden durch Schlussfolgerungen ersetzt

Dooling und Christiansen (1977) ließen ihre Versuchsteilnehmer eine biografische Geschichte über eine ihnen unbekannte Person namens Carol Harris lesen. Zu einem späteren Zeitpunkt sollten sie die gelesenen Inhalte wiedergeben. Sie erhielten dazu die falsche Instruktion, nun die „Geschichte über Helen Keller" zu erinnern (Helen Keller, eine behinderte Schriftstellerin und politische Aktivistin, war zur damaligen Zeit allgemein bekannt). Die Versuchsteilnehmer berichteten fälschlicherweise, dass die Protagonistin der Geschichte taub, stumm und blind sei, obwohl diese Informationen in der Originalgeschichte nicht enthalten waren. Dies zeigt, dass die Versuchsteilnehmer fehlende Erinnerungen durch ihr allgemeines Wissen über Helen Keller (die die fälschlicherweise angegebenen Eigenschaften aufwies) auffüllten.

Ein zusätzliches Problem besteht hier darin, dass Menschen oft ihre tatsächlichen kaum von ihren „ergänzten" Erinnerungen unterscheiden können. Mit einer solchen sogenannten **Quellenverwechslung** (vgl. Johnson, 2006; Johnson et al., 1993; Lyle; Johnson, 2006) ist v.a. dann zu rechnen, wenn dem Erinnernden **suggestive Fragen** (etwa „Haben Sie das rote Auto gesehen?" statt „Haben Sie ein Auto gesehen?") (vgl. Übung 1.3) gestellt werden und wenn mehrmals nachgefragt wird (der Erinnerung wird „auf die Sprünge geholfen") (vgl. Beispiel 1.8).

Übung 1.3: Die Art der Frage beeinflusst die Erinnerung

Eine Quellenverwechslung können Sie relativ leicht nachstellen. Suchen Sie sich zunächst im Internet ein Video von einem Verkehrsunfall, bei dem z.B. zwei PKW auf einer Kreuzung kollidieren. Zeigen Sie dieses Video dann einigen Bekannten – am besten, Sie bilden zwei Gruppen. Fragen Sie im Anschluss an die Vorführung die Mitglieder der einen Gruppe, ob sie „den Fußgänger" gesehen haben, die Vertreter der anderen Gruppe, ob sie „einen Fußgänger" gesehen haben. Wiederholen Sie diese Vorgabe der falschen Information dreimal im Abstand von je zwei Tagen. Was denken Sie: Wie werden sich die Antworten der Befragten zwischen den Gruppen unterscheiden?

Beispiel 1.8: Wiederholtes Nachfragen kann „Erinnerungen" an das Erfragte erzeugen

In einer Studie befragten Loftus und Pickrell (1995) ihre Versuchsteilnehmer nach vier Kindheitserinnerungen, zu denen sie zuvor Erkundungen bei Verwandten der Teilnehmer eingeholt hatten. Drei dieser Erlebnisse hatten die Teilnehmer tatsächlich erlebt, das vierte („als fünfjähriges Kind im Kaufhaus verloren gegangen") hingegen hatte keiner der Teilnehmer tatsächlich erlebt. Dreimal, jeweils im Abstand von zehn Tagen, wurden die Teilnehmer zu den vier Erlebnissen befragt. Bereits nach der zweiten Befragung berichtete ein Viertel der Teilnehmer fälschlicherweise, sich an die Situation im Kaufhaus zu „erinnern". Das wiederholte Nachfragen er-

zeugte also eine Erinnerung an ein Ereignis, das nicht stattgefunden hat; zudem wurden die Quelle der Erinnerung – in diesem Fall der Interviewer – vergessen und das Ereignis als echte Erinnerung fehlgedeutet.

Eine Reihe von Faktoren kann Erinnerungsverzerrungen begünstigen. So zeigten dieselben Autoren, dass die Suggestivwirkung fremder „Erinnerungen" erhöht werden kann, wenn die Fragen danach in einen einleitenden Text eingebunden werden, der von den Versuchsteilnehmern fortgesetzt werden soll (z. B. „Erinnern Sie sich daran, wie Sie mit Ihrer Mutter und Ihrem Bruder im Einkaufszentrum „Nord" waren und Sie und Ihr Bruder von Ihrer Mutter Geld für Eis bekommen haben? Sie waren vorausgerannt, um den Eisstand zu suchen, und haben sich dabei verlaufen. Ihre Mutter hat Sie dann weinend an einem Informationsstand gefunden"). Ein solcher Einstiegstext erhöht die Wahrscheinlichkeit falscher Erinnerungen, da diese tatsächlich vorhandene Erinnerungen (z. B. an einen Einkaufsbummel im Kaufhaus „Nord") aktivieren. Diese wirken als „Einstiegshilfe" und werden wie eine Art Drehbuch (vgl. Kapitel 1.2) fortgesetzt.

Die abgerufenen Informationen sind eine wichtige Grundlage für die Urteilsfindung, wobei für korrekte bzw. unverzerrte Urteile sowohl die **Qualität** der abgerufenen Informationen bedeutsam ist als auch deren Quantität. Obwohl die Qualität der erinnerten Informationen, also ob wir uns „richtig" erinnern, wie in den eben dargestellten Versuchen deutlich wurde, nicht besonders hoch ist, sind wir uns interessanterweise häufig sehr sicher, dass unsere Erinnerungen korrekt sind (*overconfidence-bias*).

Overconfidence-bias (vgl. Werth et al., 2020, S. 40)

Der sogenannte *overconfidence-bias* besagt, dass wir zu einer überhöhten Überzeugung von der Richtigkeit unserer eigenen Meinung tendieren (vgl. Kahneman; Tversky, 1979). Wir sind uns folglich häufig zu sicher, akkurat zu urteilen und zu handeln.

Er lässt sich reduzieren durch sofortiges Feedback (vgl. Lichtenstein; Fischhoff, 1980) sowie durch das Generieren von widersprechenden Informationen oder Gegenargumenten (vgl. Koriat et al., 1980).

Hinsichtlich der Quantität der hinzugezogenen Informationen ist bedeutsam, dass wir häufig nicht alle verfügbaren Informationen berücksichtigen, sondern nur eine Auswahl. Wegen unserer begrenzten kognitiven Kapazitäten oder aufgrund anderer Einschränkungen (wenn bspw. nur begrenzt Zeit zur Verfügung steht) brechen wir zwangsläufig den Prozess des Informationsabrufs an irgendeiner Stelle ab. Die Folge ist, dass wir von den bis zu diesem Zeitpunkt abgerufenen Informationen in unserem Urteil stärker beeinflusst werden als von den bis dahin nicht abgerufenen.

An dieser Stelle ist es bedeutsam, welche Informationen uns bevorzugt einfallen. Es stellt sich weiterhin die Frage, warum bestimmte Informationen herangezogen werden, andere jedoch nicht. Beantworten lässt sich diese Frage unter Rückgriff auf eines der grundlegendsten Prinzipien sozialpsychologischer Forschung: das **Prinzip der kognitiven Verfügbarkeit** (vgl. Tversky; Kahneman, 1973; Kapitel 3.3). Dieses Prinzip besagt, dass in eine Antwort diejenigen Informationen mit eingehen, die zum Antwortzeitpunkt am ehesten „verfügbar" sind, d. h. die am leichtesten aus dem Gedächtnis abgerufen werden können.

Sie sehen also, dass wir zur Urteilsgenerierung verschiedene Informationen heranziehen, die zum Teil aus der aktuellen Situation stammen, zum Teil aber auch aus unserem Gedächtnis abgerufen werden. Wie bereits dargestellt wurde, schränken uns unsere begrenzten kognitiven Ressourcen und situativen Umstände darin ein, optimale Urteile zu fällen. Um trotzdem handlungsfähig zu sein, sind wir in beträchtlichem Maße auf verkürzte sowie auf eine automatische Informationsverarbeitung und Verhaltenssteuerung angewiesen (vgl. Bargh, 1999). Darauf werden wir im folgenden Abschnitt eingehen.

1.4 Wie kommt es zu sozialem Verhalten? Ein Zwei-Prozess-Modell

Stellen Sie sich vor, Sie müssten jeden Reiz, der aus der Umwelt auf Sie einströmt, in einem langwierigen und kognitive Ressourcen beanspruchenden Prozess verarbeiten. Ein alltäglicher Vorgang, wie ein Bummel durch die Innenstadt oder das Verfolgen eines Fußballspiels, würde unter diesen Voraussetzungen zu einer unlösbaren Aufgabe. Die Tatsache, dass Menschen trotz der relativ geringen Kapazität ihres Arbeitsgedächtnisses aus den auf sie einströmenden Reizmengen wesentliche Elemente herausfiltern, auf deren Basis Urteile fällen und Verhaltensentscheidungen treffen, legt die Vermutung nahe, dass weite Teile der Informationsverarbeitung mit nur geringem Aufwand ablaufen können.

Die Beobachtung, dass menschliches Verhalten

- zuweilen von eher automatischen Prozessen geleitet wird, die wenig kognitive Ressourcen benötigen, und
- zum anderen aufgrund gründlicher, kontrollierter Überlegung (deliberativen Prozessen) ausgeführt wird,

stellt den Grundgedanken sogenannter Zwei-Prozess-Modelle dar, denen wir uns im letzten Abschnitt des ersten Kapitels widmen werden (vgl. Deutsch; Strack, 2006a; Smith; DeCoster, 2000).

Die wesentlichen Zwei-Prozess-Modelle – z.B. das ELM *(Elaboration-likelyhood-model)* (vgl. Petty; Cacioppo, 1986a, 1986b), das HSM *(heuristc-systematic model)* (vgl. Chaiken et al., 1989), das MODE-Model (*Motivation and Opportunity as DEterminants of the attitude-bahavior relation)* (vgl. Fazio, 1990) und das RIM (Reflektiv-Impulsiv-Modell) (vgl. Strack; Deutsch, 2004) – haben die Annahme gemeinsam, dass Urteile und Verhalten von zwei deutlich voneinander abgrenzbaren Verarbeitungsprozessen bestimmt werden, wobei bei geringer Motivation oder eingeschränkter Verarbeitungskapazität weniger aufwendige Verarbeitungsprozesse stattfinden.

Die Modelle unterscheiden sich aber in der Art der Phänomene, die sie erklären, und in Detailannahmen, die sie bezüglich der diesen Phänomenen zugrunde liegenden Prozesse und der operierenden Systeme treffen. Wir werden im Folgenden das Reflektiv-Impulsiv-Modell (RIM) detaillierter vorstellen (vgl. Strack; Deutsch, 2004; Deutsch et al., 2017 Deutsch; Strack, 2006; Höfling et al., im Druck; Strack et al., 2006). Wie Sie in Abb. 1.2 sehen können, wird gemäß des RIM Verhalten von zwei miteinander interagierenden mentalen Systemen (dem reflektiven und dem impulsiven) bestimmt, die durch unterschiedliche Repräsentation und Verarbeitung gekennzeichnet sind. Im reflektiven System werden bewusste Verhaltensentscheidungen generiert, im impulsiven System wird Verhalten durch grundlegende motivationale Orientierungen (z.B. Hunger oder Durst) und durch assoziative Verknüpfungen (vgl. Kapitel 1.2) ausgelöst.

Gemäß dem sogenannten Reflektiv-Impulsiv-Modell kann Verhalten durch zwei unterschiedliche mentale Systeme determiniert werden. Ein wahrgenommener oder vorgestellter Reiz kann einerseits über assoziative Prozesse des impulsiven Systems, andererseits über auf Nachdenken beruhende Prozesse und eine bewusste Verhaltensentscheidung des reflektiven Systems Verhaltensschemata aktivieren und darüber Verhalten auslösen. Beide Systeme können synergetisch oder antagonistisch wirken (vgl. Werth et al., 2020, S. 41 ff.).

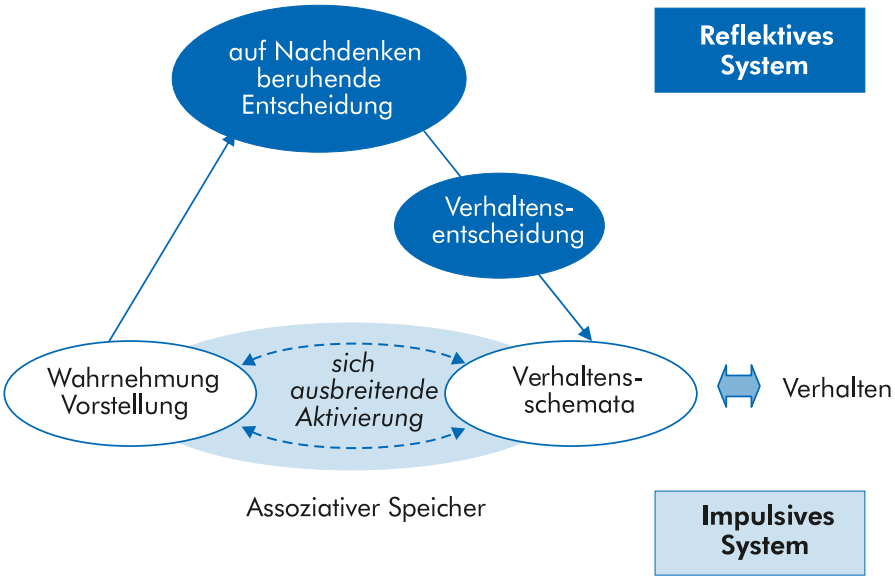

Abb. 1.2: Reflektiv-Impulsiv-Modell von Strack und Deutsch (2004)

Das **impulsive System** kann man sich zunächst als Langzeitspeicher vorstellen. Die Inhalte dieses Speichers sind durch Erfahrung und Lernen assoziativ miteinander verbunden (vgl. Kapitel 1.2). Wenn wir nun einen Inhalt wahrnehmen (z. B. einen 82-jährigen Mann), so werden damit assoziierte Elemente des Langzeitspeichers aktiviert. Dabei kann es sich sowohl um reine Wahrnehmungsschemata (wie das Tragen einer Brille oder das Benutzen eines Stocks) handeln als auch um assoziierte Verhaltensschemata (z. B. langsames Gehen). Solche aktivierten Verhaltensschemata können dann sogar das Verhalten der Person beeinflussen, die diese Information verarbeitet. Bargh und Kollegen (1996) zeigten in einem eindrucksvollen Experiment, dass Versuchspersonen sich nach der Aktivierung von Assoziationen zu alten Leuten selbst langsamer bewegten. Wie Sie in sehen, ist für das Auslösen von Verhalten eine Beteiligung des reflektiven Systems nicht erforderlich; innerhalb des impulsiven Systems erfolgt dies über die Aktivierung spezifischer Verhaltensschemata sowie grundlegender motivationaler Orientierungen (wie Annäherung und Vermeidung). Weil diese Prozesse kaum kognitive Ressourcen verbrauchen, wird unser Verhalten unter suboptimalen Umständen (etwa unter Zeitdruck, Ablenkung, sehr hoher oder sehr niedriger autonomer Erregung) primär durch das impulsive System gesteuert. Dagegen erfordern kognitiv anspruchsvollere Aktionen, z. B. das Planen einer Abschlussfeier oder der erste Fallschirmsprung, die Beteiligung des reflektiven Systems.

Das **reflektive System** kann man sich als Urteils- oder Kontrollsystem vorstellen. Es greift auf das faktische und das evaluative Wissen des Langzeitspeichers zurück und trifft auf dieser Basis Verhaltensentscheidungen. Das reflektive System operiert dabei

nach einem anderen Prinzip als das impulsive. Während die assoziativen Prozesse des impulsiven Systems schnell und effizient sind und parallel ablaufen können, sind die Verarbeitungsoperationen des reflektiven Systems regelbasiert. Indem hier Inhalte nach logischen Regeln verbunden werden, ermöglicht das reflektive System Vorausplanungen, kontrafaktisches Denken und komplizierte Negationen. Dies ist aber nur sequenziell möglich und nur unter bestimmten Voraussetzungen – z. B. ausreichender kognitiver Kapazität oder genügend Motivation.

Grundannahmen des RIM als Zwei-Prozess-Modell (vgl. Werth et al., 2020, S. 41 ff.)

Welches mentale System Urteile und Verhalten determiniert, hängt von vorhandener Motivation und Kapazität ab.

Während das impulsive System über assoziative Prozesse arbeitet, welche schnell und effizient sind und parallel ablaufen können, arbeitet das reflektive System über regelbasierte Prozesse, welche langsam und kapazitätsverbrauchend sind und nur sequenziell ablaufen können.

Die Systeme können in die gleiche Richtung (synergetisch) oder auch gegenläufig zueinander (antagonistisch) arbeiten. Bisher wurde also deutlich, dass unser Verhalten von zwei distinkten mentalen Prozessen gesteuert wird, die nach unterschiedlichen Prinzipien operieren. Die beiden Systeme können in die **gleiche Richtung** ablaufen. Wenn Sie sich bspw. in einem Feinkostgeschäft befinden und Appetit auf Schokolade verspüren (impulsives System), könnten Sie sich entscheiden, Schokolade zu kaufen (reflektives System). Wenn Sie sich allerdings gerade an einer strengen Diät versuchen, werden Sie, obwohl Sie Appetit auf die Schokolade verspüren (impulsives System), keine kaufen (reflektives System). Die beiden Systeme können also auch **in Konflikt miteinander** geraten. Dass die beiden Systeme auch unterschiedliche Auswirkungen auf unsere Fähigkeit haben, unser Verhalten zu steuern, wird dann deutlich, wenn wir versuchen, Gedanken zu unterdrücken oder bestimmte Verhaltensweisen zu unterlassen.

Beispiel 1.9:

Reflektives und impulsives System können miteinander in Konflikt geraten. Im Falle eingeschränkter Kapazitäten ist das impulsive System verhaltensleitend Hofmann, Rauch und Gawronski (2007) ließen ihre Teilnehmer einen kurzen Videofilm sehen. Im Rahmen eines angeblichen Produkttests wurden allen Teilnehmern anschließend M&Ms angeboten.

Als Maß für das impulsive System wurde mittels eines impliziten Maßes (IAT; Abschnitt 7.4.2) die Einstellung der Teilnehmer gegenüber M&Ms erhoben. Das reflektive System betreffend wurde die Absicht der Teilnehmer, eine Diät einzuhalten, ermittelt (mittels expliziten Maßes für gezügeltes Essverhalten). Um das Ausmaß der dem reflektiven System zur Verfügung stehenden Kapazitäten zu variieren, hatte die Hälfte der Teilnehmer während des Films die Aufgabe, jedwede emotionale Regung zu unterdrücken. Diese diente dazu, ihre Selbstregulationsfähigkeit so zu beanspruchen, dass sie nachfolgend nur noch eingeschränkt vorhanden ist.

Wenn die Kapazitäten ausreichend hoch waren, also keine Emotionen zuvor unterdrückt werden mussten, war der M&M-Konsum umso geringer, je höher das Diätbestreben war. Nur dann konnte sich offensichtlich das reflektive System „durchsetzen". Waren die Selbstregulationskapazitäten hingegen reduziert (weil zuvor Emotionen zu unterdrücken waren), so wurde das Verhalten durch das impulsive System (hier: die implizite Einstellung gegenüber den Süßigkeiten) bestimmt. Je positiver die implizite Einstellung der Teilnehmer gegenüber den M&Ms, desto höher deren Konsum.

Die Studie zeigt sehr deutlich das Zusammenspiel reflektiver und impulsiver Prozesse der Verhaltenssteuerung auf: Im Falle eingeschränkter Kapazitäten ist das impulsive System verhaltensleitend.

Stellen Sie sich vor, ein Bekannter von Ihnen hat erfahren, dass Sie sich mit Psychologie beschäftigen, und fragt Sie um Rat: Er versucht seit einiger Zeit, mit dem Rauchen aufzuhören. Obwohl er sich immer vornimmt, nicht ans Rauchen zu denken, schafft er es nicht, diesen Gedanken zu unterdrücken, und zündet sich in der Folge doch wieder eine Zigarette an. Was könnten Sie ihm raten? Zunächst einmal können Sie ihn beruhigen, denn es ist nicht seiner persönlichen Schwäche anzulasten, dass gerade jene Gedanken, die er zu unterdrücken versucht, in sein Bewusstsein zurückdrängen (sogenannter **Bumerangeffekt**) (vgl. Wegner et al., 1987; Guinote, 2007). Es handelt sich hier einfach um eine Situation, in der sich das impulsive System durchgesetzt hat. Das Problem Ihres (fiktiven) Bekannten besteht in der Formulierung des Vorhabens. Formulierungen wie „Ich will *nicht* ans Rauchen denken“ – sogenannte **Negationen** – reduzieren die Wahrscheinlichkeit der gewünschten Umsetzung. Dies liegt darin begründet, dass das menschliche Gehirn, um den gewünschten Inhalt des (Vor-)Satzes umzusetzen, einen Teil der aufgenommenen Informationen ignorieren muss. So wird bei der oben geschilderten Person die Information „ans Rauchen denken“ zwar durch das Vornehmen aktiviert, diese soll dann aber vom Gehirn bei der weiteren Verarbeitung nicht berücksichtigt werden (vgl. Deutsch et al., 2006). Da dieses Unterdrücken kognitive Kapazitäten erfordert, sind Bumerangeffekte vor allem dann wahrscheinlich, wenn eine Person unter zeitlichem Druck steht, nur über eingeschränkte kognitive Ressourcen verfügen kann oder unter Stress steht (vgl. Wegner, 1994; Wegner et al., 1993). In solchen Situationen verarbeitet das Gehirn die Negation nicht und man tut das, was aktiviert und – aus Mangel an Kapazitäten zum Unterdrücken – auch verarbeitet wurde.

Sinnvoller wäre es also, Regeln **positiv** zu formulieren. Eine Aussage wie „Du sollst die Wahrheit sagen“ ist leichter und schneller zu verarbeiten als eine Aussage wie „Du sollst nicht lügen“. Eine derartig erleichterte Verarbeitung würde auch die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass das gewünschte Verhalten umgesetzt wird.

Zusammenfassung

In diesem ersten Kapitel wurde dargelegt, dass *social cognition* sich damit beschäftigt, wie Menschen Informationen über die soziale Realität interpretieren, analysieren, erinnern und verwenden, wie diese Informationsverarbeitung durch den sozialen Kontext beeinflusst wird und wie sie unser soziales Verhalten beeinflusst.

Es wurde zunächst gezeigt, wie unser Wissen über uns selbst und die soziale Welt strukturiert ist. Als wichtige Begriffe wurden Kategorie, Prototyp, Schema und Skript eingeführt. Man spricht von der Struktur unseres Wissens, weil die vorgestellten Elemente (Kategorien, Skripte, Schemata) nicht isoliert nebeneinander stehen, sondern miteinander in der Form eines assoziativen Netzwerkes verbunden sind.

Im dritten Teilabschnitt stand der Prozess der sozialen Informationsverarbeitung im Mittelpunkt. Es wurde zunächst gezeigt, dass dieser Prozess in zwei verschiedenen Richtungen (*bottom-up* und *top-down*) ablaufen kann und dass hinsichtlich des für die Informationsverarbeitung eingesetzten Aufwands zwischen systematischer und heuristischer Verarbeitung unterschieden wird. Die soziale Informationsverarbeitung wurde als mehrstufiger mentaler Prozess vorgestellt und es wurde auf die einzelnen Stufen (soziale Wahrnehmung, Enkodierung und Kategorisierung, Organisation sowie Erinnerung und Urteilsbildung) detailliert eingegangen. Als wichtige Begriffe wurden selektive Wahrnehmung, Zugänglichkeit (*accessibility*) und Priming vorgestellt.

Im vierten und letzten Teilabschnitt des ersten Kapitels wurde anhand des Reflektiv-Impulsiv-Modells, eines sogenannten Zwei-Prozess-Modells, dargestellt, wie soziales Verhalten zustande kommt. Der Kerngedanke war dabei, dass Urteile und Verhalten von zwei deutlich voneinander abgrenzbaren, aber miteinander interagierenden mentalen Systemen (dem reflektiven und dem impulsiven System) bestimmt werden. Die beiden Systeme unterscheiden sich durch ihre unterschiedliche Art der Repräsentation und Verarbeitung von Informationen.

Aufgaben zur Selbstüberprüfung

1.1 Was versteht man unter sozialer Kognition? Geben Sie ein Beispiel aus Ihrem Alltag.

1.2 Was versteht man im Rahmen der sozialen Kognition unter Priming und welche Arten des Primings kennen Sie?

1.3 Beschreiben Sie den Prozess der sozialen Informationsverarbeitung. Erläutern Sie kurz, was in den einzelnen Phasen mit der verarbeiteten Information geschieht.

1.4 Beschreiben Sie, was man im Rahmen der sozialen Kognition unter **Bottom-up**- und **Top-down**-Verarbeitung versteht.

1.5 Beschreiben Sie die kognitiven Vorgänge im RIM-Modell. Warum bezeichnet man das RIM als Zwei-Prozess-Modell?