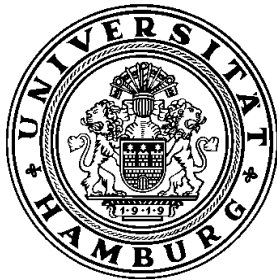


Kognitive Theorien I

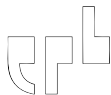


Tim Krämer

Universität Hamburg

20. Mai 2010

Übersicht



psychologische Reaktanz

Selbstdarstellung: Die Präsentation der eigenen Person

Was sind eigentlich kognitive Theorien?

- werden benutzt um Veränderungen von sozialen Beziehungen/Interaktionen zu erklären
- insbesondere wenn Hinweisreize/Beurteilungen zu komplex/widersprüchlich sind
- beschreiben „Interpretationsregeln“

Übersicht

psychologische Reaktanz

- Theorie

- Stärke der Reaktanz

- Reaktanz Effekte

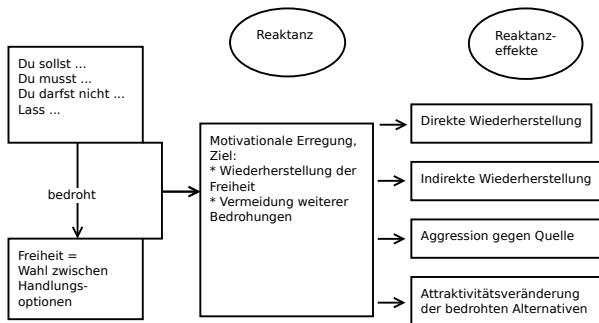
- Reaktanz als Persönlichkeitsvariable

- Alltag

Selbstdarstellung: Die Präsentation der eigenen Person

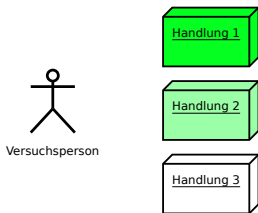
Reaktanz *Dorothee Dickenberger*

- **Grundaussage:** Einschränkung der Freiheit → Motivation Freiheit wiederherstellen
- Theorie 1966 von *Jack Brehm* → vielfach empirisch geprüft



Reaktanz Theorie

- Aktionsfreiheit einer Person: kann Entscheidung treffen Situation zu ändern/beizubehalten
- Handlung behindert (durch Ereignisse/andere Personen) → Freiheit bedroht
- **Versuchsaufbau:** Freie Wahl zwischen drei Handlungsalternativen



Reaktanz Theorie

Abbildung: Versuchsaufbau - 3 Handlungsalternativen sortiert nach Attraktivität

- Wenn 2. Wahl **verboten** → Reaktanzeffekt: hohe Attraktivität
- Wenn 2. Wahl **geboten** → Reaktanzeffekt: niedrige Attraktivität

Stärke der Reaktanz



Die Stärke der Reaktanz hängt von drei Komponenten ab. Sie steigt mit

1. der Wichtigkeit der eingegangenen Freiheit
2. dem Umfang des (subjektiven) Freiheitsverlustes
3. der Stärke der Einengung

erwartbare zukünftige weitere Einschränkungen der Freiheit → stärkere Wirkung → stärkere Reaktanz

Reaktanz Effekte

vier verschiedene Möglichkeiten auf Freiheitseinengung zu reagieren:

1. Direkte Wiederherstellung der Freiheit
2. Indirekte Wiederherstellung der Freiheit
3. Aggressionen
4. Attraktivitätsveränderungen

Aufhebung der Freiheitseinschränkungen von außen verringert psychologische Reaktanz

- Verhalten abhängig von persönlicher Wichtigkeit von Freiheit und sozialem Einfluss
- Verhaltensspanne von Konformität bis Widerstand

Reaktanz als Persönlichkeitsvariable

- Fragebogen zur Messung von psychologischer Reaktanz *Merz 1983* führte zu zwei Entwicklungen:
 1. zwei-faktorielle Therapeutische Reaktanz Skala (*Dowd, et al. 1991*)
 ⇒ verbale Reaktanz und Verhaltens-Reaktanz
 2. Hong Psychologische Reaktanz Skala (*Hong & Page 1989*)
 ⇒ Wahlfreiheit, Konformitäts-Reaktanz, Verhaltens-Freiheit, Reaktanz gegen Vorschläge und Empfehlungen
- hohe Reaktanz → dominant, individualistisch, wenig tolerant, unabhängig, selbstsicher, ...
- Unterschied zwischen Frauen und Männern? → können angenommen werden, da in der Gesellschaft geschlechterspezifische Verhaltensalternativen nahegelegt werden

Wo bemerkt man Reaktanz im Alltag?

- Erziehung
- Massenkommunikation (Werbung, etc...)
- psychologische/medizinische Therapien
 - Verhaltensempfehlungen
 - Gesundheitskampagnen
 - „paradoxe Intervention“
- Zensur, ausverkaufte Waren, Bachelorstudiengang, ...
- Reaktanz gegen Stereotype

Übersicht

psychologische Reaktanz

Selbstdarstellung: Die Präsentation der eigenen Person
 Eindruckssteuerung durch Selbstdarstellung
 Formen des Impression-Management

Hans D. Mummendey

Die Präsentation der eigenen Person

- Individuen können sich selbst wahrnehmen
- können sich bemühen ihr Bild der eigenen Person beeinflussen
- benötigt Interaktionspartner
- Darstellung geschieht i.d.R. selbstdienlich

- Selbstdarstellung geschieht ständig, auch in Isolation (Spiegel, Tagebuch, ...)
- Selbstdarstellungsprozesse größtenteils unkontrolliert

Selbstdarstellungsarten

- betrifft alle Bereiche des Verhaltens und Erlebens
- eigene Fähigkeiten, Einstellungen und Vorlieben
- nonverbal (Kleidung, Auftreten, ...)
- verbal mittels Sprache (über Gefühle erzählen, Interesse durch Fragen bekunden ☺, ...)

Eindruckssteuerung durch Selbstdarstellung



- Eindruckssteuerung, Imagekontrolle oder Impressions-Management

Kernsatz der Impression-Management-Theorie

Individuen kontrollieren in sozialen Interaktion den Eindruck, den sie auf andere Personen machen.

- steuert nicht nur was Interaktionspartner wahrnimmt
- Rückmeldung des Interaktionspartners nimmt Einfluss auf Selbstkonzepte

Formen des Impression-Management

- Unterscheidung in: Selbstdarstellungs- „Taktiken“ und „Strategien“ (Bsp.: Schönheitsoperation vs. passend kleiden)
- Unterscheidung in: „assertiven“ und „defensiven“ Techniken (Bsp.: von anderen Personen Vorteile erhalten vs. Identität schützen/bewahren)
- Kategorisierung empirisch unbelegt
- denkbar: Kombinationen von I.M.-Techniken
- oder Sequenzen - Bsp.:
 1. Student_in lobt Professor_in (**anbiedern**)
 2. weist auf eigenes Arbeitspensum hin (**eigene Vorzüge hervorheben**)
 3. kritisiert andere Kommilitonen (**andere abwerten**)

Positive Selbstdarstellungsformen

Mit einer *positiven* Darstellung der eigenen Person versucht man, ganz direkt Eindruck zu machen: Man

- weist auf eigene Vorzüge hin (*self-promotion*)
- signalisiert durch Selbstzuschreibung von Leistungen und Titeln gehobene Ansprüche (*entitlements*)
- erhöht seinen Selbstwert (*self-enhancement*)
- übertreibt (*overstatement*)
- wertet sich über Kontakte mit wichtigen Personen, Gruppen und Ereignissen auf (*basking in reflected glory*)
- beurteilt andere so, dass man selbst positiv abschneidet (*boosting*)
- streicht eigene Kompetenz und Expertentum heraus (*competence, expertise*)

Positive Selbstdarstellungsformen

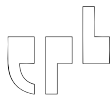
- präsentiert sich als vorbildlich (*exemplification*), glaubwürdig (*credibility*), vertrauenswürdig (*trustworthiness*) oder attraktiv (*attractiveness*)
- betont die eigene Bedeutung durch Kleidung und andere Symbole (*status, prestige*)
- gibt sich offen (*self-disclosure*) oder
- bieder sich an und schmeichelt sich ein (*ingratiation, other-enhancement*)

Negative Selbstdarstellungsformen

Negative Form → indirekte Form von positiver Selbstdarstellung. Man

- stellt sich selbst als beeinträchtigt dar, sodass man für nachfolgende Misserfolge nicht gut verantwortlich gemacht werden kann (*self-handicapping*)
- vorsorgliches Abschwächen (*disclaimers*) „Ich möchte ja nicht stören, aber ...“)

Fragen?



Vielen Dank für die Aufmerksamkeit 😊