

# Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie

*Antony S. R. Manstead und Andrew G. Livingstone*

- 2.1 Einleitung – 30**
- 2.2 Forschungsstrategien – 34**
  - 2.2.1 Experimente und Quasiexperimente – 34
  - 2.2.2 Umfrageforschung – 36
  - 2.2.3 Qualitative Ansätze – 40
- 2.3 Näheres zum Experiment in der Sozialpsychologie – 42**
  - 2.3.1 Merkmale des sozialpsychologischen Experiments – 42
  - 2.3.2 Experimentelle Versuchspläne – 47
  - 2.3.3 Gefahren für die Validität in der experimentellen Forschung – 50
  - 2.3.4 Sozialpsychologische Experimente im Internet – 54
  - 2.3.5 Probleme beim Experiment – 55
- 2.4 Techniken der Datenerhebung – 57**
  - 2.4.1 Beobachtungsmaße – 57
  - 2.4.2 Selbstbeurteilungsmaße – 59
  - 2.4.3 Implizite Messinstrumente – 60
  - 2.4.4 Wahl des Messinstruments – 62
  - 2.4.5 Soziale Neurowissenschaft – 62
- Empfohlene Literatur – 64**

## Schlüsselbegriffe

- Abhängige Variable
- Cover Story
- Diskursanalyse
- Echtes Experiment mit Zufallszuweisung
- Effekte von Versuchsleitererwartungen
- Einfache Zufallsstichprobe
- Experiment
- Experimentalgruppe
- Experimentelle Konfundierung
- Experimentelles Szenario
- Externe Validität
- Faktorielles Experiment
- Feldexperiment
- Haupteffekt
- Hinweise aus der experimentellen Situation
- Hypothese
- Implizite Maße
- Interaktionseffekt
- Interne Validität
- Internet-Experimente
- Konfident
- Konstrukt
- Konstruktvalidität
- Kontrollgruppe
- Konvergente Validität
- Manipulationsüberprüfung
- Mediatorvariable
- Meta-Analyse
- Nichtreaktive Methoden
- Nur-Nachtest-Kontrollgruppendesign
- One-shot-Fallstudie
- Operationalisierung
- Postexperimentelle Aufklärung
- Postexperimentelle Befragung
- Quasiexperiment
- Quotenstichprobe
- Reaktivität
- Reliabilität
- Soziale Neurowissenschaft
- Soziale Erwünschtheit
- Stichprobenziehung
- Teilnehmende Beobachtung
- Theorie
- Triangulation
- Umfrageforschung
- Unabhängige Variable
- Validität
- Variable
- Versuchsteilnehmer
- Zufallszuweisung

Dieses Kapitel gibt einen Überblick über die Forschungsmethoden in der Sozialpsychologie, von der Entwicklung einer Theorie bis zur Datenerhebung. Nach der Beschreibung dreier quantitativer Forschungsstrategien (Experiment, Quasiexperiment und Umfrageforschung) wird kurz auf qualitative Ansätze eingegangen; dabei wird der Schwerpunkt auf die Diskursanalyse gelegt. Danach werden die Schlüsselemente des Experiments behandelt, weil dies die am weitesten verbreitete Forschungsmethode innerhalb der Sozialpsychologie ist. Wir beschäftigen uns auch mit Gefährdungen der Validität von Experimenten und erörtern die Probleme experimenteller Forschung in der Sozialpsychologie. Im letzten Abschnitt des Kapitels werden drei Methoden der Datenerhebung dargestellt (Beobachtung, Selbstbeurteilung und implizite Messverfahren).

## 2.1 Einleitung

- ❓ Wie gehen Sozialpsychologen bei der Überprüfung ihrer Theorien vor?

Warum werden in diesem Lehrbuch Forschungsmethoden an einer so frühen Position behandelt, d. h. bereits im zweiten Kapitel? Warum müssen wir uns mit Forschungsmethoden beschäftigen, anstatt direkt mit dem Kern sozialpsychologischer Phänomene und den Erklärungen für diese Phänomene zu beginnen? Um diese Fragen zu beantworten, müssen wir eine sogar noch grundlegendere Frage beantworten: Warum machen Psychologen überhaupt Forschung?

Als Sozialpsychologen interessieren wir uns natürlich für die „großen“ Phänomene: Wie entsteht ein Intergruppenkonflikt? Warum belegen Menschen Mitglieder anderer Gruppen mit Stereotypen? Wie bilden wir uns Eindrücke von anderen Menschen? Warum verhalten sich Leute anders, wenn sie sich in einer Gruppe befinden? Was bringt Menschen dazu, ihre Einstellungen zu ändern? Von welchen Faktoren hängt es ab, ob enge Beziehungen gelingen oder scheitern? Um diese Fragen zu beantworten, entwickeln wir *Theorien*. Beispielsweise wollen wir vielleicht eine **Theorie** über die Ursachen für Intergruppenkonflikte entwickeln. Zunächst einmal gehört dazu, dass man relevante **Konstrukte** benennt, also abstrakte Begriffe wie etwa „Bedrohung“ oder „Vorurteil“, von denen angenommen wird, dass sie für die Fragestellung von Belang sind. Dann müssen dazugehörige **Variablen** definiert werden, also messbare Repräsentationen dieser Konstrukte wie etwa Testwerte bei Fragebogen zu Bedrohungswahrneh-

mungen oder zur Intergruppenfeindseligkeit. Schließlich braucht es Annahmen, wie die betreffenden Konstrukte miteinander zusammenhängen. Im Kern bestehen unsere Theorien typischerweise aus Annahmen über *Kausalzusammenhänge* zwischen Konstrukten. So geben wir uns nicht damit zufrieden, diese „großen“ Phänomene einfach nur zu *beschreiben*. Vielmehr versuchen wir, sie dadurch zu *erklären*, dass wir ihre Anfangsbedingungen identifizieren. Bei der Entwicklung einer Theorie über Intergruppenkonflikte (► Kap. 14), interessieren wir uns nicht nur dafür, worin ein Konflikt besteht, sondern auch dafür, was ihn verursacht und wie er abgebaut werden könnte. Beispielsweise könnten wir die folgende Theorie aufstellen: Ein Intergruppenkonflikt wird durch den Eindruck verursacht, dass die Interessen oder das Wohlergehen der eigenen Gruppe durch eine andere Gruppe bedroht sind (s. Branscombe, Ellemers, Spears, & Doosje, 1999).

#### Definition

**Theorie (theory):** Eine Gruppe abstrakter Begriffe (d. h. Konstrukte) und Aussagen darüber, wie diese Konstrukte miteinander zusammenhängen.

#### Definition

**Konstrukt (construct):** Ein abstrakter theoretischer Begriff (wie z. B. sozialer Einfluss).

#### Definition

**Variable (variable):** Der Begriff beschreibt die messbare Repräsentation eines Konstrukts.

Als Basis unserer Theorien könnten wir entweder Beobachtungen aus dem realen Leben oder unsere Intuition verwenden oder wir könnten auf bereits bestehende Theorien zurückgreifen. Sich Theorien einfallen zu lassen, ist jedoch nur eine Seite der Medaille. Viele andere Disziplinen – wie die Philosophie, die Soziologie und die Anthropologie – beschäftigen sich mit denselben Themen und Phänomenen, für die sich Sozialpsychologen interessieren. Zur Unterscheidung der Sozialpsychologie – aber auch der Psychologie als Ganzer – von diesen anderen Disziplinen trägt nicht nur die *Art* der Erklärung bei, die wir liefern, sondern auch die Festlegung auf die *wissenschaftliche Methode*, mit der wir unsere Theorien anhand von *Befunden* überprüfen. Dies berührt ein zentrales Kennzeichen einer Theorie: Sie muss überprüfbar sein. Dies bedeutet, dass aus der Theorie spezifische Vorhersagen (d. h. **Hypothesen**) über die Zusammenhänge zwischen zwei oder mehreren Konstrukten ableitbar sein sollen; die Theorie muss auch ermöglichen, Befunde zu

sammeln, die diese Vorhersagen stützen oder ihnen widersprechen.

#### Definition

**Hypothese (hypothesis):** Eine aus einer Theorie abgeleitete Vorhersage; sie betrifft die Beziehung zwischen Variablen.

Nehmen wir als Beispiel die Theorie von Janis (1982) über die schlechte Qualität von Entscheidungsprozessen, wie sie manchmal sogar in Gruppen mit kompetenten und erfahrenen Personen zu beobachten ist; hier handelt es sich um ein Phänomen, das man als „**Gruppendenken**“ bezeichnet (► Kap. 8). Die Theorie von Janis (1982) besteht aus (a) Begriffen, die Anfangsbedingungen schlechten Entscheidungsverhaltens in Gruppen beschreiben, (b) weiteren Begriffen, welche die Symptome des Gruppendenkens umfassen, (c) einer dritten Gruppe von Begriffen, die sich auf die Symptome schlechten Entscheidungsverhaltens beziehen, und schließlich (d) einigen Begriffen bezogen auf den Prozess, der die Anfangsbedingungen mit den Symptomen des Gruppendenkens und des schlechten Entscheidungsverhaltens verknüpft (► Abb. 2.1). Eine der *Anfangsbedingungen* ist eine „kohäsive Gruppe“, also eine Gruppe, in der die Mitglieder psychologisch von der Gruppe abhängig sind. Aufgrund dieser Abhängigkeit von der Gruppe ist es wahrscheinlich, dass ihre Mitglieder mit dem, was sie als Konsens in der Gruppe ansehen, übereinstimmen. Ein Beispiel für ein *Symptom* von Gruppendenken ist die Anwesenheit von „Gedankenwächtern“ (mind guards). Mit diesem Ausdruck bezeichnet Janis Gruppenmitglieder, die es sich zur Aufgabe machen, die Gruppe vor Informationen abzuschirmen, welche die sachliche Richtigkeit bzw. moralische Legitimität einer sich herauskristallisierenden Entscheidung infrage stellen würden. Ein Beispielsymptom fehlerhaften Entscheidungsverhaltens ist das Versagen, die Risiken der bevorzugten Entscheidung abzuwägen. Janis spezifizierte auch im Detail, wie Gruppendenken zustande kommt (er beschrieb also den *vermittelnden Prozess*). Demnach besteht der vermittelnde Prozess in einer voreiligen „concurrency-seeking tendency“, also einer starken Vorliebe für die Übereinstimmung mit anderen Gruppenmitgliedern, bevor alle für die Entscheidung wichtigen Fragen wirklich gründlich erörtert sind. Somit verknüpft die Theorie die Anfangsbedingungen von Gruppendenken über einen vermittelnden Prozess mit Symptomen; wir werden uns weiter unten genauer mit dem Begriff „vermittelnder Prozess“ (Mediation, Mediatorvariablen) beschäftigen.

Logisch lässt sich die folgende Vorhersage aus der Theorie von Janis ableiten: Gruppen, die sich durch ein hohes Maß an **Kohäsion** (► Kap. 12) auszeichnen, treffen eher qualitativ schwache Entscheidungen als Gruppen mit einer



**Abb. 2.1** Anfangsbedingungen, vermittelnder Prozess und Symptome des Gruppendenkens im theoretischen Modell von Janis (1982, © Free Press/Simon & Schuster, © Cengage Learning)

geringeren Kohäsion (► Aus der Forschung: Auswertung von Archivdaten zum „Gruppendenken“). Je stärker die Befunde mit einer Vorhersage übereinstimmen, desto mehr Vertrauen können wir in die zugrunde liegende Theorie haben, aus der die Vorhersage abgeleitet wurde. Entsprechend sollten wir weniger Vertrauen in die zugrunde liegende Theorie haben, wenn die Befunde nicht mit der Vorhersage übereinstimmen. Befunde könnten auch Grenzen oder einschränkende Bedingungen für den vorhergesagten Effekt aufzeigen und nahe legen, dass er nur unter bestimmten Bedingungen auftritt. Ein Beispiel für die einschränkenden Bedingungen in der Theorie von Janis geht auf die Forschung von Postmes, Spears und Cihangir (2001) zurück. Sie fanden heraus, dass es von der *Norm* der Gruppe abhing, wie stark der Effekt der Gruppenkohäsion auf die Qualität der Gruppenentscheidung war: Die Entscheidungsqualität verbesserte sich, wenn die Gruppe die Norm kritischen Denkens befolgte; sie verschlechterte sich, wenn im Vordergrund die Norm

stand, den Konsens aufrechtzuerhalten. Angesichts solcher Befunde muss eine ursprüngliche Theorie gegebenenfalls modifiziert oder sogar zugunsten einer Alternativtheorie zurückgewiesen werden.

#### Definition

**Versuchsteilnehmer (participant):** Person, die an einer psychologischen Studie teilnimmt.

Jetzt verstehen wir, warum Forschungsmethoden so wichtig sind: Sie sind die wesentlichen Instrumente, um unsere Ideen in Handeln zu übersetzen (z. B. ein Experiment zu planen) und um unsere Theorien zu überprüfen, kritisch zu hinterfragen und zu verbessern. Die Qualität unserer Forschung beruht nicht nur auf der Qualität unserer Theorien, sondern auch auf der Qualität der Forschungsmethoden, die wir einsetzen, um diese Theorien zu überprüfen.

## Aus der Forschung

**Auswertung von Archivdaten zum „Gruppendenken“**

Janis, I. L. (1972). *Victims of groupthink: A psychological study of foreign-policy decisions and fiascoes*. Boston: Houghton Mifflin.

**Einleitung**

Janis' Forschung zum Gruppendenken liefert ein hervorragendes Beispiel für die Auswertung von Archivdaten, eine Forschungsstrategie, die ansonsten im vorliegenden Kapitel nicht beschrieben oder erörtert wird. Bei der Archivforschung stammen die Daten aus Archiven, d. h. aus gespeicherten Aufzeichnungen über Fakten. „Zu Archivdaten können Materialien gehören wie persönliche Dokumente (Briefe oder Tagebücher), kreative Werke (Gedichte, Gemälde, Aufsätze), Biografien oder Autobiografien sowie historische Dokumente oder Aufzeichnungen der Regierung“ (Simonton, 1981, S. 218). Janis (1972) entschied sich dafür, im Detail Archivmaterialien im Zusammenhang mit vier bedeutenden Fehlschlägen der US-amerikanischen Außenpolitik zu untersuchen: der Invasion in der kubanischen Schweinebucht 1961; der Entscheidung, den Koreakrieg im Jahre 1950 auszuweiten; der Unterschätzung des Gegners, die 1941 zum Überraschungsangriff der Japaner auf Pearl Harbor führte, und der Entscheidung, 1964 den Vietnam-Krieg auszuweiten. Nach Janis' Ansicht standen bei jeder Einzelnen dieser katastrophalen Entscheidungen den verantwortlichen Politikern potenziell oder tatsächlich Informationen zur Verfügung, die zu anderen Entscheidungen hätten führen müssen.

**Methode**

Janis ging bei seiner Untersuchung so vor, dass er alle dokumentarischen Informationsquellen über die Umstände durchforstete, unter denen diese fehlerhaften Entscheidungen gefällt wurden. In seinem Buch *Victims of Groupthink* aus dem Jahre 1972 versuchte er zu zeigen, wie die Archivdaten über jede Einzelne dieser Entscheidungen im Sinne eines konsistenten sozialpsychologischen Modells interpretiert werden können, dessen Kern in [Abb. 2.1](#) dargestellt ist. Janis (1982) veröffentlichte eine überarbeitete Auflage seines Buchs, in der er seine Auffassung vom Gruppendenken auf den

Watergate-Skandal anwendete, der 1974 schließlich zum Rücktritt des amerikanischen Präsidenten Richard Nixon führte.

**Spätere Forschung**

Tetlock (1979) führte eine stärker quantitative Auswertung von Archivmaterial durch. Er nutzte standardisierte Verfahren zur Auswertung des Inhalts öffentlicher Äußerungen von Schlüsselpersonen, die an Entscheidungen mit und ohne Gruppendenken, wie sie Janis (1972) untersucht hatte, beteiligt gewesen waren. Tetlock interessierte sich vor allem dafür, zu erfassen, wie stark die öffentlichen Äußerungen dieser Politiker eine Tendenz zum Ausdruck brachten, „politikrelevante Informationen auf vereinfachte und verzerrte Weise zu verarbeiten“ (S. 1317), und wie sehr diese Aussagen eine Tendenz widerspiegeln, „die eigene Gruppe als sehr positiv und die der Widersacher als sehr negativ zu bewerten“ (S. 1317). Um diese beiden Aspekte des Gruppendenkens zu erfassen, identifizierte er sechs Schlüsselpersonen, die in entscheidender Weise an fünf unterschiedlichen Entscheidungen zur Außenpolitik beteiligt gewesen waren; zwei dieser Entscheidungen hatte Janis als Entscheidungen „ohne Gruppendenken“ klassifiziert, die anderen drei hingegen als Entscheidungen „mit Gruppendenken“. Dann wählte Tetlock aus öffentlichen Aussagen, die von den an den Entscheidungen Beteiligten zur Zeit der betreffenden Krise geäußert worden waren, jeweils zufällig zwölf Textpassagen von der Länge eines Absatzes aus und analysierte sie. Er fand heraus, dass die öffentlichen Aussagen der an den Entscheidungen Beteiligten in Krisen mit Gruppendenken signifikant weniger komplex waren, als dies in Krisen ohne Gruppendenken bei den öffentlichen Äußerungen der Beteiligten der Fall war. Er fand auch Belege dafür, dass bei Krisen mit Gruppendenken die Entscheidungsverantwortlichen positivere Bewertungen ihrer eigenen politischen Gruppen abgaben, als dies bei Krisen der Fall war, die nicht durch Gruppendenken

gekennzeichnet waren. Im Gegensatz zu den Vorhersagen gab es jedoch keinen Unterschied zwischen Entscheidungsverantwortlichen in Fällen mit bzw. ohne Gruppendenken im Hinblick auf den Grad der negativen Bewertung ihrer politischen Widersacher. Mit Ausnahme dieses letzten Befunds stehen die Ergebnisse der Studie von Tetlock im Einklang mit den Schlussfolgerungen von Janis, die auf einer eher qualitativen Analyse historischer Dokumente beruhen.

**Diskussion**

Der Hauptvorteil bei der Strategie der Archivforschung besteht darin, dass das aus den Archiven zusammengetragene Datenmaterial nicht durch das Wissen von Versuchsteilnehmern verzerrt sein kann, dass Forscher ihr Verhalten untersuchen. Das in diesem archivierten Material zum Ausdruck kommende Verhalten erfolgte in einem natürlichen Kontext, zu einem früheren Zeitpunkt, d. h. vor Beginn der Untersuchung des Materials. Es besteht deshalb nur eine geringe oder gar keine Gefahr, dass das Verhalten durch den Forschungsprozess „kontaminiert“ sein könnte. Simonton (1981) drückte es so aus: „Weil die Archivforschung Daten auswertet, die schon von anderen für Zwecke gesammelt wurden, die sich oft deutlich von den Absichten des Forschers unterscheiden, kann man diese Methodologie zur nichtreaktiven Forschung rechnen“ (S. 218). Diesem Vorteil muss man jedoch auch einige Nachteile gegenüberstellen. Die offensichtlichsten sind die folgenden: (1) Der Forscher ist abhängig von der Qualität der Informationen aus den Archiven, die eventuell keine gute Grundlage für die Erfassung der zentralen Variablen darstellen; (2) Selbst wenn man Zusammenhänge zwischen Variablen findet (wie etwa zwischen der Entscheidungsqualität und der Komplexität der Aussagen der an der Entscheidung Beteiligten), ist nicht klar, ob und in welcher Weise sie *kausal* zusammenhängen.

### Zusammenfassung

Methoden sind die Werkzeuge, die Forscher verwenden, um ihre theoretischen Vorstellungen zu überprüfen. Diese Vorstellungen können aus einer ganzen Reihe von Quellen stammen, zwei davon sind jedoch in der Sozialpsychologie recht weit verbreitet: Beobachtungen tatsächlicher Lebensereignisse und Widersprüche zwischen Befunden vorangegangener Forschung. Eine Theorie besteht aus einer Anzahl systematisch miteinander verbundener Konstrukte; sie macht Vorhersagen über das Auftreten bestimmter Phänomene.

## 2.2 Forschungsstrategien

- ? Was sind die Stärken und Schwächen der wichtigsten Forschungsstrategien, die Sozialpsychologen zur Verfügung stehen?

Forschern, die ihre Vermutungen und Vorhersagen überprüfen wollen, steht eine Vielfalt unterschiedlicher Forschungsstrategien zur Verfügung. In diesem Abschnitt gehen wir näher auf die experimentelle und die quasiexperimentelle Forschung, auf die Umfrageforschung und auf qualitative Ansätze ein.

### 2.2.1 Experimente und Quasiexperimente

Die experimentelle Forschung dient dem Nachweis kausaler Beziehungen. Das Ziel eines **Experiments** besteht darin, zu beobachten, was mit einem Phänomen geschieht, wenn der Forscher absichtlich ein bestimmtes Merkmal der Umwelt verändert, in der das Phänomen auftritt („Werden sich Veränderungen bei Variable *A* ergeben, wenn ich Variable *B* verändere?“). Indem der Forscher die Variation von *B* kontrolliert, kann er kausale Schlussfolgerungen ziehen, wenn er herausfindet, dass es infolgedessen zu Veränderungen von *A* kommt. Statt einfach nur zu wissen, dass ein Mehr von Variable *A* mit einem Mehr von Variable *B* einhergeht, entdeckt der experimentell Forschende, ob *A* zunimmt, wenn *B* zunimmt, *A* abnimmt, wenn *B* verringert wird, *A* stabil bleibt, wenn *B* unverändert gelassen wird usw. Ein solches Ergebnismuster würde darauf hindeuten, dass Veränderungen in *B* Veränderungen in *A* *verursachen*.

#### Definition

**Experiment (experiment):** Methode, bei welcher der Versuchsleiter absichtlich eine Veränderung einer Situation herbeiführt, um die Konsequenzen dieser Veränderung zu untersuchen.

Die experimentelle Methode ist ein Thema mit vielen Variationen. Zwei verbreitete Variationen sind das **Quasiexperiment** und das **echte Experiment mit Zufallszuweisung**. Sie unterscheiden sich voneinander einerseits durch die Echtheit der Situation, in der die Daten erhoben werden, und andererseits durch das Ausmaß an Kontrolle, die der Forscher über die Situation ausübt. Im klassischen Fall wird ein Quasiexperiment in einer natürlichen, alltäglichen Umgebung durchgeführt, über die der Forscher keine vollständige Kontrolle besitzt. Im echten Experiment mit Zufallszuweisung hat der Forscher hingegen die vollständige Kontrolle über die Schlüsselmerkmale der Situation; dies bringt jedoch oft eine gewisse Künstlichkeit mit sich.

#### Definition

**Quasiexperiment (quasi-experiment):** Ein Experiment, bei dem die Versuchsteilnehmer nicht zufällig auf die verschiedenen Experimentalbedingungen zugeteilt werden (in der Regel aufgrund von Faktoren, die nicht der Kontrolle des Forschers unterliegen).

#### Definition

**Echtes Experiment mit Zufallszuweisung (true randomized experiment):** Ein Experiment, bei dem die Versuchsteilnehmer den unterschiedlichen Experimentalbedingungen zufällig zugewiesen werden.

Um den grundlegenden Unterschied zwischen einem Quasiexperiment und einem echten Experiment besser nachvollziehen zu können, müssen wir uns noch intensiver mit dem Begriff „*Experiment*“ auseinandersetzen. Experimente sind Untersuchungen, in denen Forscher die Auswirkungen einer Klasse von Variablen (unabhängige oder manipulierte Variablen) auf eine andere Klasse von Variablen (abhängige oder gemessene Variablen) untersuchen. In einem echten Experiment mit Zufallszuweisung hat der Forscher *sowohl* Kontrolle über die unabhängige Variable *als auch* darüber, wer mit dieser Variable konfrontiert wird. Besonders wichtig ist dabei, dass der Forscher in der Lage ist, die **Versuchsteilnehmer** zufällig auf die unterschiedlichen Bedingungen des Experiments zu verteilen (**Zufallszuweisung**). In einem Quasiexperiment kann der Forscher meistens keinen Einfluss darauf nehmen, mit welcher der unterschiedlichen Ausprägungen der unabhängigen Variablen die jeweiligen Studienteilnehmer konfrontiert werden.



■ **Abb. 2.2** Welche Forschungsmethode könnte verwendet werden, um zu untersuchen, welchen Einfluss das Betrachten gewalthaltiger Fernsehsendungen auf späteres Verhalten hat? (© Hallgerd / iStock)

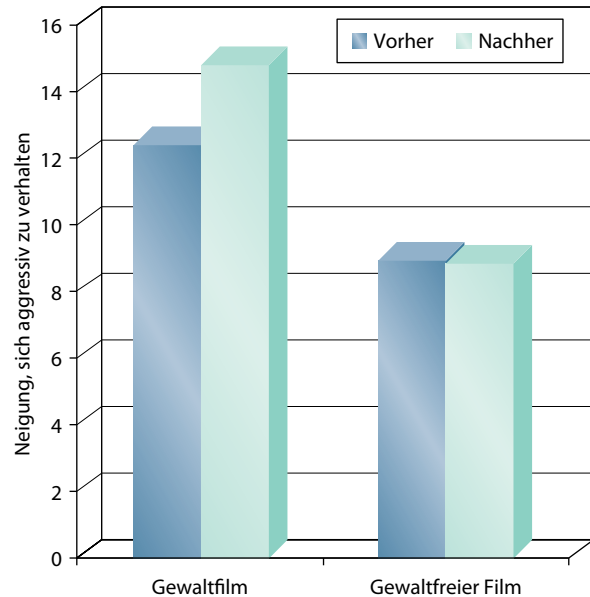
### Definition

**Zufallszuweisung (random allocation, random assignment):** Der Vorgang, bei dem die Versuchsteilnehmer Versuchsbedingungen so zugeordnet werden, dass jeder Versuchsteilnehmer die gleiche Chance hat, jeder der Bedingungen zugeteilt zu werden.

Die Unterschiede zwischen den beiden Methoden lassen sich an Beispielen verdeutlichen. Sozialpsychologen, die sich für das Thema Aggression interessieren, erforschten, ob Filme mit Gewaltdarstellungen einen Einfluss auf das spätere Verhalten des Zuschauers haben (► Kap. 9 und ■ Abb. 2.2). Diese Frage kann sowohl im Rahmen von echten Experimenten mit Zufallszuweisung als auch mittels Quasiexperimenten untersucht werden. Ein Beispiel für ein echtes Experiment zu diesem Thema ist die Studie von Liebert und Baron (1972): Jungen und Mädchen in zwei Altersgruppen wurden zufällig einer von zwei Experimentalbedingungen zugewiesen. Während in der einen Bedingung Filmausschnitte mit Gewaltszenen zu sehen waren, wurden in der anderen Bedingung Ausschnitte aus einem spannenden Sportwettkampf gezeigt.

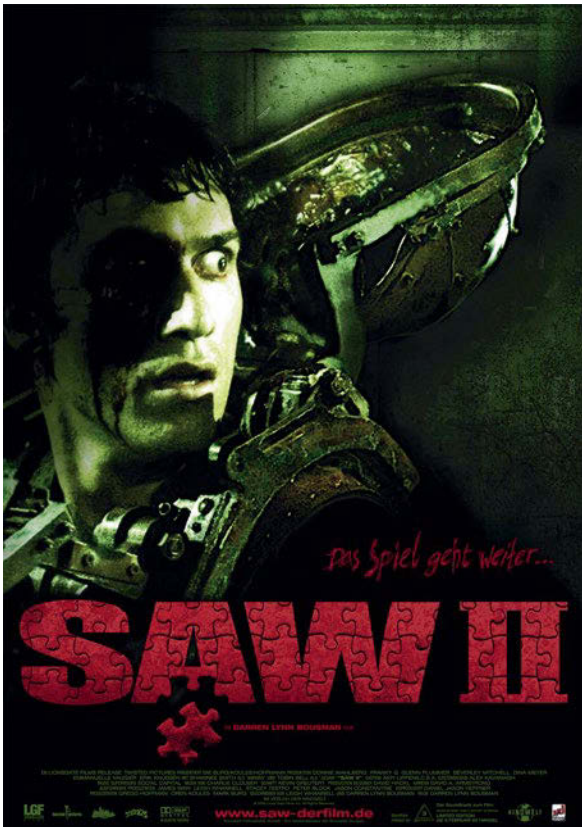
Danach hatten beide Gruppen von Kindern scheinbar die Möglichkeit, einem anderen Kind weh zu tun. Die Kinder, welche die Gewaltszenen gesehen hatten, nutzten diese Möglichkeit häufiger als die Kinder, denen das gewaltfreie Material gezeigt worden war. Da die Kinder den beiden Experimentalbedingungen *nach Zufall* zugewiesen worden waren, können die beobachteten Unterschiede auf das unterschiedliche Filmmaterial zurückgeführt werden, kaum auf vorher bestehende Unterschiede zwischen den Kindern.

Ein Beispiel für eine quasiexperimentelle Untersuchung zum selben Thema ist die Studie von Black und Bevan (1992): Hier füllten Personen unter einer von vier



■ **Abb. 2.3** Die selbst beurteilte Neigung, sich aggressiv zu verhalten, in Abhängigkeit von der Art des Films und davon, ob der Befragte darauf wartete, einen Film zu sehen, oder ihn gerade gesehen hatte (Daten von Black & Bevan, 1992. Copyright © 1992 Wiley-Liss, Inc., A Wiley Company, mit freundlicher Genehmigung)

Bedingungen einen Fragebogen aus, der die Bereitschaft zu aggressivem Verhalten messen sollte: (1) während jemand vor dem Kino in einer Schlange ansteht, um einen Gewaltfilm zu sehen, (2) während jemand ansteht, um einen gewaltfreien Film zu sehen, (3) nachdem eine Person gerade einen Gewaltfilm gesehen hat, und (4) nachdem jemand gerade einen gewaltfreien Film gesehen hat. Wie man ■ Abb. 2.3 entnehmen kann, fanden die Forscher heraus, dass diejenigen, die auf einen Gewaltfilm warteten, eine größere Neigung zu aggressivem Verhalten zeigten, als solche, die auf einen gewaltfreien Film warteten. Es stellte sich ferner heraus, dass Befragte, die gerade einen Gewaltfilm gesehen hatten, eine größere Tendenz zur Aggression zeigten als diejenigen, die warteten, um einen Gewaltfilm zu sehen. Es fanden sich jedoch keine Unterschiede zwischen denen, die gerade einen gewaltfreien Film gesehen hatten, und denen, die auf einen gewaltfreien Film warteten. Diese Befunde stehen im Einklang mit der Vermutung, dass Gewaltfilme die Aggressionsbereitschaft erhöhen (■ Abb. 2.4). Durch den Umstand, dass die Versuchsteilnehmer den unterschiedlichen Bedingungen nicht zufällig zugewiesen worden waren, lassen sich allerdings auch andere Erklärungsmöglichkeiten nicht ausschließen. Beispielsweise könnte es sein, dass Gewaltfilme nur bei solchen Personen die Aggressionsbereitschaft erhöhen, die bereits von sich aus an derartigen Filmen interessiert sind.



▣ **Abb. 2.4** Nimmt bei uns allen die Neigung zu aggressivem Verhalten zu, wenn wir einen gewalthaltigen Film gesehen haben, oder nehmen aggressive Neigungen von vornherein nur bei denjenigen zu, die sich zum Ansehen solcher Filme hingezogen fühlen? (© imago / United Archives)

Oftmals ist ein Quasiexperiment die einzige Möglichkeit, eine experimentelle Studie zu einem sozialen Phänomen durchzuführen. Ethische und praktische Erwägungen machen es häufig unmöglich, Personen verschiedenen experimentellen Bedingungen *zufällig* zuzuweisen. Wenn man sich etwa wie Stroebe, Stroebe und Domittner (1988) für die Wirkungen von Partnerverlust auf die Gesundheit interessiert, ist es offensichtlich nicht möglich, die Teilnehmer an dieser Forschung zufällig den beiden Bedingungen „verwitwet“ und „nicht verwitwet“ zuzuweisen. Dieses Problem zeigt sich auch in vielen anderen Forschungsgebieten. Die Wahl der Forschungsstrategie ist somit oft ein Kompromiss zwischen dem Optimalen und dem praktisch Möglichen. Erfreulicherweise ist die Entwicklung einiger quasiexperimenteller Designs so weit fortgeschritten, dass es mit einiger Gewissheit möglich ist, aus ihnen kausale Schlussfolgerungen zu ziehen (Judd & Kenny, 1981a, b; West, Biesanz, & Pitts, 2000; ► **Persönlichkeiten: Charles M. Judd**).

## Persönlichkeiten

**Charles M. Judd** (geb. 1946) ist ein führender Wissenschaftler im Bereich der sozialen Kognition und Stereotypisierung, aber auch ein hervorragender Methodiker. Er erwarb seinen B.A. mit Hauptfach Romanistik an der Yale University, studierte dann Theologie am Union Theological Seminary, New York, bevor er sich stärker für Psychologie zu interessieren begann. Er schloss sein Graduiertenstudium in Psychologie an der Columbia University ab und promovierte bei Morton Deutsch. Judd begann seine Laufbahn als akademischer Lehrer an der Harvard University und ging dann an die University of Colorado in Boulder, an der er seit 1986 blieb (mit Ausnahme von zwei Jahren an der University of California in Berkeley). Heute ist er Professor of Distinction am College of Arts and Sciences. Er ist Experte für experimentelles Design und Auswertung sowie für Evaluation und quasiexperimentelle Designs. Er veröffentlichte zahlreiche sehr einflussreiche Artikel über Statistik (namentlich über Mediationsanalyse und Moderatoreffekte) und amtierte als Herausgeber für viele führende psychologische Fachzeitschriften. Im Jahr 1999 erhielt er den Thomas M. Ostrom Award for Lifetime Contributions to Social Cognition Theory and Research. Im Jahr 2006 wurde ihm von der Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation an der Université Catholique de Louvain in Louvain-la-Neuve (Belgien) ein Ehrendokortitel verliehen.

Es ist auch im Feld möglich, echte Experimente durchzuführen; in diesem Fall spricht man dann von **Feldexperimenten** (► **Kap. 1**). In Feldexperimenten versucht man, die Vorteile beider Ansätze miteinander zu vereinen: die Kontrollierbarkeit eines Laborexperiments und den Realismus eines Quasiexperimentes. Ein Beispiel für ein solches Feldexperiment wird in ► **Aus der Forschung: Ein Feldexperiment zum Thema Hilfsbereitschaft** beschrieben.

### Definition

**Feldexperiment (field experiment):** Ein echtes Experiment mit Zufallszuweisung in einem natürlichen Setting.

## 2.2.2 Umfrageforschung

Die praktischen und ethischen Überlegungen, die für Quasiexperimente sprechen, lassen sich in einem allgemeineren Sinne auch auf die **Umfrageforschung** übertragen (Oppenheim, 1992; Schwarz, Groves, & Schuman, 1998;



## Aus der Forschung

**Ein Feldexperiment zum Thema Hilfsbereitschaft**

Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). „From Jerusalem to Jericho“: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 100–108.

**Einleitung**

Die Forscher untersuchten die Hypothese, wonach ein Grund, warum Zuschauer anderen nicht zu Hilfe kommen, selbst wenn diese eindeutig Hilfe brauchen, darin besteht, dass Hilfe mit „Kosten“ verbunden ist. Bei den speziellen Kosten, die sie in ihrer Studie untersuchten, ging es um Zeit. Um einem Fremden beistehen zu können, muss man häufig vom ursprünglichen eigenen Zeitplan abweichen. Eine solche Abweichung kann den eigenen Tagesplan umwerfen. Die Forscher wollten auch untersuchen, ob es einen Einfluss auf die Hilfsbereitschaft hätte, wenn man die Menschen an das Gleichnis vom barmherzigen Samariter erinnerte, in dem ein „Passant“ einem Fremden beisteht, der Hilfe braucht. Sie überprüften diese Hypothesen in einem Feldexperiment (► Kap. 10). Sie erfassten auch individuelle Unterschiede im Hinblick auf Religiosität, um festzustellen, ob diese das Hilfeverhalten beeinflussen würden.

**Methode**

Bei den Teilnehmern an der Studie handelte es sich um männliche Seminarstudenten (d. h. um angehende Priester), die der Meinung waren, sie nähmen an einer Studie zur „religiösen Ausbildung und zum Beruf des Priesters“ teil. Jeder Teilnehmer begann die Studie in einem bestimmten Gebäude und wurde dann gebeten, in ein zweites Gebäude zu gehen, um die Untersuchung dort fortzusetzen. Bevor er das erste Gebäude verließ, wurde experimentell die Meinung manipuliert, wie rasch der Teilnehmer ins andere Gebäude gehen sollte. Diese Manipulation hatte drei Stufen: dass kein Grund zur Eile bestehe, dass ein mittleres Maß an Eile erforderlich sei oder dass

sich der Teilnehmer für den zweiten Teil der Studie bereits verspätet habe und er sich beeilen solle. Dies war die Manipulation der ersten Variable, des Zeitdrucks (keine vs. mittlere vs. große Eile). Im zweiten Teil der Studie erwarteten die Teilnehmer entweder, über das Gleichnis vom barmherzigen Samariter oder über die Berufsaussichten für Studierende eines Priesterseminars zu sprechen. Hier handelte es sich um die zweite Manipulation: Das Gleichnis vom barmherzigen Samariter wurde entweder psychologisch salient gemacht oder nicht. Das Design der Studie ist in [Abb. 2.5](#) dargestellt. Auf seinem Weg zum anderen Gebäude durchschritt der Teilnehmer einen kleinen Weg, auf dem eine Person (das vermeintliche „Opfer“, in Wirklichkeit jedoch ein Komplize des Versuchsleiters) in einem Türeingang kauern mit gesenktem Kopf und geschlossenen Augen saß. Als der Teilnehmer am Opfer vorbeiging, hustete es zweimal und stöhnte. Die abhängige Variable in diesem Feldexperiment war das Ausmaß, in dem der Teilnehmer etwas unternahm, um dieser Person, die sich offensichtlich in einer Notlage befand, zu helfen. Der Grad des Hilfeverhaltens der Teilnehmer wurde beobachtet und kodiert.

**Ergebnisse**

Das Hilfeverhalten wurde signifikant durch die Manipulation des Zeitdrucks beeinflusst. Die Ergebnisse sind in [Abb. 2.6](#) zusammengefasst. Die Personen in der Bedingung „keine Eile“ zeigten mehr Hilfsbereitschaft als jene in der Bedingung mit „mittlerer Eile“, die wiederum hilfsbereiter waren als jene in der „große Eile“-Bedingung. Es gab auch eine statistisch nicht signifikante Tendenz,

dass die Erinnerung an das Gleichnis einen Einfluss hatte: Diejenigen, die daran erinnert wurden, waren hilfsbereiter als jene, die nicht erinnert wurden. Aus den individuellen Unterschieden im Hinblick auf Religiosität ließ sich nicht vorhersagen, ob die Teilnehmer anhielten, um zu helfen, obwohl es einen Zusammenhang zur Art der Hilfeleistung gab.

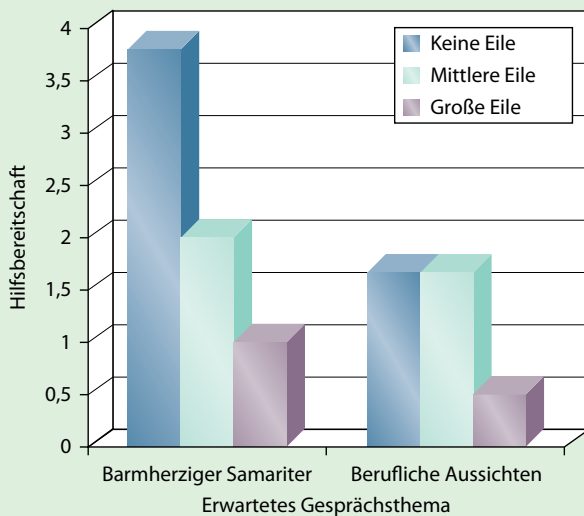
**Diskussion**

Selbst Personen, die sich für einen Beruf entschieden hatten, dessen Anspruch es ist, anderen zu helfen, wurden vom Zeitdruck beeinflusst. Wenn sie in Eile waren, waren auch jene angehenden Priester, die dachten, sie seien auf dem Weg zu einer Diskussion über das Gleichnis vom barmherzigen Samariter, weniger bereit, einem Fremden Hilfe anzubieten, der sich in einer Notlage befand, als vergleichbare Personen, die nicht so sehr in Eile waren ([Abb. 2.7](#)). Aus methodologischer Sicht ist das Bemerkenswerte an diesem Feldexperiment, dass es in einem natürlichen, alltäglichen Setting durchgeführt wurde. Die Teilnehmer wurden zufällig einer von sechs experimentellen Bedingungen zugewiesen; deshalb gehen im Prinzip alle Unterschiede, die man zwischen diesen sechs Bedingungen fand, auf die experimentellen Manipulationen zurück. Daher war die interne Validität hoch (die Forscher konnten sich also relativ sicher sein, dass Veränderungen der unabhängigen Variable Veränderungen der abhängigen Variable *verursachen*). Außerdem bedeutet die Tatsache, dass die experimentelle Situation relativ alltäglich war, dass diese Studie als sehr realistisch anzusehen ist (sie hat also auch eine hohe externe Validität). Es handelt sich um ein gutes Beispiel für ein Feldexperiment.

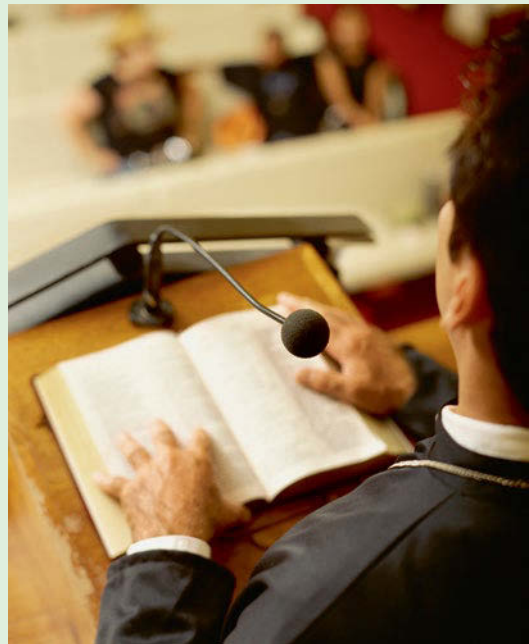
■ **Abb. 2.5** Design des Feldexperiments von Darley und Batson (1973. Copyright © 1973 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

	Ausmaß der Eile		
	Keine	Mittlere	Große
Erwartetes Gesprächsthema			
Barmherziger Samariter			
Berufliche Aussichten			

## Aus der Forschung (Fortsetzung)



■ **Abb. 2.6** Mittelwerte für Hilfeverhalten in Abhängigkeit vom Ausmaß der Eile (keine, mittlere oder große) und vom erwarteten Gesprächsthema (Gleichnis vom barmherzigen Samariter oder berufliche Aussichten angehender Priester) (Nach Darley & Batson, 1973. Copyright © 1973 by the American Psychological Association. Adapted with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)



■ **Abb. 2.7** Wären Sie eher bereit, jemandem zu helfen, der in Not ist, wenn Sie vorher eine Predigt zum Gleichnis vom barmherzigen Samariter gehört hätten? (© George Doyle / Thinkstock)

Visser, Krosnick, & Lavrakas, 2000). Umfragen unterscheiden sich insofern von Experimenten und Quasiexperimenten, als sie darauf abzielen, das bestehende Niveau relevanter Variablen zu erfassen, anstatt sie zu manipulieren (► Im Alltag: Umfrageforschung). Wie bei Experimenten geht es in Umfragen darum, Zusammenhänge und/oder Ursache-Wirkungs-Beziehungen zwischen Variablen zu finden. Wenn man keine Kontrolle über die unabhängigen Variablen – sie werden auch *Prädiktoren* genannt – hat, ist es jedoch praktisch nicht möglich, Gewissheit über ihre kausale Rolle zu erlangen. Aus diesem Grund werden in Umfragen oft andere Variablen erfasst, die in die statistischen Auswertungen einbezogen werden können – die dann also sozusagen *statistisch kontrolliert* werden –, um mögliche Alternativerklärungen für den Zusammenhang zwischen einer Prädiktorvariable und einer Ergebnisvariable auszuschließen.

### Definition

**Umfrageforschung (survey research):** Eine Forschungsstrategie, bei der eine Stichprobe von Befragten interviewt wird (oder einen Fragebogen ausfüllt); die Befragten werden so ausgewählt, dass sie repräsentativ für die Population sind, aus der sie gezogen wurden.

Ein Beispiel für diese Strategie geben Pratto, Sidanius, Stallworth und Malle (1994). Sie vertraten die Auffassung, dass viele unterschiedliche Arten von Intergruppenvorurteilen durch eine Persönlichkeitsvariable vorhergesagt werden können, die sie als *Soziale-Dominanz-Orientierung* bezeichneten (social dominance orientation; abgekürzt SDO, ► Kap. 14). Diese Variable bringt zum Ausdruck, ob Menschen eine Vorliebe für ungleichen Status zwischen sozialen Kategorien haben: Jemand, der hohe Werte in Bezug auf SDO hat, sollte beispielsweise sexistischer sein und stärker gegen gleiche Rechte für ethnische Minderheiten eingestellt sein. Als Stützung dieser Vorhersage fanden Pratto et al. (1994), dass SDO in der Tat positiv mit Sexismus einherging und negativ damit korrelierte, ob jemand

<http://www.springer.com/978-3-642-41090-1>

Sozialpsychologie

Jonas, K.; Stroebe, W.; Hewstone, M. (Hrsg.)

2014, XXI, 691 S. 277 Abb., 283 Abb. in Farbe. Mit

Online-Extras., Hardcover

ISBN: 978-3-642-41090-1