

## Sozialer Einfluss

Zusammenfassung von Carlo Michaelis (2259062)

**Thema:** Compliance (Dolinski, 2000)

### Zusammenfassung

---

In der Studie von Dolinski geht es darum, wie sich Verhalten und Verhaltensbestreben gegenseitig beeinflussen. Im Fokus stehen dabei unterschiedliche Theorien und Ansätze. Zentral wird dabei eine Theorie von Bem betrachtet, welche davon ausgeht, dass das Verhalten Einstellung und Meinung beeinflusst (**Selbstwahrnehmungstheorie**).

In der Studie werden vor allem 2 zentrale Problemstellungen behandelt:

1. Ist bei der Selbstwahrnehmung eher das Bestreben oder das Ergebnis von Bedeutung?
2. Variante der Fuß-in-der-Tür-Technik um das Bestreben nachzugeben zu untersuchen.

### Experimente

Alle Experimente wurden in größeren Städten in Südpolen mit Personen durchgeführt, die aussähen, als wären sie 18 Jahre alt. Alle Experimente wurden auf der Straße durchgeführt und es gab mehrere Komplizen, welche unterschiedliche Verhaltensweisen hervorriefen.

In den Experimenten wurden Probanden auf der Straße angesprochen und nach Hilfe gebeten. Je nach Experiment variierte diese Hilfeleistung:

- Wegbeschreibung zu einer nicht-existierenden Straße (unmöglich)
- Bestimmung eines unerkennbaren Ortes auf der Karte (unmöglich)
- Wegbeschreibung zu einem einfachen Ziel (möglich)
- Wegbeschreibung zu einem einfachen Ziel zeichnen (möglich, aber aufwändig)

Nach dem der Proband eine dieser Hilfeleistungen absolviert hatte (nur Experimentalgruppe), wurde er in einem bestimmten Abstand (100m oder 400m) nach Hilfe gebeten (auch Kontrollgruppe). Diese Hilfeleistung war relativ ähnlich, variierte jedoch auch ein wenig:

- Jemanden Bitten auf Gepäck aufzupassen
- Jemanden Bitten auf ein Fahrrad aufzupassen

In einer zusätzlichen Bedingung in Experiment 4, wurden in einer von zwei Experimentalgruppen die Probanden gebeten in einem dritten Schritt eine Petition zu unterzeichnen.

In einer zusätzlichen Bedingung in Experiment 7, entfiel die zweite Hilfeleistung, dafür wurden die Probanden an einer späteren Stelle gebeten einen sehr kurzen Fragebogen auszufüllen. In diesem Fragebogen wurden neben Pseudoeigenschaften (welche nur zu Tarnung gegeben wurden) die zwei Eigenschaften Altruismus und Ergebenheit abgefragt.

### Ergebnis

Im Ergebnis stellte sich nach insgesamt 7 Experimenten heraus, dass grundsätzlich eine erhöhte Hilfsbereitschaft (in Situation 2 „aufpassen“) vorlag, wenn in der ersten Situation entweder (1) eine schwierigere (aber mögliche) Aufgabe gegeben wurde (schwierige Variante der Fuß-in-der-Tür-Technik) oder wenn (2) eine unmögliche Aufgabe gegeben wurde.

Bei der Erklärung dieses Phänomens wurden zwei Erklärungs-Varianten systematisch ausgeschlossen. Dazu zählt eine erhöhte Hilfsbereitschaft wegen (1) Verlegenheit und Schuldgefühlen, sowie eine erhöhte Hilfsbereitschaft wegen einer (2) aversiven Spannung.

Erklärt werden können die Phänomene nach dieser Studie am besten durch die **Selbstwahrnehmungstheorie**.