

Internetkurse für die Klausur

1. Psychologie
2. Methoden
3. Lernen
4. Problemlösen
5. Piaget
6. Personenwahrnehmung

Sozialpsychologie (3.7.)

- Definition Sozialpsychologie
- Abgrenzung der Sozialpsychologie
- Alltagsbeispiel
- Rahmenmodell
- Demonstrationen zur Personenwahrnehmung
- Beobachtungs- und Beurteilungsfehler
- Implizite Persönlichkeitstheorie
- Attribution
- Fazit zur Personenwahrnehmung

Literatur für den Bereich Sozialpsychologie

- Krapp, A. & Weidenmann, B. (Hrsg.) (2001). Pädagogische Psychologie (Kap. 7.2.4. bis einschl. 7.3.4. und 8.1. bis einschl. 8.5.). Weinheim: Beltz VU
- Schweer, M. K.W. (Hrsg.) (2000). Lehrer-Schüler-Interaktion (Kap. 1.2. & 1.4.). Opladen: Leske + Budrich
- Aronson, E., Wilson, T. & Akert, R. (2004). Sozialpsychologie. München: Pearson

Was ist Sozialpsychologie?

- „Sozialpsychologie befasst sich mit dem Verhalten, Denken und Fühlen von Menschen in sozialen Situationen. Sie untersucht vor allem die Bedingungen und Folgen sozialer Beziehungen zwischen Menschen“ (Ulich, K. (2001, S. 41). Sozialpsychologie der Schulklasse. Weinheim: Beltz.

Ein Alltagsbeispiel

Lehrer Müller: „Heute war es mal wieder in der 7c) besonders unruhig. Ich hatte Mühe, die Klasse bei der Stange zu halten. Ausgerechnet da musste natürlich Felix, der Störenfried, wieder stören. Als ich gerade etwas Ruhe hatte und nach hinten ging, um am letzten Tisch etwas zu kontrollieren, da schmiss er scheppernd sein Geo-Dreieck auf den Gang“

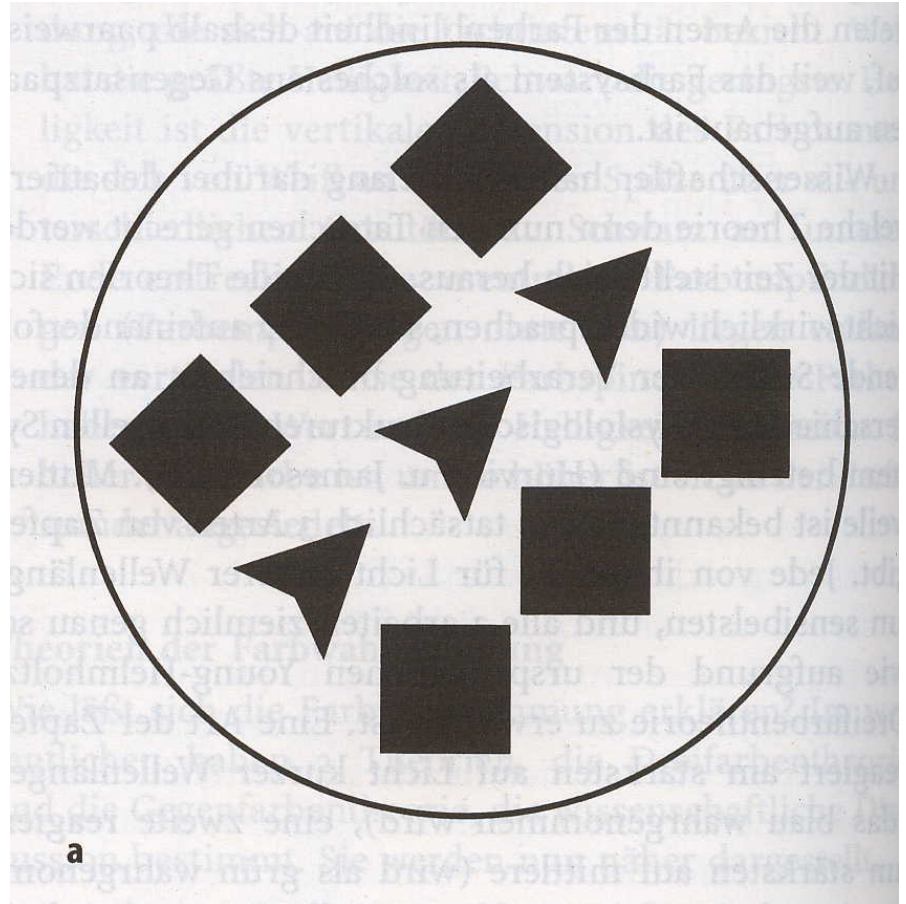
„Felix: „Heute war der Müller wieder ganz schlecht drauf. Der kleinste Dreck hat ihn aufgeregt. Als mir aus Versehen mein Geo-Dreieck runter fiel, da hat er ein wildes Theater gemacht. Ich glaub, der hat mich auf dem Kieker. Der ist so ein richtig autoritärer Pauker“

Folgerungen aus dem Alltagsbeispiel

- Unterschiedliche Personen nehmen Unterschiedliches wahr
- Personen neigen zu Kategorisierungen (z.B. „Störenfried“, „autoritärer Pauker“)
- Personen machen sich Gedanken über andere Personen und bilden Erwartungen aus
- Personen neigen dazu, ihre Erwartungen bestätigt zu sehen
- Bedeutung dessen, was sich „im Kopf“ von Personen abspielt

Demonstration

Objekt-
Wahrnehmung:
Gliederung



Demonstration

Objekt- Wahrnehmung: Gliederung

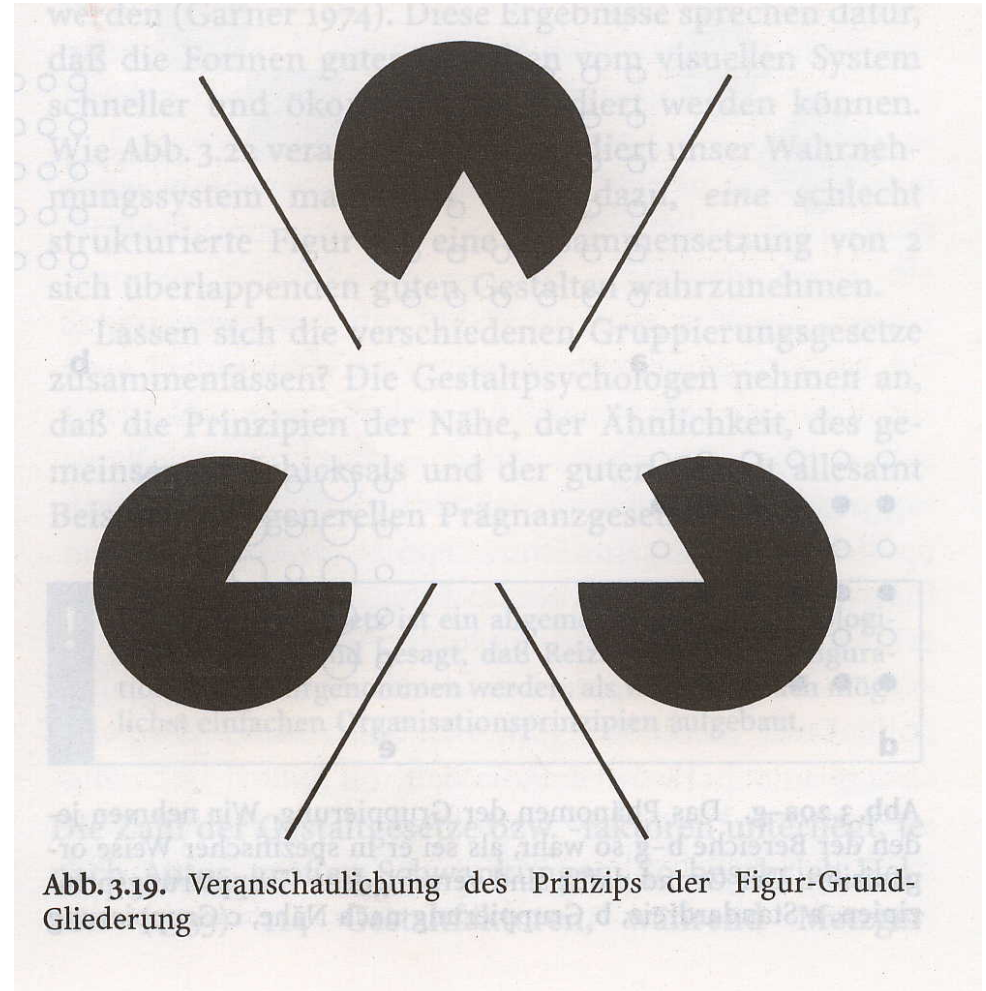


Abb. 3.19. Veranschaulichung des Prinzips der Figur-Grund-Gliederung

Demonstration

Objekt- Wahrnehmung: Konstruktion/ Ergänzung

146

3 Wahrnehmung

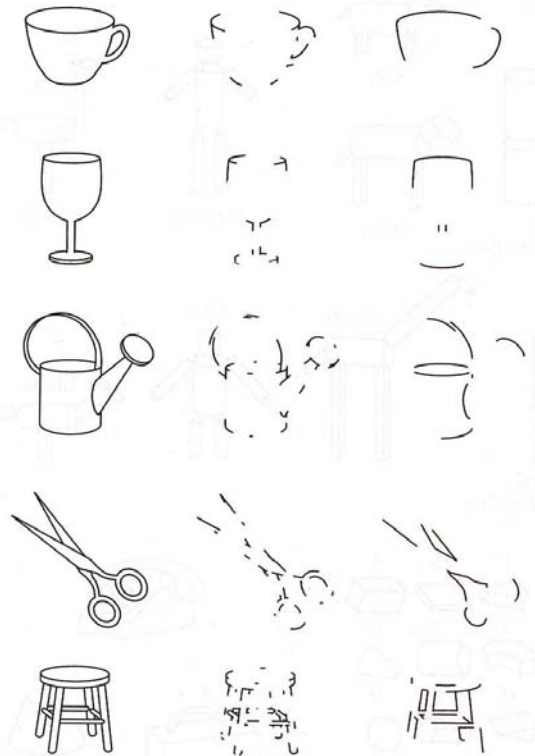
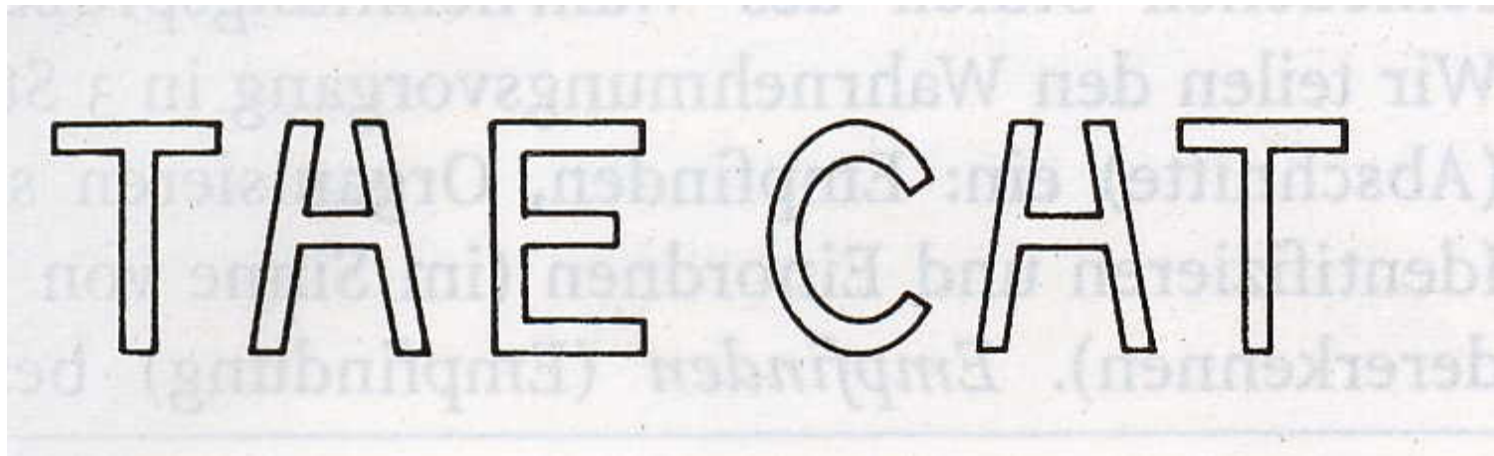


Abb. 3.36. Die Rolle von Teilen einer Reizkonfiguration beim Erkennen von Objekten. Die Weglassungen in der mittleren Spalte lassen die Teile unversehrt. Hingegen werden die Teile der Reizkonfiguration in der rechten Spalte durch die Weglassungen auseinandergerissen. Stimmen Sie zu, daß die Objekte in der mittleren Spalte leichter zu erkennen sind?

Demonstration

Objekt-
Wahrnehmung:
Konstruktion/
Ergänzung



Demonstration

soziale Wahr-
nehmung



Fazit

- Wahrnehmen ist kein „Abbilden“, sondern ein konstruktiver Prozess!
- Eigene Bedürfnisse, Annahmen beeinflussen die Wahrnehmung und Beurteilung
- Dies umso mehr, wenn es um die Personenwahrnehmung geht!

Abbildung 2: Ein transaktionales Modell der Lehrer-Schüler-Beziehung (vgl. Nickel, S. 270)

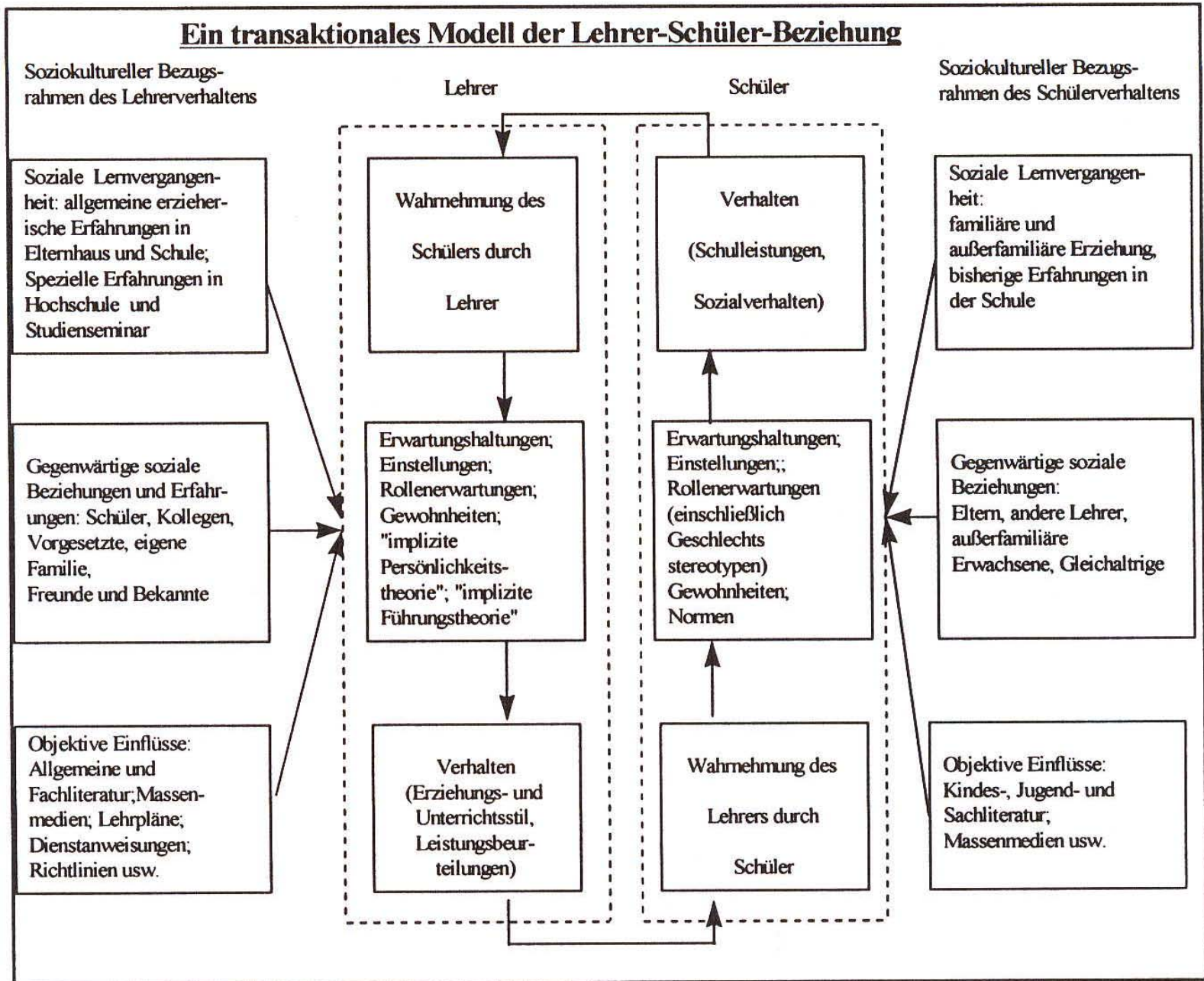
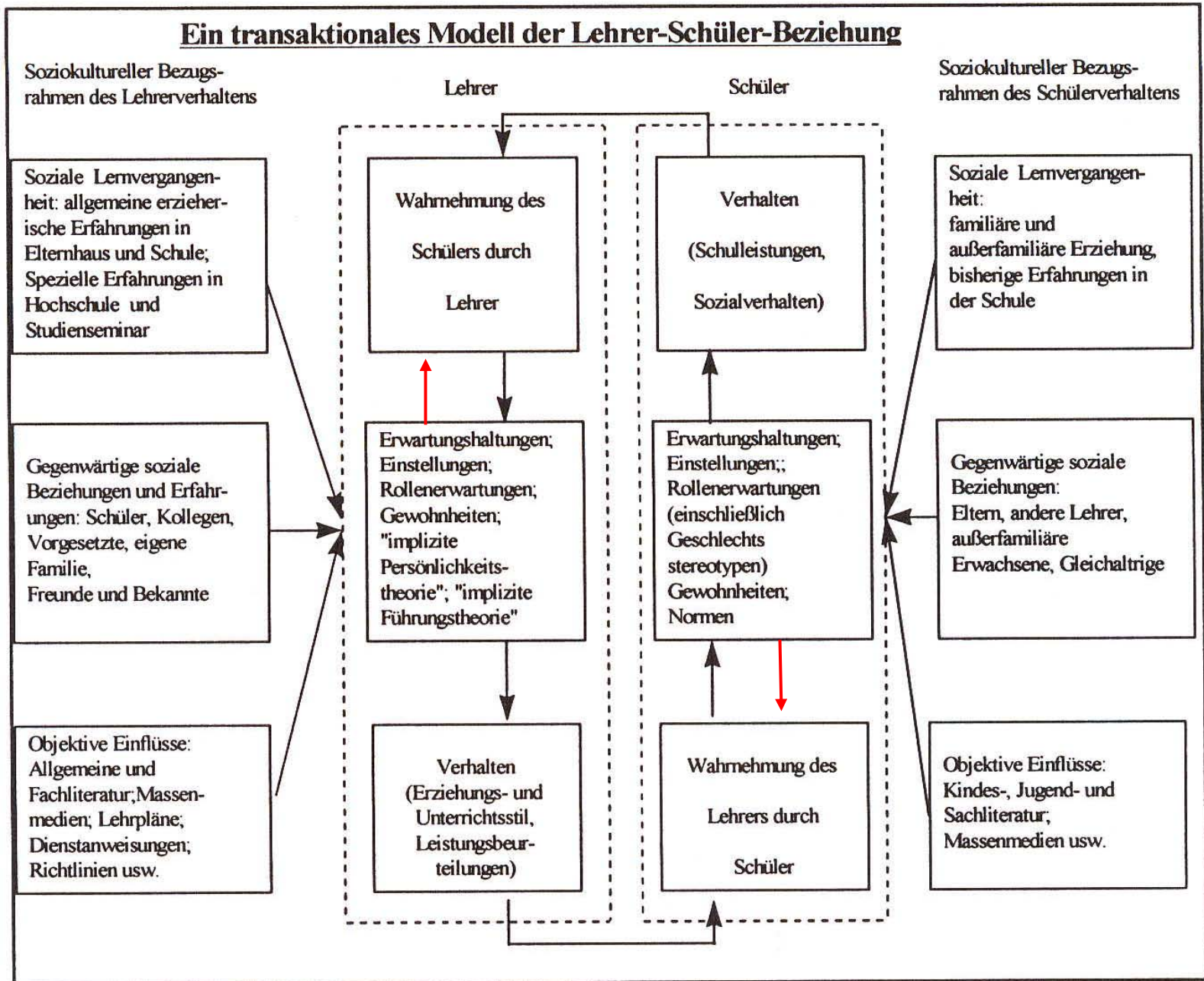


Abbildung 2: Ein transaktionales Modell der Lehrer-Schüler-Beziehung (vgl. Nickel, S. 270)



Fehler auf der Seite des Beobachters/Beurteilers (1)

- Gedächtnis- und Erinnerungsfehler
 - Vergessen von Handlungen oder Ereignissen
- Tendenz zur konsistenten Darstellung
 - Schlüssiges Gesamtbild konstruieren (z.B. auf Grund von Stereotypen oder Vorurteilen)
- logischer Fehler: implizite Persönlichkeitstheorie
 - Bewusste Schlussfolgerungen, die falsch sein können (z.B. „Brillenträger sind intelligent“)
- Hof-Effekt (engl. Halo-Effekt)
 - Ein zentrales Merkmal bzw. ein zentraler Gesamteindruck „überstrahlt“ andere Merkmale: z.B. wer sympathisch ist, wirkt auch intelligent

Fehler auf der Seite des Beobachters/Beurteilers (2)

- Milde-Effekt
 - Erwünschte Eigenschaften werden als hoch (vorhanden), unerwünschte als niedrig (bzw. nicht vorhanden) eingeschätzt, Gegenteil: Strenge-Fehler
- Kontrastfehler
 - Beobachter „sieht“ Eigenschaften, die er selbst nicht hat, Gegenteil: Ähnlichkeitsfehler
- Zentrale Tendenz
 - Beurteilung/Beobachtung von „mittleren“ Ausprägungen, Vermeidung von extremen Beurteilungen, Gegenteil: extreme Beurteilung

Fehler auf der Seite des Beobachters/Beurteilers (3)

- unkritische Zustimmung (Ja-Sage-Tendenz)
 - Z.B. beim Fragebogen immer „ja“ ankreuzen
- Positions- und seriale Effekte
 - erster oder letzter Eindruck (z.B. Schüler, der in der ersten Stunde negativ auffällt, wird sehr negativ bewertet)

Implizite Persönlichkeitstheorie

- Implizite Persönlichkeitstheorie: Gesamtheit der Annahmen einer Person über die Merkmale anderer Personen
 - „implizit“: Normalerweise nicht bewusst (aber möglicherweise bewusststeinsfähig)
 - ...“theorie“: Die Annahmen über Merkmale anderer Personen sind theorieähnlich organisiert (z.B. als Wenn-Dann-Aussagen)
- Implizite Persönlichkeitstheorie als Spezialfall von Subjektiven Theorien
 - Subjektive Theorien: ähnlich wie wissenschaftliche Theorien
 - Erklärung (z.B. „Schlechtes Elternhaus und mangelnde Begabung“)
 - Prognose („Fritz ist aus der Unterschicht und wird auf Gymnasium versagen“)
 - Handlungsempfehlungen (z.B. „Bei Faulen hilft nur Druck“)

Implizite Persönlichkeitstheorie des Lehrers:

Beispiel Schülerkategorisierungen

- Studie von Hofer: 15 Deutsch-Lehrer aus Klassen 8 bis 10 beurteilten ihre (insgesamt 358) Schüler hinsichtlich 25 Eigenschaften auf 7-Punkte-Skala
- Clusteranalyse (Ähnlichkeitsgruppierung der beurteilten Schüler) ergab 5 Schülertypen:
 - Klassenprimus
 - Arbeiter
 - Extravertierter
 - introvertiert-sensibler
 - schlechter Schüler

Schülerkategorisierungen: Zusammenhänge mit dem Handeln

- Weitere Studie von Hofer et al. (1979, 1982): Lehrer verhalten sich dem jeweiligen Schülertyp gegenüber weitgehend erwartungskonform:
 - am meisten Frage-Antwort-Kontakte (aber auch negative Rückmeldung) bei extravertiertem und schlechtem Schüler,
 - kürzere öffentliche Kontakte mit schlechtem und introvertiertem Schüler,
 - gute Schüler erhalten detailliertere Rückmeldung
 - aber (erwartungswidrig): weniger außerunterrichtliche Kontakte mit schlechtem Schüler
- Schülerkategorien beeinflussen somit die Wahrnehmung und das Verhalten

Attribution

- Attribution: Subjektive Ursachenerklärung
 - Z.B. für Handlungen (Ursache in Person oder Situation)
 - Beispiel: Leistungsergebnisse (z.B. Glück, Fähigkeit)
- Attributionen beeinflussen Erwartungen
 - Z.B. wenn Attribution auf Glück-> keine stabile Erwartung
- Attributionen sind wie Erwartungen Elemente der Subjektiven (oder auch der impliziten) Theorie
 - Subjektive Theorie: Annahmengenüge über Sich und die Welt
 - Im Gegensatz zur impliziten Theorie prinzipiell verbalisierbar

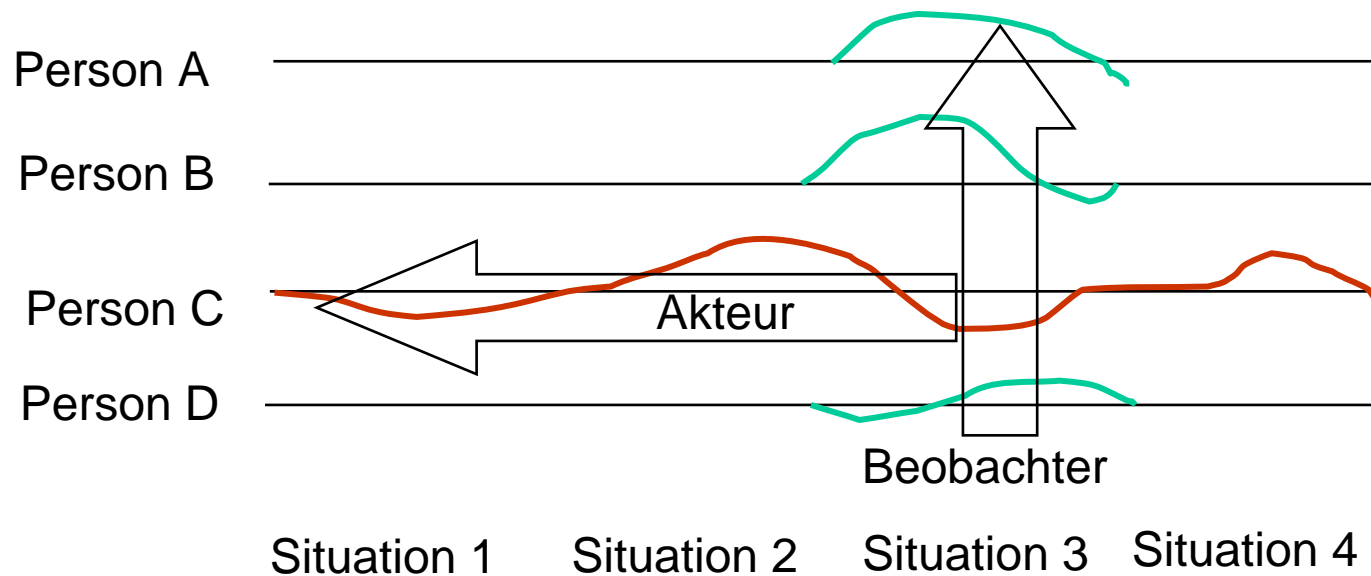
Lokation und Stabilität als Dimensionen der Ursachenattribution nach Weiner, 1971)

	Lokation	
Stabilität	internal	external
stabil	Fähigkeit	Aufgaben- schwierigkeit
variabel	Anstrengung	Zufall

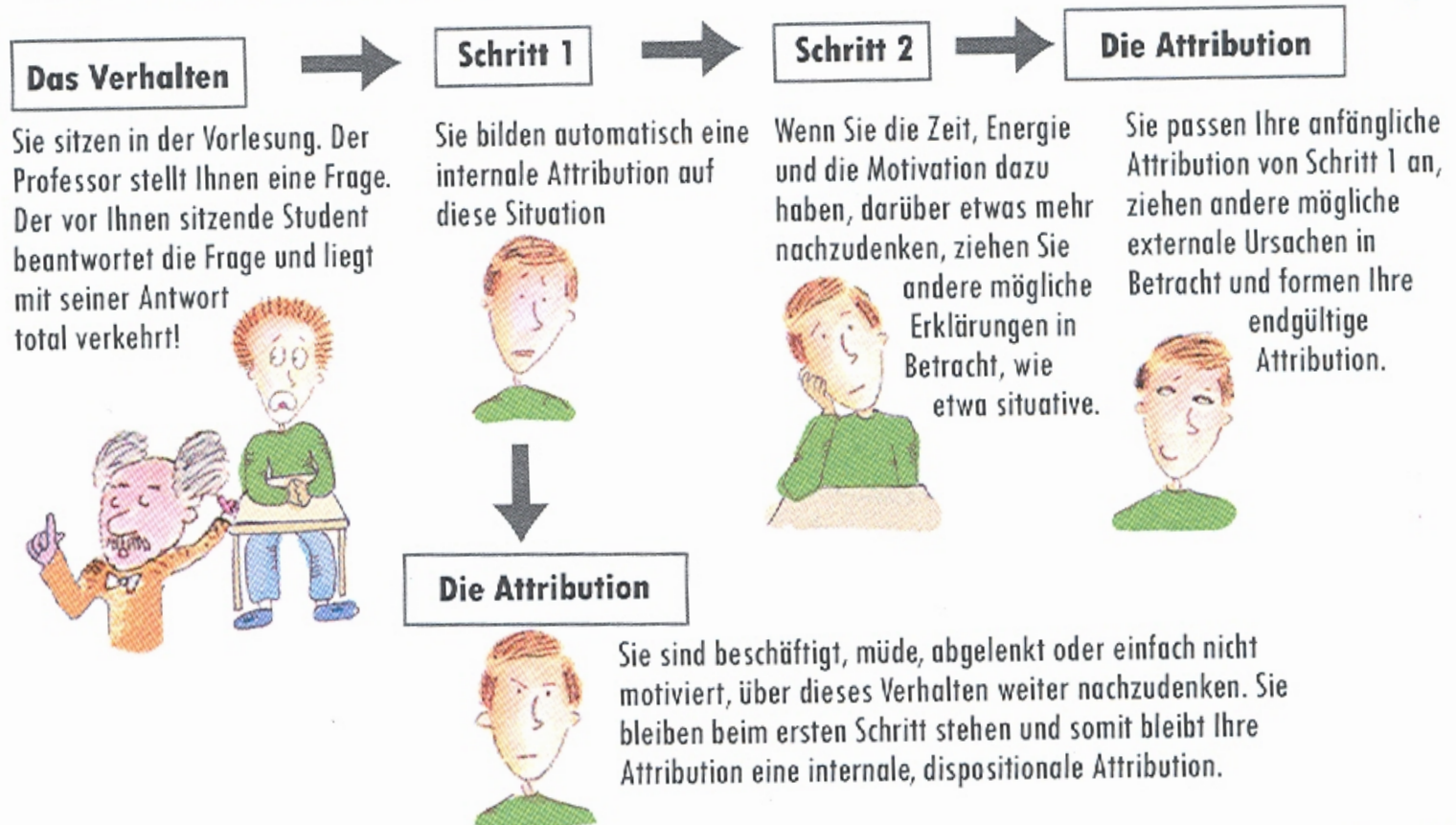
- Ursachen(selbst)attribution beeinflusst die eigenen Motivation und das eigene Handeln
- Ursachen(fremd)attribution beeinflusst die Interaktion mit der anderen Person

Fundamentaler Attributionsfehler

- Perspektive des Akteurs: Ursachen (insb. für negative Ereignisse) liegen meist außerhalb der Person
- Beobachterperspektive: Ursachen liegen meist innerhalb der Person



Attribution als zweistufiger Prozess



Zusammenfassung

- Interaktion (Lehrer, Schüler Eltern) und Personenwahrnehmung ist beeinflusst durch und beeinflusst die
 - Annahmen, Ursachenerklärungen (Attributionen), implizite Persönlichkeitstheorie,...
- Personenwahrnehmung ist daher durch Merkmale charakterisiert, die zu Fehlern führen können
- Wir sollten unsere Fehler kennen und unsere Annahmen, Attributionen usw. prüfen
- Handelnde attribuieren eher external, Beobachter eher internal
- Von der Selbst- und Fremdattribution hängt z.B. u.a. Lernmotivation ab!