



# Einstellungen

Prof. Dr. Wolfgang Schlicht  
SoSe 2003



- *Dreikomponenten-Modell:*
  - emotional-affektive Komponente
    - ✓ „Ich mag oder ich mag nicht...“
  - kognitive oder Meinungskomponente
    - ✓ „Ich bin der Überzeugung, dass ...“
  - konative Komponente
    - ✓ „Ich tue gerne ...“

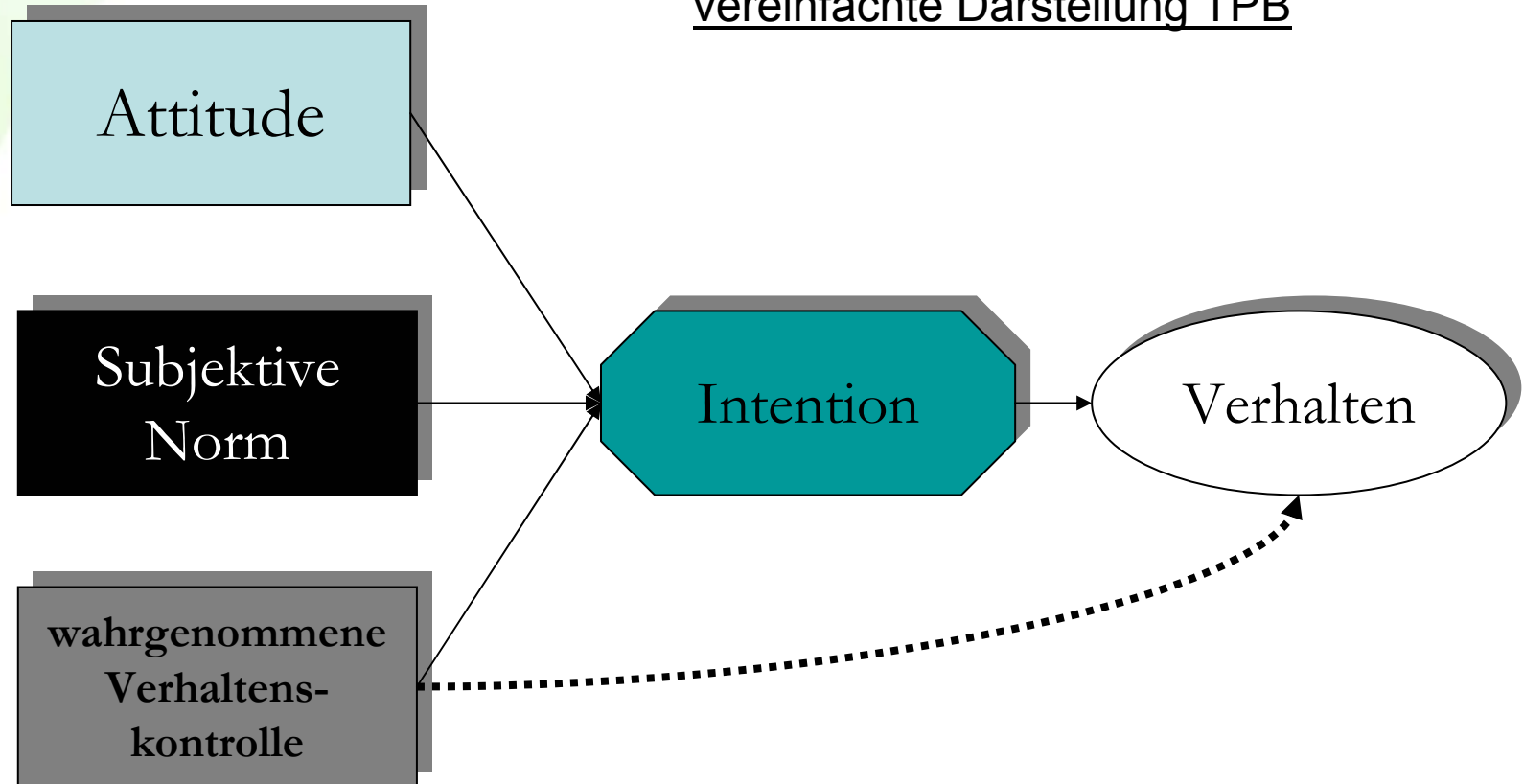
(Rosenberg & Hovland, 1960)



- *Korrespondenzprinzip*
  - action (was wird getan?)
  - context (wo, in welchem Zusammenhang?)
  - target (zu welchem Zweck?)
  - time (zu welcher Zeit?)
- *Was tut eine definierte Person, wann und wo, zu welchem Zweck?*



## vereinfachte Darstellung TPB



Ajzen, 1991



- *Attitude*
  - Meinung, dass ein Verhalten zu bestimmten erwünschten oder unerwünschten Ergebnissen führt
- *Subjektive Norm*
  - Meinung, dass bestimmte Personen erwarten, dass die Person ein Verhalten zeigt oder dieses unterlässt
- *wahrgenommene Verhaltenskontrolle*
  - Erwartung einer Person, dass bestimmte Ereignisse sie davon abhalten könnten oder sie befähigen, sich in gewünschter Weise zu Verhalten



- *Meinungen:*
  - ursprünglich
    - auf Erfahrung basierend
  - abgeleitet
    - von Experten übernommen
  - unwesentlich
    - Willkürliche Geschmackspräferenzen



Typus	Beispiel	Quelle	Aufrechterhaltung	Änderung
ursprünglich	Mein Name ist ...	Direkte Erfahrung mit dem Objekt	Konsens und Verstärkung	selten und äußerst schwer
ursprünglich	Ich bin ein guter Sportler	Direkte Erfahrung mit dem Objekt	Selbstbekräftigung und Glauben	schwer - Psychotherapie
Autoritätsüberzeugung	Wissenschaftler sind Experten	Sozialer Einfluss	Selbstbekräftigung und Glauben	Kritik, Eingrenzung und Diskreditierung der Autorität
Abgeleitete Überzeugung	Sporttreiben ist gut für mich	Repräsentieren, was eine Autorität sagen würde	Selbstbekräftigung. Soziale Bekräftigung. Auf Argumente gestützt	Logische Argumentation
unwesentliche Überzeugung	Spinat schmeckt scheußlich	Direkte Erfahrung mit dem Objekt	Selbstbekräftigung, Beispiele von persönlichen Erfahrungen	Konfrontation, Anreize und Dissonanz



- Überzeugungen über Verhaltenskonsequenzen ( $b_i$ )
- Bewertung der Verhaltenskonsequenzen ( $e_i$ )

**Einstellung**  
( $E_V$ )

- Überzeugungen über die Erwartungen signifikanter Anderer ( $b_j$ )
- Motivation, diesen Erwartungen entsprechen zu wollen ( $m_j$ )

**Subjektive Norm**  
(SN)

- Kontrollüberzeugungen ( $b_k$ )
- Power internaler und externaler Faktoren, die als hinderlich oder förderlich erwartet werden ( $P_k$ )

**wahrgenommene Verhaltenskontrolle**  
(wVK)

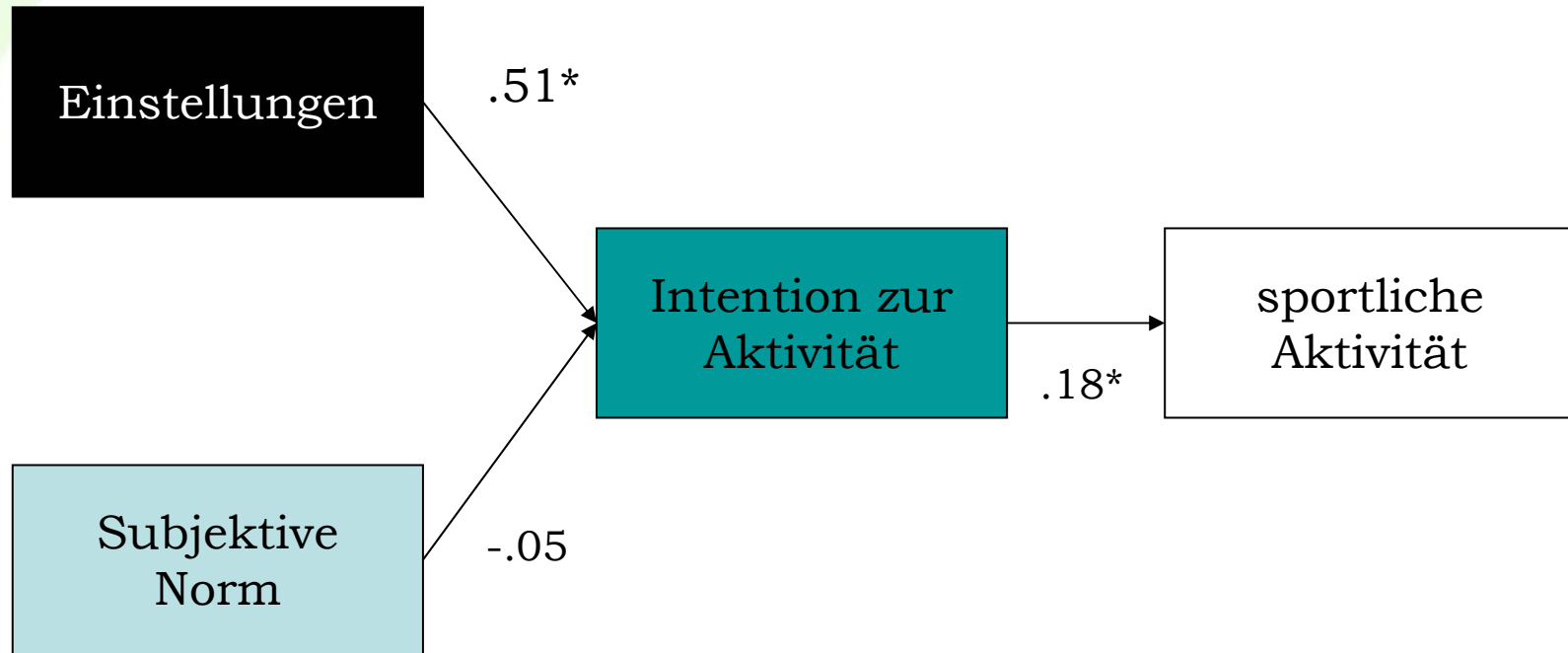
**Intention**  
(VI)

**Verhalten**  
(V)

$$V \sim VI = [w_1 E_V + w_2 SN + w_3 wVK]$$

wobei:

- $E_V = \sum b_i e_i$
- $SN = \sum b_j m_j$
- $wVK = \sum b_k P_k$



(Dzewaltowski, 1989)



## Einstellungen ändern

- *direkte Strategien*

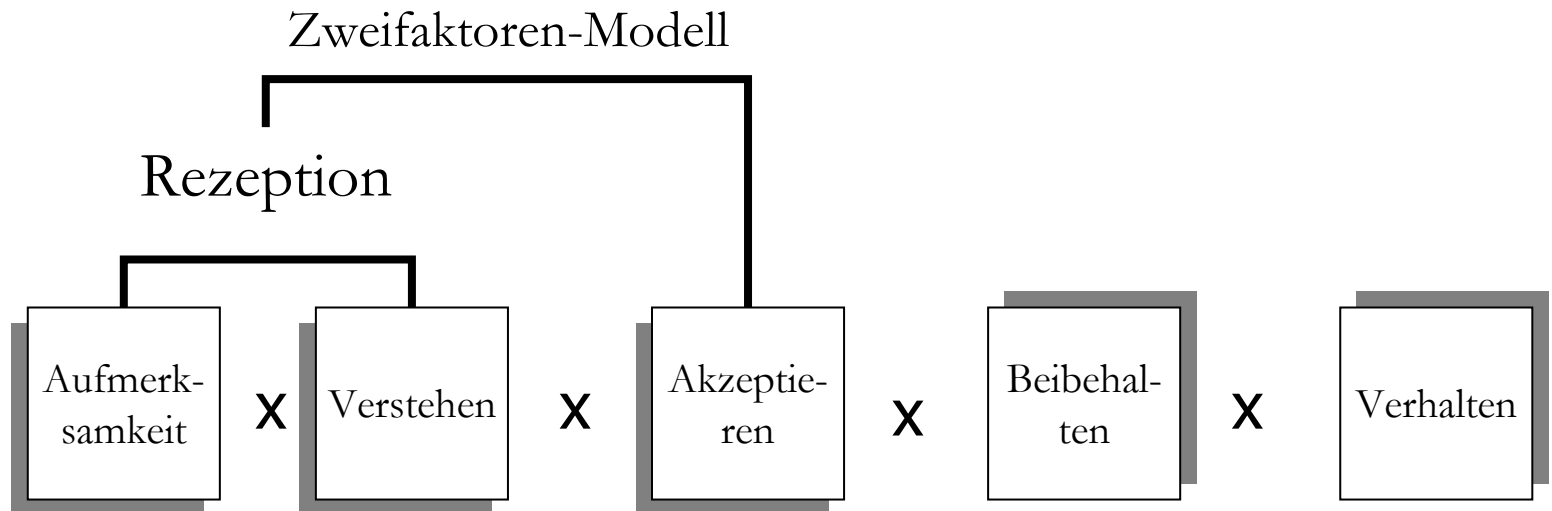
- bloße Darbietung
- Diskrepante Erfahrungen
- Konditionierung

- *indirekte Strategien*

- Modell-Lernen
- **persuasive Appelle**
- Anreize und Dissonanzen



## *Informationsverarbeitungs-Paradigma nach McGuire (1985):*





Rezipient	Zentrale Route	Periphere Route
Hoch motiviert und hohe Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ dauerhafte Änderung</li><li>✚ Argumente wichtig</li><li>✚ stabil gegenüber Gegenargumenten</li><li>✚ Verhaltensänderung möglich</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ ohne relevante Wirkung auf Einstellungen und Verhalten</li></ul>
Unmotiviert und geringe Fähigkeiten	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ ohne relevante Wirkung auf Einstellungen und Verhalten</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✚ Argumente unwichtig</li><li>✚ Personencharakteristika des Senders wichtig</li><li>✚ kurzfristige Einstellungsänderung</li><li>✚ geringer Verhaltens-einfluss</li></ul>