

Anna Varamezova

„Soziale Einstellung und spieltheoretische Konzepte“

Immer wenn Menschen in einer Interaktionssituation geraten, können die Ergebnisse ihres Verhaltens nicht mit absoluter Sicherheit vorhergesagt werden. In diesem Zusammenhang versucht die Spieltheorie, rationales Verhalten in interaktiven Entscheidungssituationen abzuleiten. Doch weicht das beobachtbare Verhalten von dem rational definierten oftmals ab. Die Frage, warum Menschen von den durch eine vorgegebene Anreizstruktur eigentlich optimalen Antworten im Sinne eines homo oeconomicus abweichen wird sowohl von Ökonomen wie Psychologen untersucht. Neben anderen Einflussdeterminanten spielen dabei die individuellen Präferenzen und die sozialen Einstellungen eine erhebliche Rolle. Es ist eine verbreitete und weitgehend akzeptierte soziale Norm, dass Menschen in Übereinstimmung mit ihren eigenen Überzeugungen handeln sollen. Demzufolge werden von der Spieltheorie als äquivalent behandelte Situationen nicht kognitiv äquivalent verarbeitet. Ob und unter welchen Bedingungen man so handelt, wie man denkt, ist daher ein Thema von größtem Interesse. Ziel der vorliegenden Arbeit ist die Erläuterung der Zusammenhänge zwischen sozialen Einstellungen und strategischem Verhalten und die Bedeutung der sozialen Einstellungen und ihrer Implikationen zur Förderung von Kooperation.

Das erste Kapitel beschäftigt sich mit dem Einstellungserwerb und Einstellungsänderung. Zuerst werden grundbegriffliche Fragen erläutert. Es wird das Wesen von Einstellungen erklärt sowie ihre Struktur und Funktionen. Danach wird versucht, die Frage zu beantworten, woher Einstellungen kommen. Die Bestimmungsfaktoren werden dargelegt, die einen großen Einfluss auf den Einstellungserwerb ausüben. Im vierten Abschnitt dieses Kapitels wird gezeigt, wie sich Einstellungen ändern können. Unter den verschiedenen Ansätzen zur Einstellungsänderung werden die persuasive Kommunikation und die verhaltensbezogenen Einflüsse besonders hervorgehoben. Ziel des fünften Abschnittes ist, eine Antwort auf die Frage zu finden, ob man gegen Einstellungsänderungen resistenter gemacht werden kann. Dabei wird die Technik der Einstellungsimpfung dargestellt. Am Ende des Kapitels wird genauer betrachtet, welche Konsequenzen bestimmte Einstellungen für die Informationsverarbeitung und das Verhalten von Menschen nach sich ziehen.

Das zweite Kapitel befasst sich mit den wesentlichen Grundlagen der Spieltheorie. Es werden die Elemente eines Spiels erörtert, sowie die verschiedenen Formen und Arten von Spielen. Danach wird das sogenannte Gefangenendilemma beschrieben, das ein zentrales Thema der Spieltheorie darstellt und als ein bedeutsames Beispiel für soziale Dilemmata bezeichnet wird. Es wird in diesem Zusammenhang auch die Frage diskutiert, wie Menschen mit Konflikten zwischen Eigeninteresse und kollektivem Interesse umgehen.

Die zentrale Stellung nimmt das vierte Kapitel der Arbeit ein, das einen Überblick über die erfolg versprechenden Wege aus dem Gefangenendilemma gibt. Das Kapitel beschäftigt sich mit der Frage, was bei Menschen die Bereitschaft aufkommen lässt, von ihrem unmittelbaren Eigeninteresse abzuweichen und sich kooperativ zu verhalten. Es werden fünf Schlüsselvariablen bzw. Transformationsquellen erörtert: interpersonale Dispositionen, Überzeugungen im Hinblick auf das Verhalten des anderen, beziehungspezifische Merkmale, die individuelle Identifikation und Sanktionsregime. Dabei wird auch die Rolle der sozialen Einstellung zur Förderung von Kooperation betont.

In einem letzten Schritt werden die Ergebnisse der Arbeit im fünften Kapitel zusammengefasst.