



ps
psychologie

Elliot Aronson
Timothy D. Wilson
Robin M. Akert

Sozialpsychologie

6., aktualisierte Auflage

ps
psychologie



**Elliot Aronson
Timothy D. Wilson
Robin M. Akert**

Sozialpsychologie

6., aktualisierte Auflage

Mit über 540 Abbildungen

PEARSON
Studium

ein Imprint von Pearson Education
München • Boston • San Francisco • Harlow, England
Don Mills, Ontario • Sydney • Mexico City
Madrid • Amsterdam

Teilnehmer selbst, dass dies der Wahrheit entsprach (im Vergleich zur Bewertung der Kontrollgruppe). Die Testpersonen sollten zunächst ihre falsche Aussage auf einen kleinen Zettel schreiben, diesen anschließend umgehend zerknüllen und wegwerfen. Demzufolge besaß ihre Lüge zwar keinerlei negative Auswirkungen auf andere, hatte jedoch einen Überzeugungswandel zur Folge, der die Dissonanz verringerte und ihr Gefühl der Integrität wiederherstellte.

6.1.6 Einstellungskonträre Argumentation, ethnische Beziehungen und AIDS-Prävention

Aber was geschieht nun außerhalb des Versuchslabors? Sind diese Experimente zur einstellungskonträren Argumentation dazu geeignet, soziale Probleme zu lösen? Werfen wir doch einmal einen Blick auf das Spannungsfeld von ethnischen Beziehungen und Rassismus, das zu den drängendsten und anhaltendsten Problemen unserer Gesellschaft gehört. Ist es zum Beispiel möglich, Menschen eine positive Meinung gegenüber einer Minderheit äußern zu lassen und dann abzuwarten, ob sich ihre Einstellung gegenüber dieser Bevölkerungsgruppe positiv verändert? Wie gezeigt werden konnte, funktioniert dies tatsächlich.

In einer bedeutenden Versuchsreihe forderten Mike Leippe und Donna Eisenstadt (1994, 1998) weiße Studierende auf, einen ihrer Überzeugung widersprechenden Aufsatz zu verfassen, in dem sie den umstrittenen Vorschlag propagieren, die für Stipendien zugunsten afroamerikanischer Studierender zur Verfügung stehenden Gelder zu verdoppeln. Da jedoch die Gesamtmittel begrenzt seien, hätte dies eine Halbierung der für weiße Studierende verfügbaren Stipendien-Gelder zur Folge. Man kann sich unschwer ausmalen, dass dies eine enorm dissonante Situation darstellte. Wie konnte es den Studierenden nun gelingen, diese Dissonanz zu reduzieren? Am besten, indem sie sich diese Meinung selbst suggerierten. Zudem war anzunehmen, dass die Dissonanzreduktion über den spezifischen Gesichtspunkt der Verteilung der Gelder hinausgehen würde – das heißt, der Theorie zufolge würde sich ihre Einstellung gegenüber Afroamerikanern generell verbessern. Und zu exakt diesem Ergebnis kamen Leippe und Eisenstadt.

In den vergangenen zehn Jahren wurde dieser Aspekt der Dissonanztheorie auch auf ein weiteres drängendes soziales Problem angewandt: die Verhinderung der Ausbreitung von AIDS. Seit Anfang der 80er-Jahre die ersten Fälle diagnostiziert wurden, sind weltweit rund 15

Millionen Menschen an einer HIV-Infektion gestorben. Zudem nehmen in Asien und Afrika die Zahlen der Infizierten stetig zu. Die vielleicht größte Tragödie besteht dabei darin, dass sich eine Ansteckung weitgehend verhindern lässt: Wenn man sich beim Sex unter anderem durch Kondome schützt, ist das Risiko, sich zu infizieren, denkbar gering. Unter anderem die US-Regierung hat für entsprechende Informations- und Präventionskampagnen Millionen von Dollar ausgegeben. Doch wie sich herausstellte, reicht Aufklärung allein offensichtlich nicht aus, um riskantes Sexualverhalten zu verhindern. Wie so oft besteht eine enorme Diskrepanz zwischen dem Wissen um eine bestimmte Problematik und der Umsetzung entsprechender Empfehlungen. Obwohl beispielsweise Studierende sehr wohl wissen, dass AIDS ein schwerwiegendes Problem darstellt, verwendet nur ein geringer Prozentsatz bei jedem Geschlechtsverkehr Kondome. Das liegt vermutlich daran, dass es unpraktisch oder unromantisch sein mag und außerdem an Krankheit erinnert – woran man dann lieber nicht denken möchte. Forscher haben herausgefunden, dass Menschen in ihrem Sexualverhalten solcherlei Probleme häufig bewusst ausblenden. Wir geben uns der Illusion hin, dass AIDS zwar für andere durchaus ein Problem sein mag, wir selbst jedoch von diesem Risiko nicht betroffen sind. Was lässt sich nun gegen eine derart riskante Einstellung unternehmen?

In den 90er-Jahren fand Elliot Aronson mit seinen Studierenden heraus, dass hier das Paradigma der einstellungskonträren Argumentation durchaus einen Beitrag leisten könnte (Aronson, Fried & Stone, 1991; Stone et al., 1994). Die Wissenschaftler forderten zwei Gruppen von Studierenden auf, eine Rede zu verfassen, in der sie auf die Gefahren von AIDS hinweisen und für die Verwendung von Kondomen eintreten sollten. Eine Gruppe hatte dabei lediglich die Aufgabe, Argumente zusammentragen. Die Teilnehmer der zweiten Gruppe wurden aber gebeten, ihre Argumente anschließend vor einer Videokamera vorzutragen. Darüber hinaus bekamen sie gesagt, dass diese Aufzeichnung später vor Highschool-Schülern gezeigt würde. Außerdem wurde in jeder Gruppe eine Hälfte der Teilnehmer zusätzlich auf ihre eigenen Defizite auf diesem Gebiet aufmerksam gemacht, indem sie Gelegenheiten aufschreiben sollten, bei denen ihnen die Verwendung von Kondomen schwergefallen ist beziehungsweise unangenehm oder unmöglich war.

Die Versuchspersonen, die ein Video für die Highschool-Schüler aufnahmen und die zugleich auf ihre Versäumnisse hinsichtlich der Verwendung von Kondomen aufmerksam gemacht wurden, erlebten ein hohes Maß an Dissonanz, weil bei ihnen eine Diskrepanz zwi-

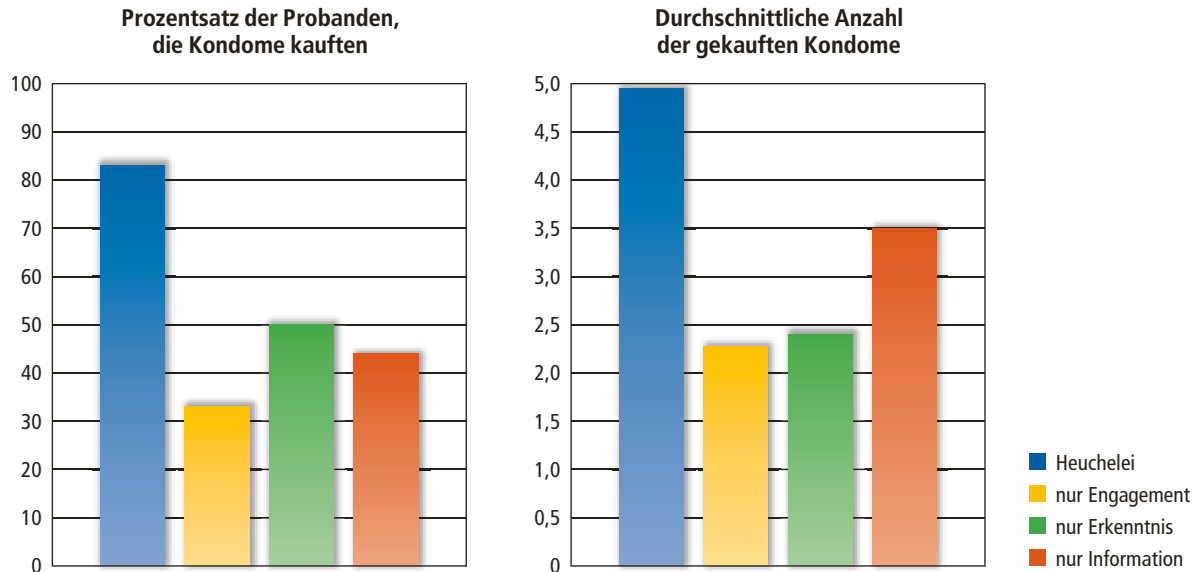


Abbildung 6.3: Menschen, die auf ihre Diskrepanzen aufmerksam gemacht werden, sind geneigt, ihren Worten auch Taten folgen zu lassen. (Nach J. Harachiewicz, 1994)

schen der Aussage (im Video) und ihrem Verhalten entstanden war. Um diesen Widerspruch auszumerzen und ihre Selbstachtung wiederherzustellen, blieb ihnen gar nichts anderes übrig, als ihren Appell auch selbst zu beherzigen. Und genau zu dieser Erkenntnis sind die Forscher auch gelangt: Jeder Proband erhielt die Möglichkeit, sehr preiswert Kondome zu kaufen. Die Ergebnisse zeigten, dass jene Studierende, die eine Diskrepanz bei sich feststellten, viel stärker geneigt waren, Kondome zu kaufen, als die Teilnehmer der anderen Gruppen (► siehe Abbildung 6.3). Um herauszufinden, ob diese Ergebnisse von Dauer waren, wurden die Studierenden mehrere Monate später erneut von den Forschern befragt. Dabei wurde deutlich, dass die Wirkung tatsächlich anhielt. Die Versuchspersonen, denen ihre Diskrepanz verdeutlicht wurde (also jene, die das höchste Maß an kognitiver Dissonanz erlebten), berichteten von erheblich häufigerer Kondomverwendung als die Teilnehmer der Kontrollbedingungen.

Die erstaunliche Wirkung milder Strafen

Alle Gesellschaften basieren, zumindest teilweise, auf dem Prinzip der Strafe beziehungsweise deren Androhung. Wenn jemand beispielsweise mit 150 km/h die Landstraße entlangrast und von der Polizei dabei erwischt wird, weiß er genau, dass er eine saftige Strafe wird zahlen müssen. Passiert ihm das öfter, wird er vermutlich seinen Führerschein einbüßen. Auf diese Weise lernen wir, uns an die Geschwindigkeitsbegrenzungen zu halten, zumindest wenn Kontrollen zu erwarten sind. Ebenso wissen Schulkinder ganz genau, dass

der Lehrer ihnen ordentlich die Leviten lesen wird, wenn sie bei einer Klassenarbeit schummeln und dabei ertappt werden. Also lernen sie, dies zu unterlassen, wenn der Lehrer in der Nähe ist. Doch führen harte Strafen wirklich dazu, dass sich Erwachsene freiwillig an ein Tempolimit halten? Oder dass Schüler Musterexemplare an Rechtschaffenheit werden? Wohl kaum. Unserer Auffassung nach bewirken sie lediglich, dass jedermann ängstlich bemüht ist, sich nicht erwischen zu lassen.

Schauen wir uns das einmal am Beispiel von gewalttätigem Verhalten unter Kindern an: Es ist außerordentlich schwierig, Kindern klarzumachen, dass es unanständig und höchst unerfreulich ist, kleinere Kinder zu schlagen (Olweus, 2002). Doch theoretisch ist es unter bestimmten Bedingungen durchaus vorstellbar, dass die Kinder selbst die Unsinnigkeit ihres Verhaltens einsehen. Stellen Sie sich vor, Sie haben einen sechsjährigen Sohn, der immer wieder seinen vierjährigen Bruder drangsaliert. Sie haben bereits versucht, Ihrem älteren Sohn ins Gewissen zu reden, aber vergeblich. In dem Bestreben, aus ihm einen wohlzögneren Menschen zu machen (und um Gesundheit und Wohlergehen seines kleinen Bruders zu schützen), gehen Sie dazu über, ihn für seine Gewalttätigkeit zu bestrafen. Als Eltern haben Sie die Wahl zwischen Strafen von extrem mild (ein strenger Blick) bis extrem hart (eine Tracht Prügel, Kind muss zwei Stunden lang in der Ecke stehen oder erhält einen Monat Fernsehverbot). Je härter die angeordnete Strafe, desto wahrscheinlicher ist es, dass ihr Sohnemann sich beruhigt und von seinem Bruder ablässt – zumindest solange Sie in der Nähe sind. Doch es ist sehr gut möglich, dass er den Kleinen erneut zu

schikanieren beginnt, sobald Sie ihn nicht mehr im Blick haben. Kurz gesagt wird sich Ihr Großer vermutlich genauso verhalten wie die meisten Autofahrer, die nur dann zu schnell fahren, wenn kein Blitzer zu sehen ist. Er hat einfach gelernt, den Kleinen nur noch dann zu malträtieren, wenn Sie ihn nicht beobachten und somit auch nicht bestrafen können. Nehmen wir nun einmal an, Sie drohen ihm lediglich eine milde Strafe an. In beiden Fällen – sowohl unter Androhung einer milden als auch einer harten Strafe – empfindet das Kind kognitive Dissonanz. Es stellt fest, dass es seinen kleinen Bruder nicht schlägt, obwohl es ihn eigentlich gern verprügeln würde. Wenn es den Drang verspürt, seinen Bruder zu verprügeln, und dies nicht tut, stellt es sich unwillkürlich die Frage: »Wie kommt es, dass ich meinen kleinen Bruder nicht schlage?« Bei Androhung einer harten Strafe hat es eine überzeugende Antwort in Form einer hinreichenden externen Rechtfertigung: »Ich schlage ihn nicht, weil meine Eltern mich sonst hart bestrafen würden.« Dies verringert seine Dissonanz.

Das Kind, dem hingegen lediglich eine milde Strafe angedroht wird, erlebt ebenfalls kognitive Dissonanz. Doch wenn es sich fragt: »Wie kommt es, dass ich meinen kleinen Bruder nicht schlage?«, hat es keine überzeugende Antwort, da die Strafe viel zu mild ist, als dass sie eine nennenswerte Rechtfertigung darstellen würde. Wir haben es hier also mit einer **unzureichenden Bestrafung** zu tun. Das Kind unterlässt etwas, was es gern tun würde, und obwohl es ein gewisses Maß an Rechtfertigung für dieses Verhalten hat, fehlt ihm doch eine überzeugende Rechtfertigung dafür. Demzufolge besteht die Dissonanz für das Kind weiter fort. Es muss somit auf andere Weise die Unterlassung seiner Gewalttätigkeit rechtfertigen.

Je milder die angedrohte Strafe, desto geringer ist die vorliegende externe Rechtfertigung. Und je geringer die externe Rechtfertigung, desto größer ist das Bedürfnis nach interner Rechtfertigung. Das Kind könnte die Dissonanz beispielsweise auch dadurch reduzieren, indem es sich suggeriert, dass es den kleinen Bruder eigentlich gar nicht schlagen will. Im Lauf der Zeit kommt es bei seiner weiteren Suche nach interner Rechtfertigung möglicherweise zu dem Schluss, dass es ohnehin keinen Spaß macht, kleine Kinder zu verprügeln. Wir stellen somit die Hypothese auf, dass Kinder, denen die

Unzureichende Bestrafung Die ausgelöste Dissonanz, wenn eine Person beim Verzicht auf ein erwünschtes Verhalten beziehungsweise Objekt keine hinreichende externe Rechtfertigung vorfindet, was in der Regel zur Abwertung des Verhaltens oder Objektes durch diese Person führt.



Eltern können bei Gewalttätigkeiten sofort eingreifen und diese auf der Stelle unterbinden. Aber wie können sie ihre Kinder dauerhaft davon abbringen?

Freiheit eingeräumt wird, ihre eigene interne Rechtfertigung zu finden, stabilere Verhaltensorientierungen entwickeln.

Bislang haben wir also lediglich spekuliert, dass die Androhung einer milden Strafe für ein beliebiges Verhalten dessen Auftreten weniger wahrscheinlich macht als die Androhung einer harten Strafe. Um herauszufinden, ob das tatsächlich so ist, entwickelten Elliot Aronson und J. Merrill Carlsmith (1963) ein Experiment mit Vorschulkindern. Da hierbei sehr kleine Kinder beteiligt waren, hielten es die Forscher für nicht vertretbar, wichtige Grundeinstellungen zu manipulieren, wie etwa die Einstellung gegenüber Aggressivität. Stattdessen unternahmen sie den Versuch, etwas zu beeinflussen, das – im Allgemeinen belanglos – für Kinder jedoch außerordentlich bedeutsam ist: der Wunsch nach unterschiedlichen Arten von Spielzeug.

Der Versuchsleiter forderte zunächst jedes Kind auf, die Attraktivität verschiedener Spielzeuge zu bewerten. Anschließend zeigte er auf eines der als besonders positiv bewerteten Spielzeuge und erklärte dem Kind, dass es damit nicht spielen dürfe. Einer Hälfte der Kinder wurde bei Ungehorsam eine milde Strafe angedroht, der anderen Hälfte hingegen eine harte Strafe. Dann verließ der Versuchsleiter für einige Minuten den Raum, damit die Kinder Zeit und Gelegenheit hatten, sich mit den anderen Spielsachen zu beschäftigen und der Versuchung zu widerstehen, das verbotene Spielzeug zu benutzen.

Nach der Versuchsphase betrat der Versuchsleiter wieder den Raum und forderte jedes Kind auf, einzuschätzen, wie ihm die einzelnen Spielzeuge gefielen.

Zu Anfang waren zwar alle noch an dem verbotenen Spielzeug interessiert gewesen, doch im Lauf der »Versuchungsphase« spielte kein einziges Kind mehr damit, obwohl alle Gelegenheit dazu gehabt hätten. Die Kinder erlebten ganz eindeutig kognitive Dissonanz. Wie reagierten sie nun auf das unangenehme Gefühl? Die Kinder, die eine harte Strafe angedroht bekamen, verfügten über eine hinreichende externe Rechtfertigung für ihre Zurückhaltung. Sie wussten ganz genau, weshalb sie das Spielzeug nicht benutzt hatten, und somit lag auch kein Grund vor, ihre Einstellung zu verändern. Diese Kinder bewerteten das verbotene Spielzeug auch weiterhin als enorm erstrebenswert; manche stuften es sogar noch attraktiver ein als vor der Strafandrohung.

Und wie sah es im Fall der Androhung einer milden Bestrafung aus? Ohne nennenswerte externe Rechtfertigung für den Verzicht auf das verbotene Spielzeug – sie hatten kaum etwas zu befürchten, wenn sie trotzdem damit spielten – benötigten die Kinder eine *interne* Rechtfertigung, um ihre kognitive Dissonanz zu reduzieren. Es gelang ihnen tatsächlich, sich selbst erfolgreich zu suggerieren, dass sie das Spielzeug deshalb nicht benutzt hatten, weil es ihnen eigentlich gar nicht sonderlich gefiel, und sie stuften es zum zweiten Zeit-

punkt als weniger attraktiv ein. Wir haben es hier mit einem ganz eindeutigen Beispiel für in tatsächliche Überzeugung mündende Selbstüberredung im Verhalten von Kleinkindern zu tun. Dies ist von ganz erheblicher Bedeutung für die Kindererziehung. Eltern, die mit Bestrafungen arbeiten, um ihren Kindern bestimmte Werte zu vermitteln, sollten also zu milden Strafen greifen (die kaum eine Verhaltensänderung bewirken können), woraufhin sich die Wertbegriffe von ganz allein entwickeln.

Ist die Selbstüberredung von Dauer?

Nehmen wir einmal an, Sie haben einen Vortrag über die negativen Auswirkungen von betrügerischem Verhalten gehört. Dann ist es recht wahrscheinlich, dass sich Ihre Einstellung dazu vorübergehend ändern wird. Doch würde Sie diese veränderte Einstellung gegenüber dem Betrüger abhalten, wenn Sie ein oder zwei Wochen später wieder in Versuchung kämen? Höchstwahrscheinlich nicht. Sozialpsychologen wissen, dass das schlichte Hören von Vorträgen in der Regel keine dauerhaften oder längerfristigen Einstellungsänderungen bewirkt. Haben Sie hingegen eine ähnliche Erfahrung gemacht wie die Kinder in dem zuvor erwähnten Experiment von Judson Mills (1958) zum Thema Betrügen, dann können wir davon ausgehen, dass Ihre veränderte Einstellung von Dauer sein wird. Die Kinder, die der Versuchung zu betrügen widerstanden, gelangten nicht deswegen zu der Einsicht, dass Betrügen schlecht ist, weil sie es von jemandem gesagt bekamen, sondern allein durch **Selbstüberredung**: Sie suggerierten sich diese Einsicht selbst, um damit zu rechtfertigen, dass sie deshalb nicht mehr betrogen, weil sie ohnehin nichts davon hielten. Selbstüberredung ist erheblich dauerhafter als explizite Überzeugungsversuche durch andere, und zwar aus dem Grund, weil der Prozess des Überzeugens selbstbestimmt ausgelöst wird und keinem Druck oder Drängen von außen folgt.

Um die Dauerhaftigkeit von Einstellungen zu überprüfen, die infolge von Selbstüberredung entstanden sind, wiederholte Jonathan Freedman (1965) das Experiment mit dem verbotenen Spielzeug von Aronson und Carlsmith (1963). Mehrere Wochen nach diesem Experiment kam eine junge Frau in die Schule und erklärte den Kindern, dass sie einige schriftliche Tests mit ihnen durchführen wolle. Die Frau war in Wirklichkeit eine Mitarbeiterin von Freedman. Rein zufällig fanden diese Tests im selben Raum statt, den auch Freedman für sein



Wie können wir dieses Kind davon abbringen, sich mit einem attraktiven Spielzeug zu beschäftigen?

Selbstüberredung (self-persuasion) Dauerhafte Form der Einstellungsänderung, die durch Versuche der Selbstrechtfertigung entsteht.

Experiment genutzt hatte – dieselben Spielsachen lagen also wahllos darin verstreut. Nach Durchführung des Tests bat sie die Kinder abzuwarten, bis sie die Testbögen in einem anderen Zimmer ausgewertet habe. Dabei erwähnte sie beiläufig, dass dies ein Weilchen dauern könne, aber glücklicherweise habe ja jemand das Spielzeug hier liegen lassen, so dass die Kinder alles benutzen könnten, was sie wollten.

Die Ergebnisse waren höchst eindrucksvoll. Die überwältigende Mehrheit der Kinder, denen Freedman ein paar Wochen zuvor eine milde Strafe angedroht hatte, entschied sich dafür, das verbotene Spielzeug nicht zu benutzen. Die überwiegende Mehrheit der Kinder mit der harten Strafandrohung beschäftigte sich hingegen sehr wohl damit. Eine einzige milde Drohung erwies sich noch etliche Wochen später als wirksam, wohingegen dies bei der strengen Drohung nicht der Fall war.

Die eigentliche Bedeutung dieses Phänomens besteht darin, dass die Kinder nicht deshalb auf die Beschäftigung mit dem genannten Spielzeug verzichteten, weil ihnen ein Erwachsener gesagt hatte, es sei uninteressant – eine solche Information hätte wohl kaum noch einen Effekt gehabt, wenn der Erwachsene den Raum verlassen hätte. Die milde Strafandrohung wirkte sich vielmehr deshalb so nachhaltig aus, weil sie die Kinder motivierte, sich selbst zu suggerieren, dass dieses Spielzeug unattraktiv sei. Die Ergebnisse von Freedmans Experiment sind in ► Abbildung 6.4 dargestellt.

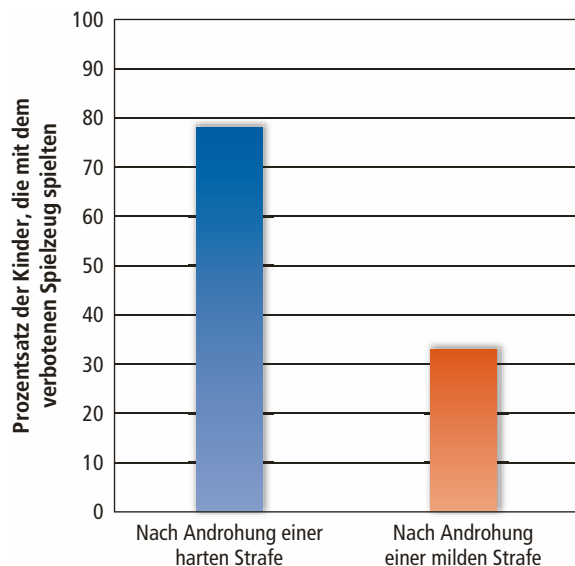


Abbildung 6.4: Das Experiment mit dem verbotenen Spielzeug. Mehrere Wochen später zeigten die Kinder, denen man eine milde Strafe angedroht hatte, viel weniger Interesse an dem verbotenen Spielzeug als die Kinder, die eine harte Bestrafung angedroht bekamen. Jene mit der milden Strafandrohung mussten sich ihre Rechtfertigung selbst verschaffen, indem sie die Attraktivität des Spielzeugs abwerteten. (Nach Freedman, 1965)

Nicht nur konkrete Belohnungen oder Strafen

Wie wir gesehen haben, wirkt eine ansehnliche Belohnung beziehungsweise massive Strafe als starke externe Rechtfertigung für eine Handlung. Wenn Sie also erreichen wollen, dass eine Person etwas nur ein einziges Mal tut oder unterlässt, dann besteht die beste Strategie darin, ihr eine besonders große Belohnung oder harte Strafe in Aussicht zu stellen. Ist Ihnen jedoch daran gelegen, dass jemand eine Einstellung übernimmt oder ein bestimmtes Verhalten dauerhaft unterlässt, ist die aus einem Verbot resultierende Verhaltensänderung umso *stärker* und dauerhafter, je *geringer* die Belohnung oder Bestrafung ausfällt. Große Belohnungen und harte Strafen bewirken aufgrund der damit einhergehenden starken externen Rechtfertigung alsbaldige Disziplin, verhindern jedoch eine echte Einstellungsänderung (siehe ► Abbildung 6.5).

Dieses Phänomen beschränkt sich allerdings keineswegs auf konkrete Belohnungen oder Strafen; Rechtfertigungen haben gelegentlich auch weitaus subtileren Charakter, wie zum Beispiel im Fall von Freundschaft. Wir mögen unsere Freunde, vertrauen ihnen und erweisen ihnen gern eine Gefälligkeit. Stellen Sie sich also einmal vor, Sie sind bei einer sehr guten Freundin zu einer festlichen Dinnerparty geladen. Ihre Freundin reicht gerade einen Teller mit suspekt aussehenden Häppchen herum. »Was ist denn das?«, fragen Sie. »Ach, das sind gebratene Heuschrecken. Es wäre wirklich schön, wenn du sie probieren würdest.« Da sie eine gute Freundin ist, die Sie vor den anderen Gästen nicht blamieren wollen, nehmen Sie sich eine und essen sie. Was meinen Sie, wie gut Ihnen diese kulinarische Novität schmecken wird?

Behalten Sie dies eine Zeitlang im Hinterkopf. Stellen Sie sich nun vor, Sie sind zum Abendessen bei jemandem eingeladen, den Sie überhaupt nicht mögen, und wiederum werden gebratene Heuschrecken herumgereicht, verbunden mit der Aufforderung des Gastgeber, sie doch unbedingt zu probieren. Sie kommen dieser Bitte wiederum nach. Nun die entscheidende Frage: In welcher der beiden Situationen wird Ihnen die Heuschrecke wohl besser schmecken? Intuitiv würde man wahrscheinlich davon ausgehen, dass dies bei Empfehlung der Freundin der Fall wäre. Aber überlegen Sie noch einmal, in welcher Situation weniger externe Rechtfertigung im Spiel ist. Dem gesunden Menschenverstand zum Trotz prognostiziert die Dissonanztheorie das genaue Gegenteil. Im ersten Fall gibt es reichlich externe Rechtfertigung auf die Frage »Wieso habe ich dieses ekelhafte Zeug eigentlich gegessen?«: Sie haben es deshalb getan, weil Ihre Freundin Sie darum gebe-

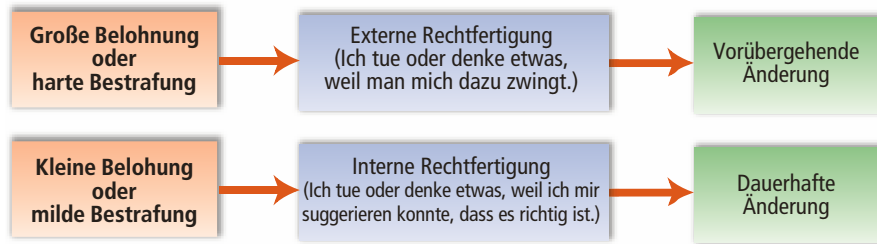


Abbildung 6.5: Die erstaunliche Wirkung unzureichender Rechtfertigung.

ten hat. Im zweiten Fall liegt diese Rechtfertigung von außen hingegen nicht vor, so dass Sie selbst dafür sorgen müssen. Nämlich indem Sie sich einreden, dass die Heuschrecke eigentlich gar nicht so übel geschmeckt hat. Wenngleich dies ein recht kurioses Beispiel für dissonanzreduzierendes Verhalten sein mag, ist es doch gar nicht so weit hergeholt, wie Sie vielleicht zunächst denken mögen. Philip Zimbardo und seine Kollegen führten ein Experiment durch, das unserem Beispiel ganz ähnlich ist (Zimbardo et al., 1965). Darin wurden Militärreservisten aufgefordert, im Rahmen eines Forschungsprojektes zum Thema Überlebensnahrung gebratene Heuschrecken zu essen. Die Reservisten, die von einem strengen, unsympathischen Offizier zum Verzehr der Heuschrecken aufgefordert wurden, konnten sich erheblich mehr für die Insekten erwärmen als diejenigen, denen die Forderung von einem freundlichen und beliebten Offizier mitgeteilt wurde. Jene Teilnehmer, die dem unfreundlichen Offizier Folge leisteten, verfügten über wenig externe Rechtfertigung für ihr Tun. Infolgedessen entwickelten sie eine wesentlich positivere Einstellung gegenüber den Heuschrecken, um ihr ansonsten merkwürdiges und dissonanzzerrendes Verhalten zu rechtfertigen.

6.1.7 Gute und schlechte Taten

Wenn wir uns einem anderen Menschen gegenüber einmal freundlich oder grausam verhalten haben, werden unsere Gefühle ihm gegenüber nie wieder so sein wie vorher. (Siehe die Selbsttest-Übung Seite 182.)

Der Benjamin-Franklin-Effekt

Wenn wir jemanden mögen, zeigen wir ihm das, indem wir ihn gut behandeln. Umgekehrt ist es genauso. Möglicherweise versteigen wir uns sogar dazu, eine ungeliebte Person bewusst vor den Kopf zu stoßen. Aber was geschieht, wenn wir jemandem einen Gefallen tun? Insbesondere, wenn wir um diese Gefälligkeit freundlich von jemandem gebeten werden, der uns ganz und gar

unsympathisch ist – mögen wir ihn anschließend mehr als vorher? Oder weniger? Der Dissonanztheorie zufolge ist uns die betreffende Person nach der erwiesenen Gefälligkeit sympathischer. Ist Ihnen klar, weshalb? Notieren Sie Ihre Antwort auf dem Seitenrand.

Wir lieben die Menschen nicht sowohl um des Guten willen, das sie uns getan haben, als um des Guten willen, das wir ihnen getan haben.

Lew Tolstoi, Krieg und Frieden

Dieses Phänomen gilt in vielen Kulturen seit langer Zeit als Volksweisheit. Der große russische Romancier Lew Tolstoi schrieb im Jahr 1869 darüber, und ein Jahrhundert zuvor gab Benjamin Franklin zu, dieses Wissen bewusst als politische Strategie ausgenutzt zu haben. Als er Mitglied des Abgeordnetenhauses von Pennsylvania war, kam ihm ein Abgeordneterkollege politisch und menschlich immer wieder in die Quere. Deshalb nahm er sich vor, ihn auf seine Seite zu holen.

Ich zielte nicht darauf, sein Wohlwollen zu erlangen, indem ich ihm untertänigen Respekt zollte, sondern bediente mich nach einiger Zeit dieser anderen Methode. Ich hatte gehört, dass er in seiner Bibliothek ein bestimmtes, sehr seltenes und merkwürdiges Buch besaß. So schrieb ich ihm eine Notiz, in der ich meinen Wunsch ausdrückte, jenes Buch durchzusehen, und bat ihn, mir den Gefallen zu tun, es mir für ein paar Tage zu leihen. Er schickte es sofort und ich schickte es etwa eine Woche später zurück mit einer weiteren Notiz, in welcher ich meine Dankbarkeit über den Gefallen ausdrückte ... Als wir uns das nächste Mal im Parlament trafen, sprach er mich an (was er zuvor nie getan hatte), und zwar mit großer Höflichkeit; und danach legte er eine Bereitschaft, mir bei allen Gelegenheiten zu dienen, an den Tag, so dass wir gute Freunde wurden und unsere Freundschaft bis zu seinem Tode anhielt. Dieses ist ein weiteres Beispiel für die Wahrheit einer alten Maxime, die ich gelernt hatte und die besagt: »Derjenige, welcher dir einmal eine Freundlichkeit erwiesen hat, wird eher bereit sein, dir eine weitere zu erweisen, als der, dem du selbst einmal gefällig warst.« (Franklin, 1868/1900, S. 216–217)

SELBSTTEST**Gute Taten**

Wenn Sie eine Straße in der Großstadt entlanggehen und Bettler oder Obdachlose sehen, die ihre Habseligkeiten in einem Einkaufswagen vor sich herschieben, was denken Sie dann über diese Menschen? Überlegen Sie einen Moment und notieren Sie Ihre Empfindungen. Wenn Sie ähnlich denken wie die meisten Studierenden, wird Ihre Liste recht gemischte Gefühle enthalten; das heißt, Sie verspüren vermutlich ein gewisses Mitleid, empfinden diese Menschen aber gleichzeitig als störend. Sie denken, dass

sie ihr Leben durchaus in den Griff bekommen könnten, wenn sie sich wirklich anstrengen würden. Wenn Sie das nächste Mal auf einen Bettler treffen, ergreifen Sie die Initiative, geben Sie ihm ein Geldstück und wünschen Sie ihm alles Gute. Beobachten Sie dann Ihre Empfindungen. Hat sich an Ihrer Einstellung diesen Menschen gegenüber etwas geändert? Inwiefern? Analysieren Sie etwaige Veränderungen im Hinblick auf die Theorie der kognitiven Dissonanz.

Benjamin Franklin war offenkundig höchst zufrieden mit dem Erfolg seiner Manipulationsstrategie. Doch als strenge Wissenschaftler lassen wir uns natürlich nicht von einer solchen Anekdote überzeugen. Schließlich haben wir keinerlei Anhaltspunkte dafür, ob Franklins Erfolg allein auf diesem speziellen Schachzug beruhte oder möglicherweise seinem einnehmenden Wesen zuzuschreiben war. Um ganz sicherzugehen ist es wichtig, ein Experiment zu entwickeln und durchzuführen, das solche Faktoren wie Charme berücksichtigt beziehungsweise zu kontrollieren hilft. Eine derartige Studie wurde von Jon Jecker und David Landy (1969) realisiert – also 240 Jahre nach Franklins Beispiel. Im Rahmen des Experiments von Jecker und Landy nahmen Studierende an einem Wissensquiz teil, bei dem sie



Benjamin Franklin war, ohne es zu ahnen, möglicherweise der erste Dissonanztheoretiker.

einen ansehnlichen Geldbetrag gewinnen konnten. Nach Abschluss des Tests wurde ein Drittel der Teilnehmer durch den Versuchsleiter direkt angesprochen. Er erklärte ihnen, dass er das Experiment mit seinen privaten Mitteln finanziert hatte und diese nun zur Neige gingen, was zu einer vorzeitigen Beendigung des Experiments führen könne. Er fragte sie: »Könnten Sie sich vorstellen, mir den persönlichen Gefallen zu tun, das gewonnene Geld zurückzugeben?« Die gleiche Bitte wurde an eine andere Gruppe von Teilnehmern gerichtet, diesmal allerdings nicht durch den Versuchsleiter, sondern durch die Sekretärin der Fakultät. Diese bat die Teilnehmer, ob sie das Geld nicht dem (unpersönlichen) Forschungsfonds des Fachbereichs Psychologie zur Verfügung stellen könnten, der so gut wie aufgebraucht sei. Die übrigen Teilnehmer wurden gar nicht um eine Rückgabe ihres Gewinns gebeten. Abschließend waren sämtliche Testpersonen angehalten, einen Fragebogen auszufüllen, wobei auch eine Bewertung des Versuchsleiters vorzunehmen war. Die Teilnehmer, die vom Versuchsleiter um einen persönlichen Gefallen gebeten wurden, bewerteten diesen deutlich positiver als die Probanden der anderen beiden Gruppen, die vom Versuchsleiter nicht aufgefordert wurden, ihm eine Bitte zu erfüllen. (siehe ► Abbildung 6.6)

Denken wir noch einmal zurück an das Experiment von Mike Leippe und Donna Eisenstadt, bei dem weiße Studierende eine positivere Einstellung gegenüber Afroamerikanern entwickelten, nachdem sie sich öffentlich für eine finanzielle Besserstellung afroamerikanischer Studierender ausgesprochen hatten. Erkennen Sie, wie sich der »Benjamin-Franklin-Effekt« hier anwenden lässt beziehungsweise wie diese Hilfeleistung möglicherweise zur Einstellungsänderung bei den Beteiligten beigetragen haben kann?

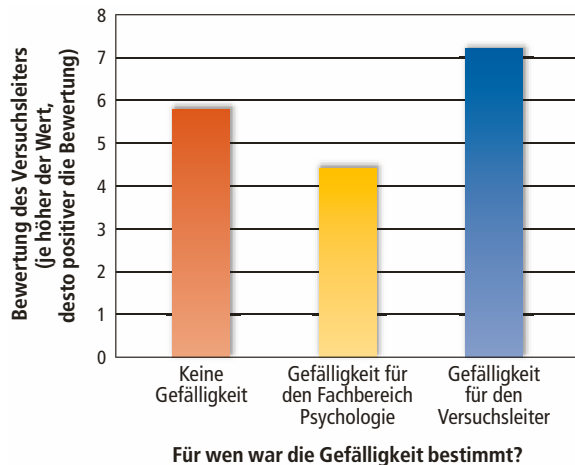


Abbildung 6.6: Wenn wir jemandem einen Gefallen getan haben, ist unsere Einstellung ihm gegenüber höchstwahrscheinlich positiver als zuvor. (Nach Jecker & Landy, 1969)

Stellen Sie sich vor, Sie kommen in eine Situation, in der Sie einer Bekannten helfen könnten, es jedoch nicht tun, weil Sie gerade in Eile oder anderweitig verhindert sind. Wie wird sich dieses Versäumnis auf Ihr Verhältnis zu der betreffenden Person auswirken? Exakt diese Situation wurde von Gail Williamson und ihren Kollegen (Williamson et al., 1996) untersucht. Wie zu erwarten war, führte dieser Vorfall zu einem Attraktivitätsverlust der Bekannten. In diesem Fall handelte es sich eindeutig um ein Versäumnis. Aber nehmen wir einmal an, Sie haben einen anderen Menschen tatsächlich verletzt. Wie wird sich dies Ihrer Ansicht nach auswirken? Damit werden wir uns im nächsten Abschnitt auseinandersetzen.

Hass auf Opfer

Auf dem Höhepunkt des Vietnamkriegs nahm Elliot Aronson für Malerarbeiten an seinem Haus die Dienste eines jungen Mannes in Anspruch.

Der Anstreicher war ein sanfter und gutmütiger Mensch, der nach der Highschool zum Militär gegangen war und in Vietnam gekämpft hatte. Seit seinem Austritt aus der Army verdingte er sich als Anstreicher und zeigte sich sowohl als Handwerker als auch als Geschäftspartner solide und zuverlässig. Ich arbeitete gern mit ihm zusammen. Eines Tages in der Kaffeepause kamen wir auf das Thema Krieg und den heftigen Widerstand, insbesondere an der hiesigen Uni, zu sprechen. Schnell wurde deutlich, dass wir in dieser Sache äußerst konträrer Meinung waren. Er war der Auffassung, dass die amerikanische Intervention sinnvoll und gerechtfertigt war und für Demokratie in der Welt sorgen würde.

Ich wandte ein, dass es ein entsetzlich schmutziger Krieg sei, in dem Tausende unschuldiger Menschen – Alte, Frauen und Kinder – getötet, verstümmelt und von Napalm gezeichnet würden. Diese Menschen interessierten sich überhaupt nicht für Krieg oder Politik. Er schaute mich längere Zeit an, lächelte dann zuckersüß und entgegnete: »Lieber Himmel, Doc, das sind doch keine Menschen. Das sind Vietnamesen, Schlitzaugen!« Er sagte dies in einem vollkommen nüchternen Tonfall, ohne jeden Eifer oder Hass in der Stimme. Ich war erstaunt und bestürzt über diese Antwort. Ich fragte mich, wie ein so freundlicher, liebenswürdiger und solider junger Mann zu einer solchen Einstellung gelangen konnte. Wie konnte er einer ganzen ethnischen Gruppe die Menschenwürde absprechen?

Im Lauf der nächsten Tage setzten wir unser Gespräch fort, und ich erfuhr mehr über ihn. Es stellte sich heraus, dass er während des Krieges an Militäraktionen teilgenommen hatte, bei denen vietnamesische Zivilisten getötet wurden. Nach und nach erfuhr ich, dass er anfangs von heftigen Schuldgefühlen geplagt wurde. Schließlich dämmerte mir, dass er diese Einstellung gegenüber den Vietnamesen möglicherweise deshalb entwickelt hatte, um seine Schuldgefühle zu beschwichtigen. Indem er sich einredete, dass die Vietnamesen ja eigentlich gar keine richtigen Menschen waren, konnte er sein schlechtes Gewissen, ihnen Schlimmes angetan zu haben, ein wenig lindern und die Dissonanz zwischen seinem Handeln und seinem Selbstkonzept als anständigem Menschen reduzieren.

Diese Spekulationen hinsichtlich der Ursachen für die Einstellung des Anstreichers sind selbstverständlich alles andere als fundiert. Selbst wenn er sich über die Vietnamesen tatsächlich deshalb so verächtlich geäußert hatte, um seine Dissonanz zu verringern, ist die Situation doch ausgesprochen komplex. So könnte seine Einstellung gegenüber den Vietnamesen beispielsweise schon immer negativ gewesen sein, was es ihm möglicherweise erleichtert hatte, ihnen Gewalt anzutun. Um herauszufinden, ob solche Rechtfertigungen von Gewalt in derartigen Situationen tatsächlich auftreten können, ist es für Sozialpsychologen unerlässlich, die ungeordnete Realität eine Zeitlang hinter sich zu lassen und eine These im Experiment unter kontrollierten Laborbedingungen zu überprüfen.

Wenn es darum geht, Verhaltensänderungen infolge von dissonanten Kognitionen zu messen, sollten wir zunächst die Einstellungen im Vorfeld des dissonanz-erregenden Verhaltens ermitteln. Eine solche Situation wurde in einem von Keith Davis und Edward Jones (1960) durchgeführten Experiment geschaffen. Jeder der

teilnehmenden Studierenden hatte die Befragung eines jungen Mannes zu verfolgen und ihm anschließend zu sagen, welche menschlichen Schwächen er dabei an ihm festgestellt hatte. Den Teilnehmern wurde im Vorfeld gesagt, dass sie dem jungen Mann (einem Mitarbeiter des Forscherteams) mitteilen sollten, dass sie ihn für eine oberflächliche, unzuverlässige und langweilige Person hielten. Im Anschluss an ihre Aussage gelang es den Versuchspersonen, sich einzureden, dass sie das Opfer ihrer Kritik ohnehin nicht mochten. Kurz gesagt, nachdem sie den Mann mit den verletzenden Aussagen konfrontiert hatten, beschwichtigten sie sich selbst damit, dass er es sicherlich auch verdient hatte. Nach Äußerung ihrer Kritik beurteilten sie ihn deutlich negativer als im Vorfeld ihrer Aussagen.

Aber zurück zu unserem Beispiel mit dem Anstreicher. Nehmen wir nur einmal für einen Augenblick an, alle in Vietnam getöteten und verwundeten Menschen seien keine Zivilisten gewesen, sondern schwer bewaffnete feindliche Soldaten. Hätte der Maler in diesem Fall eine ähnlich starke Dissonanz erlebt? Wir halten das für unwahrscheinlich. Der Kampf gegen feindliche Soldaten ist immer eine Situation nach dem Prinzip »er oder ich«. Hätte der Anstreicher die feindlichen Soldaten nicht getötet, wäre er höchstwahrscheinlich selbst umgebracht worden. Auch wenn es vermutlich niemanden kaltlässt, einen anderen Menschen zu verletzen oder zu töten, so ist der Umgang damit doch weitaus problematischer, wenn das Opfer ein unbewaffneter Zivilist ist – ein Kind, eine Frau oder ein alter Mensch.

Diese Spekulationen werden durch ein Experiment von Ellen Berscheid und Kollegen (Berscheid, Boye & Walser, 1968) erhärtet. Studierende nahmen freiwillig an einem Versuch teil, bei dem jeder von ihnen einem Mitstudierenden einen (vorgeblich) schmerzhaften Elektroschock beizubringen hatte. Erwartungsgemäß redeten sich diese Studierenden ihr Opfer im Anschluss daran schlecht. Einer Hälfte der Versuchspersonen wurde gesagt, dass die Rollen später getauscht würden, das heißt, die anfänglichen Opfer sollten Gelegenheit bekommen, es ihnen »heimzuzahlen«. Jene Teilnehmer, die davon ausgingen, dass die Opfer später Vergeltung üben konnten, werteten ihre Opfer nicht ab. Es bestand also kaum Dissonanz, wenn das Opfer sich später revanchieren konnte, so dass die »Elektroschocker« keine Veranlassung hatten, ihr Opfer zu verunglimpfen und sich zu suggerieren, dass er oder sie es verdient hätte.

Die Ergebnisse dieser wissenschaftlichen Experimente bestätigen unsere Spekulationen hinsichtlich des Verhaltens unseres Anstreichers. Aus ihnen lässt sich ableiten, dass in Kriegen Armeeingehörige eher geneigt sind, zivile Opfer zu erniedrigen (da diese keine Vergel-

tung üben können) als Opfer aus den Reihen des gegnerischen Militärs. Mehrere Jahre nach Aronsons Begegnung mit dem Anstreicher wurde im Rahmen eines Gerichtsprozesses gegen Leutnant William Calley aufgrund seiner Verantwortung für das Massaker an unschuldigen Zivilisten im vietnamesischen My Lai ein ähnliches Phänomen erkennbar. In einer langen und ausführlichen Zeugenaussage legte Calleys Psychiater dar, dass Calley in den Vietnamesen keine Menschen mehr sah.

Es gibt nichts, was die Menschen nicht fertigbrächten zu loben oder zu verdammen und dafür auch eine Rechtfertigung zu finden.

Molière, Der Menschenfeind

Wie bereits erörtert wurde durch systematische Forschung nachgewiesen, dass es Menschen unmöglich ist, Gewalttaten vollkommen unbeeindruckt zu begehen. Wenngleich wir nie ganz sicher sein können, wie der Anstreicher, Oberleutnant Calley und Tausende andere US-Militärangehörige zu ihrer menschenverachtenden Einstellung gegenüber den Vietnamesen kamen, haben wir doch allen Grund zur Annahme, dass Menschen in Kriegen mit vielen zivilen Opfern dazu tendieren, ihre Opfer zu verunglimpfen, um ihre Mitschuld zu rechtfertigen. Das kann so aussehen, dass sie sich über sie lustig machen, sie als »Schlitzaugen« oder »Japse« bezeichnen und ihnen die Menschenwürde absprechen. Dramatischerweise führt eine solche Entmenschlichung der Opfer fast zwangsläufig zu einer Fortsetzung oder gar Eskalation der Grausamkeiten, da es erheblich leichter fällt, Untermenschen zu quälen und zu töten als die eigenen Landsleute. Eine solcherart bewirkte Dissonanzreduktion birgt ernüchternde Konsequenzen für die Zukunft: Sie erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass die Menschen immer schlimmere Grausamkeiten begehen und die Spirale



Warum führt Krieg dazu, dass dem Feind die Menschenwürde aberkannt wird?

SOZIALPSYCHOLOGIE IM ALLTAG**Hat Osama bin Laden vom Dissonanzeffekt profitiert?**

Nach der katastrophalen Zerstörung des World Trade Center in New York am 11. September 2001 durch Selbstmordattentäter haben Politikwissenschaftler sich bemüht zu verstehen, wie Hassgefühle so stark sein können, dass Menschen ihr eigenes Leben opfern, um Tausende Unschuldige zu töten – zumal ihnen klar gewesen sein muss, dass ihnen diese Tat keinesfalls politisch nützen würde. Die meisten Fachleute haben das Verhalten der Selbstmordattentäter mit dem Verweis auf religiösen Fanatismus erklärt. Doch diese Erklärung trägt nicht viel zu unserem Verstehen bei. Thomas Friedman, ein mit dem Pulitzerpreis ausgezeichnete Journalist und scharfsinniger Beobachter des Nahen Ostens, hat einen anderen Ansatz gewählt. Er bietet auf diese äußerst schwierige Frage eine Teilantwort an, die sich auf die Theorie der kognitiven Dissonanz stützt. Friedman (2002) behauptet, dass es im gesamten Nahen Osten und in Europa Tausende junger muslimischer Männer gibt, die unter einem Würdeverlust leiden. Laut Friedman (S. 334–335) wurde diesen jungen Männern

von Kindheit an in der Moschee beigebracht, dass ihre Religion die vollendetste und höchstentwickelte Form der drei monotheistischen Religionen sei, folglich also sowohl dem Christentum als auch dem Judentum überlegen ist. Doch gleichzeitig wird ihnen bewusst, dass die islamische Welt hinsichtlich Bildung, Wissen-

schaft, Demokratie und Wachstum sowohl hinter den christlichen Westen als auch hinter den jüdischen Staat zurückgefallen ist. Das erzeugt eine kognitive Dissonanz bei diesen jungen Männern – eine kognitive Dissonanz, die der ursprüngliche Auslöser für all ihre Wut ist. ... Sie bringen dies durch die Schlussfolgerung miteinander in Einklang, dass die islamische Welt hinter den Rest der Welt zurückgefallen ist, weil entweder die Europäer, Amerikaner und Israelis den Muslimen etwas weggenommen haben, oder weil die Europäer, Amerikaner und Israelis den Fortschritt der Muslime absichtlich behindern, oder weil sich die Anführer der muslimischen Welt vom wahren Glauben entfernt haben, sich unislamisch verhalten, von Amerika jedoch in ihrer Machtposition gestützt werden. ... Sie betrachten Amerika als eine mächtige Vernichtungswaffe, die ihr religiöses Universum zerstört, oder zumindest das Universum, das sie gern errichten würden. Und deshalb erklären sie Amerika, stärker noch als Westeuropa, zum Inbegriff des Bösen, eines Bösen, das geschwächt und möglichst vernichtet werden soll. Sogar durch Selbstmord? Warum denn nicht? Wenn Amerika die Quelle ihres Lebenssinns zerstört, dann muss es ebenfalls zerstört werden.

der Gewalt kein Ende nimmt. Das liegt daran, dass auf die Gräueltaten Selbstrechtfertigung folgt (indem die Opfer entmenschlicht werden), was zu immer zügelloserer Gewalt und stärkerer Entmenschlichung der Opfer führt. Auf diese Weise konnte es zu so unfassbaren Katastrophen wie der sogenannten Endlösung der Nazis kommen, bei der sechs Millionen europäische Juden grausam ermordet wurden. Doch leider gehören solche Gräueltaten keineswegs der Vergangenheit an, sondern sind noch immer an der Tagesordnung.

6.1.8 Kultur und Dissonanz

Die Auswirkungen kognitiver Dissonanz findet man in fast allen Teilen der Welt (zum Beispiel Beauvois & Joule, 1996, 1998; Sakai, 1999), jedoch nicht immer in derselben Erscheinungsform. Harry Triandis (1995) ist der Ansicht, dass in Gesellschaften, in denen die

Gruppeninteressen mehr zählen als die Interessen des Einzelnen, dissonanzreduzierendes Verhalten weniger verbreitet ist – zumindest an der Oberfläche. In diesen Kulturen wird man eher Verhaltensweisen antreffen, die auf die Erhaltung der Gruppenharmonie gerichtet sind, und seltener Selbstrechtfertigung erleben, die als individueller Antrieb wirkt. Andere vertreten die Auffassung, dass in Japan dissonanzreduzierendes Verhalten möglicherweise weniger extrem ausgeprägt ist, weil es die japanische Kultur als Zeichen für die Reife und Toleranz einer Person ansieht, wenn sie Inkonsistenzen aushält (Hong, 1992).

Es kann auch sein, dass der Effekt der Selbstrechtfertigung in weniger individualistisch geprägten Gesellschaften wie Japan durchaus vorkommt, aber auf eher gemeinschaftliche Weise ausgelöst wird. In einer beeindruckenden Versuchsreihe untersuchte der japanische Sozialpsychologe Haruki Sakai (1999) dissonanzreduzierendes Verhalten in Japan und verknüpfte dabei sein



Copyright

Daten, Texte, Design und Grafiken dieses eBooks, sowie die eventuell angebotenen eBook-Zusatzdaten sind urheberrechtlich geschützt. Dieses eBook stellen wir lediglich als persönliche Einzelplatz-Lizenz zur Verfügung!

Jede andere Verwendung dieses eBooks oder zugehöriger Materialien und Informationen, einschliesslich

- der Reproduktion,
- der Weitergabe,
- des Weitervertriebs,
- der Platzierung im Internet, in Intranets, in Extranets,
- der Veränderung,
- des Weiterverkaufs
- und der Veröffentlichung

bedarf der schriftlichen Genehmigung des Verlags.

Insbesondere ist die Entfernung oder Änderung des vom Verlag vergebenen Passwortschutzes ausdrücklich untersagt!

Bei Fragen zu diesem Thema wenden Sie sich bitte an: info@pearson.de

Zusatzdaten

Möglicherweise liegt dem gedruckten Buch eine CD-ROM mit Zusatzdaten bei. Die Zurverfügungstellung dieser Daten auf unseren Websites ist eine freiwillige Leistung des Verlags. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Hinweis

Dieses und viele weitere eBooks können Sie rund um die Uhr und legal auf unserer Website



herunterladen