



Sozialpsychologie

10., aktualisierte Auflage

**Elliot Aronson
Timothy D. Wilson
Samuel Sommers**

 **Pearson**

**EXTRAS
ONLINE**

schilt den anderen Langohr« bezeichneten, fragten sich die Forscherinnen und Forscher, wie Menschen die Dissonanz im Hinblick darauf verringern, dass sie selbst moralischer Verfehlungen schuldig sind, die sie bei anderen verurteilen. Können Sie inzwischen erraten warum? Heuchlerinnen und Heuchler urteilen über *andere* strenger als Menschen, die keine unmoralischen Handlungen begangen haben, und sie stellen *sich selbst* als tugendhafter und moralischer als alle anderen dar. Typischerweise polarisieren sie also mit ihren Urteilen; sie sehen mehr Böses in anderen und mehr Rechtschaffenheit bei sich selbst (Barkan et al., 2012).

Lassen Sie uns ein wenig tiefer in das Problem einsteigen: Es ist wichtig, zu verstehen, wie Scheinheiligkeit funktioniert, weil sich Menschen oft auf eine Weise verhalten, die ihren eigenen Überzeugungen und ihren Interessen entgegenschlägt. Obwohl Studierende beispielsweise wissen, dass sexuell übertragbare Krankheiten ein schweres Problem sind, verwendet nur ein kleiner Prozentsatz der sexuell aktiven Studenten Kondome. Das ist keine Überraschung; Kondome sind unbequem und unromantisch, und sie erinnern die Leute an eine Krankheit – das ist das Letzte, woran sie in der Hitze der Leidenschaft denken wollen. Kein Wunder also, dass das Sexualverhalten oft mit der Leugnung von Gefahren einhergeht: »Sicherlich, sexuell übertragbare Krankheiten sind ein Problem, aber nicht für mich.«

Wie durchbricht man diese Wand der Weigerung? In den 1990er-Jahren entwickelten Elliot Aronson und seine Studierenden ein Forschungsdesign, das sie als **Induzierung des Gefühls der Scheinheiligkeit** bezeichneten (Aronson, Fried & Stone, 1991; Cooper, 2010; Stone et al., 1994). Sie baten zwei Gruppen von Studierenden, einen Vortrag zu entwerfen, in dem die Gefahren von Aids und anderen sexuell übertragbare Krankheiten beschrieben werden sollten und die Benutzung von Kondomen beim Sex propagiert wird. In einer Gruppe stellten die Studierenden lediglich die Argumente zusammen. In der zweiten Gruppe sollten sie, nachdem sie ihre Argumente zusammengestellt hatten, diese vor einer Videokamera vortragen; man sagte ihnen, ein Publikum aus Schülerinnen und Schülern würde sich das hier produzierte Video ansehen. Außerdem wurde der Hälfte der Studierenden in jeder Gruppe klargemacht, welches Versagen es ist, kein Kondom zu verwenden; dies geschah, indem sie eine Liste von Umständen aufschrieben, unter denen sie es als besonders schwierig, schrecklich oder unmöglich empfunden hatten, ein Kondom zu verwenden.

Die Teilnehmenden in der einen Gruppe erlebten die höchste Dissonanz: diejenigen, die ein Video für Schülerinnen und Schüler gemacht hatten, nachdem sie der Versuchsleiter dazu veranlasst hatte, über ihr eigenes Versagen bei der Verwendung von Kondomen nachzudenken. Warum? Ihnen wurde ihre eigene Scheinheiligkeit bewusst gemacht; sie mussten mit der Tatsache umgehen, dass sie ein Verhalten angepriesen hatten, das sie selbst nicht praktizierten. Um das Gefühl der Scheinheiligkeit loszuwerden und ihr Selbstwertgefühl aufrechtzuerhalten, müssten sie damit beginnen, zu praktizieren, was sie angepriesen hatten. Und genau das fanden die Forscherinnen und Forscher heraus. Als sie jedem einzelnen Studierenden die Chance gaben, preiswert Kondome zu erwerben, war es bei den Studierenden in der Scheinheiligkeitsbedingung weitaus wahrscheinlicher, dass sie Kondome kauften, als bei den Studierenden in einer der anderen Versuchsbedingungen. Als die Forscherinnen und Forscher die Studierenden mehrere Monate nach dem Experiment anriefen, fanden sie zudem heraus, dass die Wirkung erhalten geblieben war. Die Personen aus der Scheinheiligkeitsgruppe – die Studierenden, die die größte kognitive Dissonanz empfunden hatten – gaben weitaus häufiger an, Kondome zu verwenden, als jene in der Kontrollgruppe.



Wenn wir verstehen, was Dissonanz ist, kann dies zu einer höheren Wahrscheinlichkeit dafür beitragen, dass die Menschen gesunde, sichere Entscheidungen treffen.

© Krasjuk/ Fotolia

Die Induzierung des Gefühls der Scheinheiligkeit – man machte Menschen die Dissonanz zwischen dem, was sie machen, und dem, was sie anderen predigen, bewusst – ist seitdem auf eine ganze Vielfalt von Problemen angewandt worden: wie man Menschen dazu bekommt, das Rauchen aufzugeben, wie man Sonnenschutzmittel verwendet, um Hautkrebs zu verhindern, wie man Essstörungen stoppt und wie man mit anderen Gesundheitsproblemen umgeht (Cooper, 2012; Freijy & Kothe, 2013; Peterson, Haynes & Olson, 2008). Die Induzierung des Gefühls der Scheinheiligkeit ist sogar dazu verwendet worden, um Autofahrern zu helfen, die Opfer von Jähzorn im Straßenverkehr werden; und darauf sind Tausende von Verkehrsunfällen und Todesopfern jedes Jahr zurückzuführen. Ein jähzorniger Autofahrer denkt typischerweise: »Guck dir den egoistischen Dummkopf an, der mir gerade den Weg abgeschnitten hat. Er wird das bekommen, was er verdient hat!« Seiji Takaku (2006) beschloss, das Paradigma der Induzierung des Gefühls der Scheinheiligkeit auf dieses Problem anzuwenden. Er nutzte ein Video, um eine Situation auf der Autobahn zu simulieren, bei der ein Autofahrer einen anderen schneidet, was häufig zu Jähzorn führt. In der Experimentalbedingung schnitten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einem anderen Autofahrer aus Zufall den Weg ab, wodurch sie daran erinnert wurden, dass wir alle in der Lage sind, diesen Fehler zu machen. Takaku fand Folgendes heraus: Wenn Menschen an ihre eigene Fehlbarkeit erinnert werden, sind sie schneller bereit, von Jähzorn auf Versöhnlichkeit zu schalten, als wenn diese Erinnerung nicht induziert wird. Die Erinnerung verringert das subjektiv wahrgenommene Bedürfnis, sich zu rächen.

Sie könnten Takakus Methode das nächste Mal im Hinterkopf behalten, wenn Sie feststellen, dass Sie sich im Straßenverkehr über etwas ärgern, oder bei der Wut, die Sie empfinden, wenn *andere* Menschen beim Autofahren Textnachrichten schreiben.

6.1.6 Dissonanz über die Kulturen hinweg

Wir können fast überall auf der Welt sehen, wie Dissonanz wirkt, aber sie nimmt nicht immer dieselbe Form an, und der Inhalt der Kognitionen, die sie hervorbringen, kann über die Kulturen hinweg unterschiedlich sein (z. B. Beauvois & Joule, 1996; Kitayama, Tompson & Chua, 2014; Sakai, 1999). In »kollektivistischen« Gesellschaften, in denen die Bedürfnisse der Gruppe wichtiger sind als die Bedürfnisse einer bestimmten Person (wie

dies in »individualistischen« Gesellschaften der Fall ist), könnte ein Verhalten, das die Dissonanz verringert, weniger häufig vorkommen, zumindest wenn man es oberflächlich betrachtet (Kokkoris & Kühnen, 2013; Triandis, 1995). In solchen Kulturen wäre es wahrscheinlicher, dass wir ein Verhalten vorfinden, das darauf abzielt, die Harmonie in der Gruppe aufrechtzuerhalten, und weniger wahrscheinlich, dass wir auf Menschen treffen, die ihr eigenes persönliches Fehlverhalten rechtfertigen; es ist jedoch wahrscheinlicher, dass wir es mit Menschen zu tun haben, die Dissonanz erleben, wenn ihr Verhalten andere beschämt oder enttäuscht.

Der japanische Sozialpsychologe Haruki Sakai (1999) brachte sein Interesse an Dissonanz mit seinem Wissen über die Orientierung der japanischen Gemeinschaft zusammen und fand heraus, dass viele Menschen in Japan stellvertretend für eine andere Person, die sie kennen und mögen, Dissonanz erleben. Die Einstellungen der Beobachtenden ändern sich, um sich konform gegenüber den Einstellungen ihrer dissonanzverringernenden Freundinnen und Freunde zu verhalten. In den nachfolgenden Experimenten rechtfertigten die japanischen Teilnehmerinnen und Teilnehmer zudem ihre Entscheidungen, wenn sie meinten, andere würden sie bei der Entscheidungsfindung beobachten, aber später nicht; dieses Muster war bei Amerikanern umgekehrt (Imada & Kitayama, 2010). Die wahrgenommene Privatheit oder öffentliche Sichtbarkeit der Entscheidung, die gefällt wird, tritt in eine Wechselwirkung mit der Kultur und bestimmt darüber, ob Dissonanz ausgelöst wird und die Entscheidung gerechtfertigt werden muss.

Trotzdem sind die meisten Ursachen für Dissonanz international verbreitet und generationenübergreifend. In den multikulturellen USA zum Beispiel geraten in Familien mit Migrationshintergrund Eltern und Jugendliche oft wegen kultureller Werte aneinander: Die Jugendlichen möchten sein wie ihre gleichaltrigen Kumpel, doch die Eltern wollen, dass sie so sind wie sie. Dieser Konflikt ruft bei den Kindern oft eine ungeheure Dissonanz hervor, weil sie ihre Eltern lieben, doch nicht all ihre Werte begeistert übernehmen wollen. In einer Längsschnittstudie an vietnamesischen und kambodschanischen Jugendlichen in den USA war es bei Personen mit der größten kognitiven Dissonanz am wahrscheinlichsten, dass sie in Schwierigkeiten gerieten, weniger gute Leistungen in der Schule zeigten und mehr Konflikte mit ihren Eltern hatten (Choi, He & Harachi, 2008).

Fragen zur Wiederholung

- 1 Welche der folgenden Techniken in Bezug auf die Dissonanz nach einer Entscheidung könnte ein Bekleidungsgeschäft nutzen, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen?
 - a) alle Preise halbieren
 - b) die Kundinnen und Kunden bitten, in einer Radiowerbung zu sagen, wie großartig der Laden ist
 - c) eine Mitgliedsgebühr erheben, um im Laden einkaufen zu können
 - d) alle Preisschilder mit Endpreisen versehen
- 2 Sie verkaufen ein Souvenirbuch für 30 Euro zum Spendensammeln für einen Club. Wie könnten Sie die Technik des Low-Balling nutzen, um ihre Verkaufszahlen zu verbessern?
 - a) Fangen Sie damit an, dass Sie die Bücher für jeweils 70 Euro anbieten und geben Sie vor, dass die Käufer mit Ihnen handeln können, indem Sie 30 Euro zu Ihrem »letzten Angebot« erklären.
 - b) Beginnen Sie damit, dass Sie die Bücher für 25 Euro verkaufen. Doch wenn der Kunde erst einmal seine Scheckkarte herausgeholt hat, sagen Sie ihm, dass Sie einen Fehler gemacht haben und die Bücher tatsächlich 5 Euro mehr kosteten, als Sie gedacht haben.
 - c) Bieten Sie dem Kunden zusätzliche Anreize, um das Buch zu kaufen, wie etwa Plätzchen für jeden Einkauf.
 - d) Fangen Sie damit an, dass Sie die Bücher für 40 Euro anbieten, aber sagen Sie dem Kunden, dass er in drei Wochen 10 Euro zurückbekommt.
- 3 Jakobs Professorin sagt ihm, dass sie ihn in der Prüfung beim Schummeln erwischt hat und er exmatrikuliert wird. Annas Professor sagt ihr, dass er sie in der Prüfung beim Schummeln erwischt hat; deswegen soll sie einen kurzen Aufsatz darüber schreiben, warum Schummeln etwas Falsches ist. Wenn die beiden Studierenden nicht schummeln, würde die Theorie der Dissonanz vorhersagen, dass
 - a) sich Anna ehrlicher fühlen wird als Jakob.
 - b) sich Jakob ehrlicher fühlen wird als Anna.
 - c) sich Anna und Jakob gleich ehrlich fühlen werden.
 - d) sich Anna und Jakob gleich unehrlich fühlen werden, weil sie beide vorher eine Strafordrohung bekamen.
- 4 Nachdem Johanna und Frank zwei Jahre mit nervtötenden Arbeiten verbracht haben, als sie ein altes Haus selbst renoviert haben, sind sie noch stärker überzeugt davon, dass sie beim Hauskauf die richtige Entscheidung getroffen haben. Ihre Gefühle sind ein Beispiel für
 - a) einstellungskonträres Verhalten.
 - b) unzureichende Bestrafung.
 - c) den Benjamin-Franklin-Effekt.
 - d) die Rechtfertigung ihrer Anstrengung.
- 5 Barbara unterzieht sich wegen ihrer Drogenabhängigkeit einer Behandlung. Nach Verlassen der Klinik wird sie sich höchstwahrscheinlich von Drogen fernhalten, wenn die Behandlung in der Klinik
 - a) unfreiwillig (die Behandlung wurde angeordnet) und eine echte Qual war.
 - b) unfreiwillig (die Behandlung wurde angeordnet) und keine schwierige Erfahrung war.
 - c) freiwillig (sie entschied sich selbst, sich einer Behandlung zu unterziehen) und keine schwierige Erfahrung war.
 - d) freiwillig (sie entschied sich selbst, sich einer Behandlung zu unterziehen) und eine echte Qual war.
- 6 Ihre Freundin Amelie fragt Sie, was Sie von den Schuhen halten, die sie gerade gekauft hat. Insgeheim denken Sie, dass das die hässlichsten Schuhe sind, die Sie je gesehen haben, aber Sie sagen ihr, dass sie Ihnen wirklich gut gefielen. In der Vergangenheit hat sich Amelie immer gefreut, Ihre ehrliche Meinung zu hören, und macht sich keine großen Gedanken über die Schuhe, die billig waren. Weil die externale Rechtfertigung für Ihre kleine Lüge _____ war, werden Sie wahrscheinlich _____.
 - a) gut / entscheiden, dass Sie die Schuhe mögen.
 - b) gut / bei Ihrer Ansicht bleiben, dass die Schuhe hässlich sind.
 - c) schlecht / beschließen, dass Sie die Schuhe mögen.
 - d) schlecht / bei Ihrer Ansicht bleiben, dass die Schuhe hässlich sind.
- 7 Aufgrund des »Benjamin-Franklin«-Effekts werden Ihre Sympathien für Tom höchstwahrscheinlich zunehmen, wenn
 - a) Sie Tom 10 Euro leihen.
 - b) Tom Ihnen 10 Euro leiht.
 - c) Tom Ihnen die 10 Euro zurückgibt, der er sich von Ihnen geliehen hat.
 - d) Tom 10 Euro findet.

8 Annas Eltern sagen ihr, dass sie ihr, wenn sie beim Autofahren Textnachrichten schreibt, ihr das Auto für ein Jahr wegnehmen werden. Emmas Eltern sagen ihr, dass sie ihr, wenn sie beim Autofahren Textnachrichten schreibt, das Auto für ein Wochenende wegnehmen werden. Sowohl Anna als auch Emma entscheiden sich dafür, keine Textnachrichten mehr am Steuer zu schreiben. Was würde die Theorie der Dissonanz vorhersagen?

- Wenn sie auf die Uni gehen und weg von ihren Eltern sind, wird Emma wahrscheinlich eher wieder Textnachrichten am Steuer schreiben als Anna.
- Wenn sie auf die Uni gehen und weg von ihren Eltern sind, wird Anna wahrscheinlich eher wieder Textnachrichten am Steuer schreiben als Emma.
- Anna und Emma werden beide der Meinung sein, dass es in Ordnung ist, Text-

nachrichten am Steuer schreiben; sie haben es nur vermieden, um nicht bestraft zu werden.

- Anna und Emma werden beide zu der Überzeugung kommen, dass es eine schlechte Sache ist, Textnachrichten am Steuer zu schreiben.

9 Welche der folgenden Aussagen über Kultur und kognitive Dissonanz ist richtig?

- Menschen in Japan erleben nur selten Dissonanz.
- Zu Dissonanz kommt es überall, doch die Kultur hat einen Einfluss darauf, wie die Menschen sie erleben.
- Kognitive Dissonanz ist ein Phänomen, das spezifisch für die USA ist.
- Zu kognitiver Dissonanz wird es eher in kollektivistischen als in individualistischen Kulturen kommen.

6.2 Fortschritte im Hinblick auf die Theorie der kognitiven Dissonanz und ihre Erweiterungen

- Lernziel 6.2: Beschreiben Sie neuere Fortschritte und Erweiterungen im Hinblick auf die Theorie der kognitiven Dissonanz.

Im gesamten Kapitel haben wir erfahren, dass die Menschen im Allgemeinen den Drang verspüren, sich selbst als intelligente, vernünftige und anständige Personen zu empfinden, die sich rechtschaffen verhalten. Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen haben sich immer wieder tiefgründig und in neuen Kontexten mit unserem Grundbedürfnis beschäftigt, das Selbstwertgefühl zu bewahren. Welche Befunde gibt es dazu?

6.2.1 Die Theorie der Selbstbestätigung

Wir haben zuvor schon erwähnt, dass es drei Methoden gibt, die Dissonanz zu verringern: die Veränderung unseres Verhaltens, um es mit der dissonanten Kognition in Übereinstimmung zu bringen, die Veränderung einer der dissonanten Kognitionen, um sie mit unserem Verhalten in Übereinstimmung zu bringen, oder die Rechtfertigung unseres Verhaltens, indem man neue Kognitionen hinzufügt. Denken Sie noch einmal an das Beispiel von Menschen, die sich in einem Zustand der Dissonanz befinden, weil sie Zigaretten rau-

chen: Sie können mit dem Rauchen aufhören (Veränderung ihres Verhaltens), sie können sich selbst einreden, dass das Rauchen überhaupt nicht so schlimm für sie ist (Veränderung ihrer Kognitionen, damit diese mit ihrem Verhalten im Einklang stehen), oder sie können beschließen, dass es sich lohnt, zu rauchen, weil es so viel Spaß macht; und wer will schon 90 Jahre alt werden (Hinzufügung neuer Kognitionen). Manchmal ist es jedoch nicht leicht, mithilfe einer dieser Methoden die Dissonanz zu verringern. Wie jeder, der einmal geraucht hat, weiß, ist es wirklich schwer, damit aufzuhören. Und es ist nicht leicht, sich selbst einzureden, dass Rauchen nicht schädlich für unsere Gesundheit ist oder dass wir eigentlich nicht lange leben wollen. Was soll der arme, unter Dissonanz Leidende in diesem Fall machen? Sind Raucherinnen und Raucher dazu verurteilt, in einem ständigen Zustand der Dissonanz hin und her zu wanken?

Glücklicherweise nicht. Nach der **Theorie der Selbstbestätigung** können Menschen die Dissonanz auch dadurch verringern, dass sie sich auf ihre Kompetenz konzentrieren und sich selbst in Bezug auf irgendeine Dimension bestätigen, die nicht mit der Bedrohung zusammenhängt (Aronson, Cohen & Nail, 1999; Steele, 1988). »Ja, es stimmt, dass ich rauche«, könnte die Raucherin/der Raucher sagen, »aber ich koche großartig« (ich bin eine sagenhaft gute Tennisspielerin, ein wunderbarer Freund, eine vielversprechende Wissenschaftlerin – was immer für die betreffende Person wichtig ist). Diese Rechtfertigungen können sich für die Nichtrauchernden albern anhören, aber nicht für Personen, die versuchen, ihre ko-

gnitive Dissonanz zu verringern. Rufen Sie sich noch einmal Folgendes in Erinnerung: Dissonanz ergibt sich aus einer Bedrohung unseres Selbstwertgefühls und, wenn wir diese Bedrohung direkt verringern können (beispielsweise dadurch, dass wir mit dem Rauchen aufhören), können wir das schaffen, indem wir uns darauf konzentrieren, wie großartig wir in irgendeinem völlig anderen Bereich unseres Lebens sind.

Durch eine Reihe cleverer Experimente haben Claude Steele und seine Kollegen gezeigt, dass Menschen, wenn man ihnen vor Beginn der Dissonanz eine Gelegenheit zur Selbstbestätigung gibt, diese Gelegenheit oft ergreifen. Die Forscherinnen und Forscher replizierten zum Beispiel das klassische Experiment von Jack Brehm (1956) zur Verringerung der Dissonanz nach der Entscheidung (Steele, Hoppe & Gonzales, 1986). Sie baten Studierende, zehn Langspielplatten (das waren die Vorläufer der CDs) in eine Rangreihenfolge zu bringen, angeblich als Teil einer Marketingumfrage. Man sagte den Studierenden, dass sie entweder die Langspielplatte, die sie als fünftbeste eingestuft hatten, oder die, die sie als sechstbeste eingestuft hatten, behalten könnten. Zehn Minuten, nachdem sie ihre Entscheidung getroffen hatten, wurden sie gebeten, die Langspielplatten noch einmal einzustufen. Sie werden sich daran erinnern, dass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer am Experiment von Brehm, nachdem sie Haushaltsgeräte ausgewählt hatten, dasjenige, für das Sie sich entschieden hatten, viel höher einstuften, als das, das sie abgelehnt hatten. Auf diese Weise redeten sie sich selbst ein, dass sie eine kluge Entscheidung getroffen hatten. Und genau das machten die Studierenden in diesem Experiment auch.

Doch Steele und seine Kollegen bauten eine Reihe zusätzlicher Bedingungen in ihr Experiment ein. Die eine Hälfte waren Studierende der Naturwissenschaften, und die andere Hälfte hatte als Hauptfach Wirtschaftswissenschaften. Die Hälfte derer mit dem Hauptfach Naturwissenschaften und die Hälfte derer mit dem Hauptfach Wirtschaftswissenschaften wurden gebeten, einen weißen Laborkittel anzuziehen, während sie am Experiment teilnahmen. Warum einen Laborkittel? Ein Laborkittel wird mit Naturwissenschaften assoziiert. Steele und seine Kollegen hatten die Vermutung, dass der Laborkittel für die Studierenden mit dem Hauptfach Naturwissenschaften eine »Selbstbestätigungsfunktion« hätte, aber nicht für die Studierenden mit dem Hauptfach Wirtschaftswissenschaften. Die Ergebnisse stützten ihre Vorhersagen. Die Studierenden mit dem

Hauptfach Wirtschaftswissenschaften verringerten die Dissonanz genauso wie die Personen in dem Experiment von Brehm, ganz gleich ob Sie nun einen Laborkittel trugen oder nicht: Nachdem sie ihre Wahl getroffen hatten, bewerteten Sie die ausgewählte Langspielplatte als besser und die, die sie abgelehnt hatten, als schlechter. In ähnlicher Weise verringerten die Studierenden mit dem Hauptfach Naturwissenschaften ohne den Laborkittel ihre Dissonanz genauso. Die Studierenden mit dem Hauptfach Naturwissenschaften, die einen Laborkittel trugen, widerstanden jedoch der Versuchung, ihre Wahrnehmung zu verzerren. Der Laborkittel erinnerte diese Studierenden daran, dass sie vielversprechende Nachwuchswissenschaftler waren und schalteten dadurch das Bedürfnis aus, die Dissonanz zu verringern, indem sie ihrer Einstellung gegenüber den Langspielplatten veränderten. Im Endeffekt sagten sie: »Ich habe vielleicht bei den Langspielplatten eine dumme Entscheidung getroffen, aber ich kann damit leben, weil ich andere Dinge anstrebe; zumindest bin ich eine vielversprechende Nachwuchswissenschaftlerin oder ein vielversprechender Nachwuchswissenschaftler!«

Wie könnten wir dies auf unser tägliches Leben anwenden, um die Bedrohung unseres Selbstwertgefühls zu verringern? Spätere Forschungsarbeiten haben die Wirkkraft dessen nachgewiesen, was als *wertebestätigende Schreibübungen* bezeichnet wird; und das funktioniert so: Man legt Personen eine Liste von Werten vor, bittet sie, einen Wert auszuwählen, der der wichtigste für sie ist, und dann darüber zu schreiben, warum dieser Wert wichtig ist. So einfach es klingt, es konnte durch die wertebestätigenden Schreibübungen gezeigt werden, dass sie eine breite Vielfalt von anhaltenden positiven Effekten auf das Leben der Menschen haben. Dies gilt vor allem, wenn man es ihnen ermöglicht, eine Bedrohung für einen Bereich ihres Selbstwertgefühls abzubauen (etwa schlecht in der Schule abzuschneiden), indem sie sich daran erinnern, dass es andere Bestandteile ihres Lebens gibt, die ihnen wichtig sind (etwa ihre Familien; Cohen & Sherman, 2014).

Beispielsweise sind einige afroamerikanische Kinder davon überzeugt, dass sie »nicht über das verfügen, was man braucht«, um Erfolg in der Schule zu haben; und zudem machen sie sich Sorgen, dass sie, wenn sie schlecht abschneiden, negative Stereotype über ihre Intelligenz bestätigen (Steele, 2010). Infolgedessen kann es für sie schwierig sein, sich auf das Lernen zu konzentrieren. Um diese Frage anzugehen, bat ein Team von Sozialpsychologen afroamerikanische Mit-