

Einstellungsänderung

	<p>Einstellungen können sich auch ändern. Wenn sich Einstellungen ändern, dann geschieht das oft als eine Reaktion auf sozialen Einfluss. Das bedeutet, dass wir durch das, was andere Personen sagen oder tun beeinflusst werden.</p> <p>Unter welchen Umständen ändern sich also Einstellungen?</p>
5	<p>Nach der Theorie der kognitiven Dissonanz kann sich eine Einstellung verändern, wenn wir für unser Verhalten keine Rechtfertigung finden. Wenn wir also unser Verhalten „rauchen“ nicht rational begründen können und dieses nicht zu unseren Ansprüchen an uns selbst passt, empfinden wir Dissonanz und werden unser Verhalten ändern. Wenn wir uns dann selbst bei diesem „neuen“ Verhalten beobachten, ändern wir auch unsere Einstellung zum Rauchen.</p>
10	<p>Eine weitere Möglichkeit, die eigene Einstellung zu verändern, erfolgt mit Hilfe der internen Rechtfertigung. Wir finden dabei für unser Verhalten keine (externen) rationalen Gründe aus der Außenwelt und versuchen unser Verhalten durch uns selbst zu rechtfertigen. Wir bringen dabei unser Verhalten mit unserer Einstellung in Einklang.</p>
15	<p>Man kann diese interne Rechtfertigung nutzen, um Einstellungen anderer Personen zu verändern. Man bittet Menschen vor einer Gruppe von Personen eine Meinung zu vertreten, die der eigene Überzeugung nicht entspricht. Man bittet zum Beispiel eine Person, die starke negative Vorurteile gegenüber Schalke-Fans hat, eine Rede über die Vorzüge von Schalke-Fans zu halten. Wenn diese Person das Gefühl hat, dass sie nicht zu der Rede gezwungen wurde, sie also keine externen Gründe für das veränderte Verhalten findet, muss sie annehmen, dass sie selbst eine andere Einstellung zu den Schalke-Fans besitzt um die Dissonanz zwischen der eigenen Einstellung und dem Verhalten zu reduzieren. Dieses Phänomen wird normalerweise als „counter-attitudinal advocacy bezeichnet. Man kann sich dieses auch mit Hilfe des folgenden Satzes merken: „Indem wir andere überreden,</p>
20	
25	<p>überzeugen wir uns selbst!“</p>
	Zusammengestellt aus: Aronson, E. (2004). Sozialpsychologie. Pearson-Verlag

Beantworte die folgende Frage:

Wie kann man eine Person, die die Gefahr der Corona-Pandemie für übertrieben hält, davon überzeugen, dass sie einen Mundschutz tragen sollte?