

„Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change“

Darwyn E. Linder, Joel Cooper, Edward E. Jones

Duke University

Eine Studie über

*die Rolle der Entscheidungsfreiheit bei
Einstellungsänderungen bezüglich des Ausmaßes
an Anreizen*

Gliederung

- Bezug zu anderen Studien
- 1. Experiment
- 2. Experiment
- Zusammenfassung
- Quellenangabe

Andere Studien

- Cohen: VP schreiben Aufsatz hingegen ihrer Meinung
-> Einstellungsänderung bei **kleinem** Anreiz
(**Dissonanzeffekt**)
- Rosenberg: VP schreibt Aufsatz im Widerspruch ihrer Meinung,
aber 2 verschiedene VL stellen Anreiz und messen
Einstellungen (Aufgaben scheinen bezugslos)
-> Einstellungsänderung bei **hohem** Anreiz
(**Lern-/Bestärkungseffekt**)

Überleitung

Kontroverse Cohen & Rosenberg

Diskrepanz zwischen Lerntheorie und Dissonanz als
Erklärung von Verhaltensänderungen

- Studie: Linder, Cooper & Jones wollen **Diskrepanz auflösen** & den Faktor **Entscheidungsfreiheit** mit einbeziehen!

1. Experiment

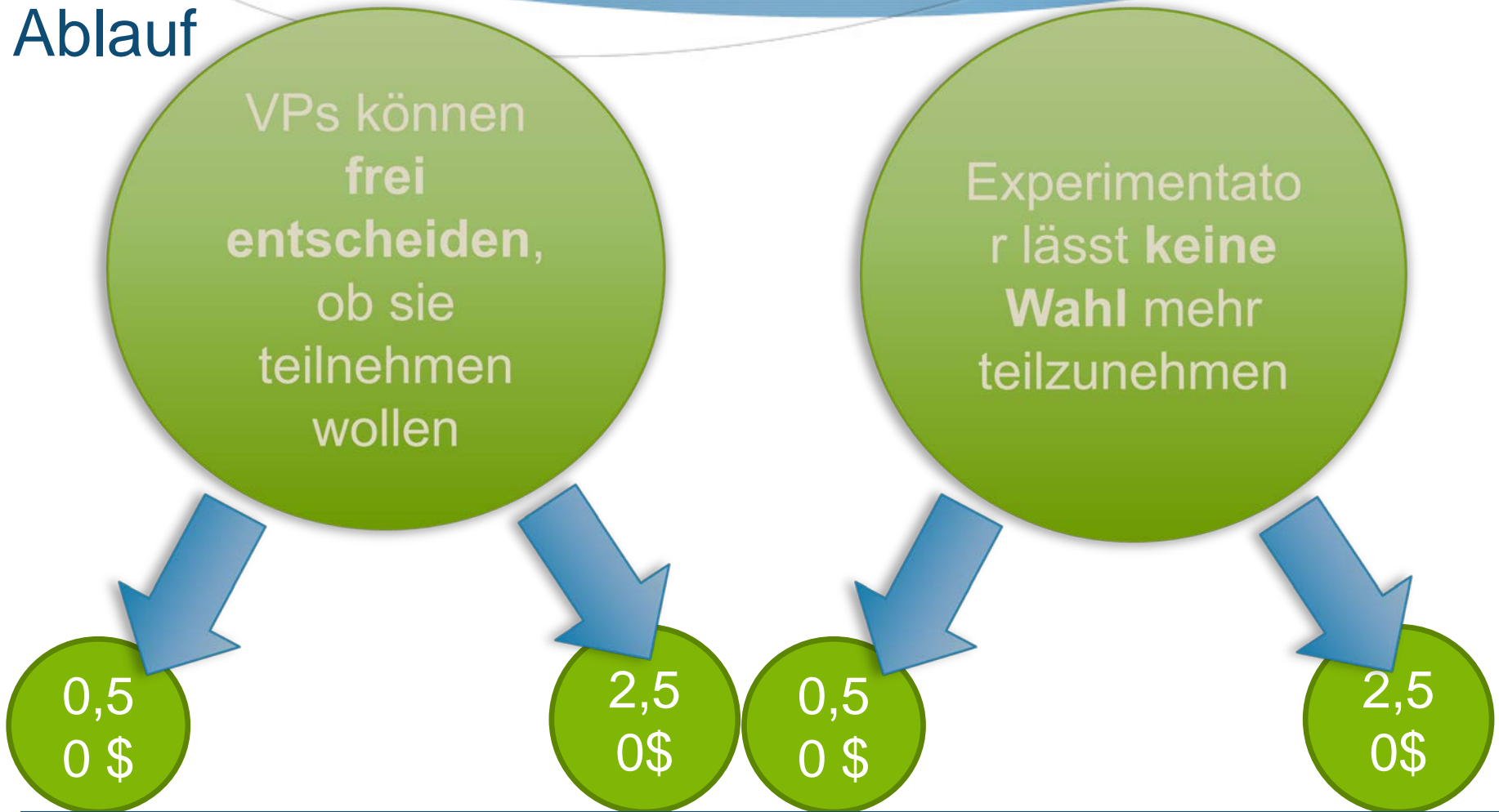
Methode

- 40 Studenten -> zufällige Zuordnung zu 4 Bedingungen
- 13 Studenten -> Kontrollgruppe
- Aufgabe: 1.,Schreiben Sie einen aussagekräftigen und überzeugenden Aufsatz zugunsten des Rede- Verbotes! (nur die 40 Studenten)
- Danach: 2.,Geben Sie ihre wahre Einstellung auf einer 31-Punkte-Skala an!“

(40 Studenten + Kontrollgruppe)

1. Experiment

Ablauf



VP bekommen das Geld bevor sie zu schreiben beginnen und auch, wenn sie sich entscheiden nicht teilzunehmen

1. Experiment

Ablauf



Ergebniss

	Anreiz 0,50\$	Anreiz 2,50\$	
Keine freie Entscheidung	1,66 Lange Entscheidungszeit	2,34 Kürzere Entscheidungszeit Große Einstellungsänderung	Lerneffekt
Freie Entscheidung	2,96 Größerer Entscheidungskonflikt Große Einstellungsänderung	1,64 Geringerer Entscheidungskonflikt	Dissonanzeffekt
Kontrollgruppe	1,71		

1,0: gegen Redeverbot - 7,0: für Redeverbot

Diskussion

Dissonanz und Lerneffekt werden erzielt, wenn man den Freiheitsgrad in der Entscheidung variiert!

Keine Entscheidungsfreiheit:

Anreiz als Bonus-> etwas, das mit Wert assoziiert wird, erhält selbst Wert

Entscheidungsfreiheit:

Konflikt vor der Entscheidung führt zu Dissonanz nach der Entscheidung

Problem:

VP verpflichtet sich für das Experiment, bevor er von dem Anreiz erfährt!

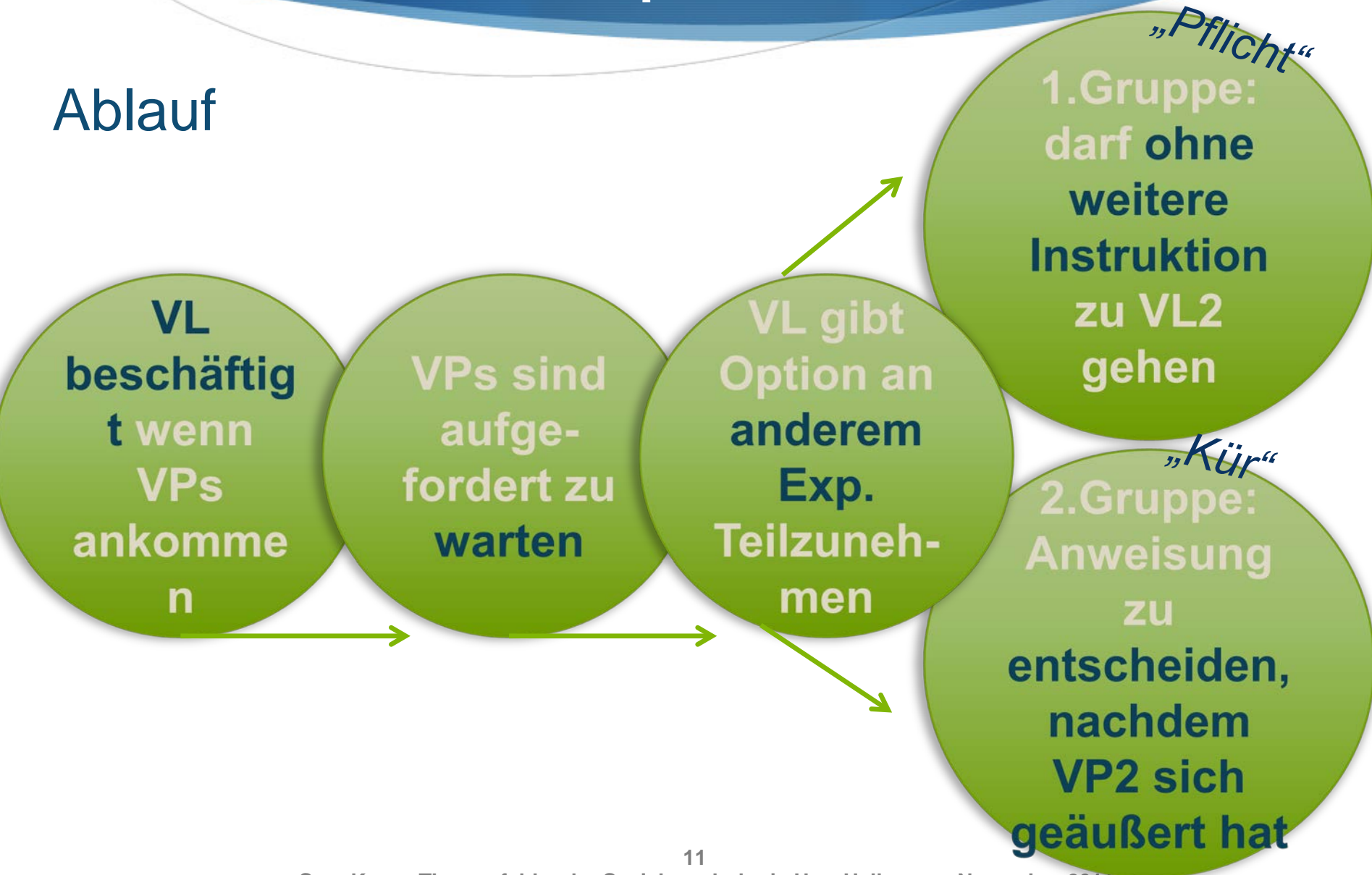
2. Experiment

Methode

- 50 Studenten -> 4 Experimentalgruppen + 1 Kontrollgruppe
- Aufgabe: „Schreiben Sie einen aussagekräftigen und überzeugenden Aufsatz zugunsten „In loco parentis“

2. Experiment

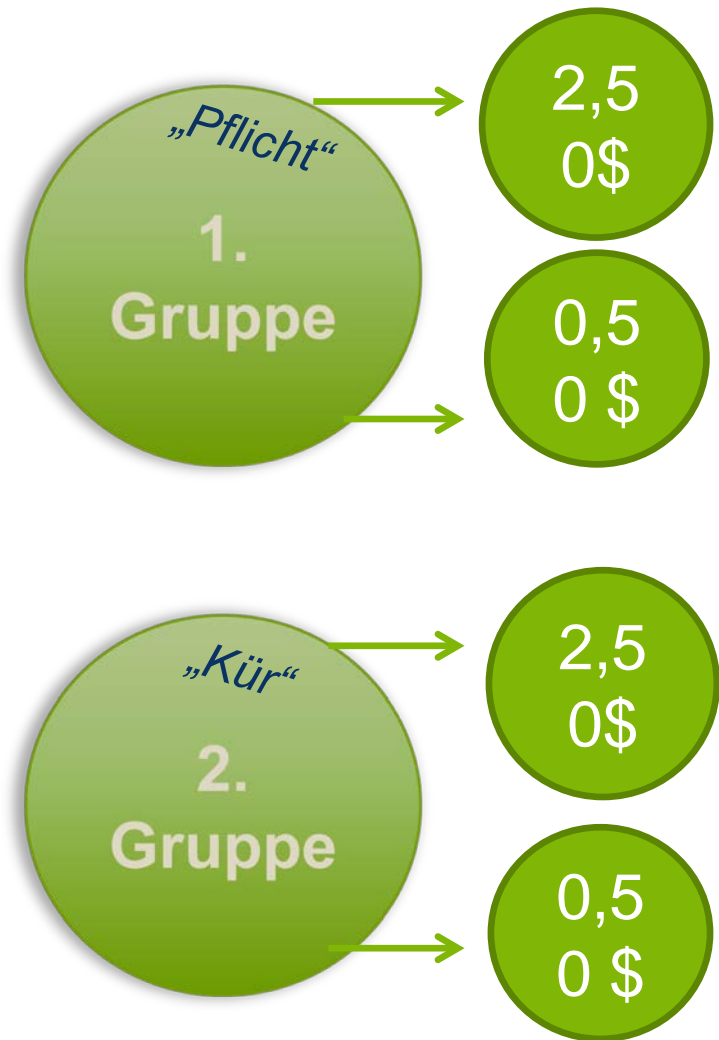
Ablauf



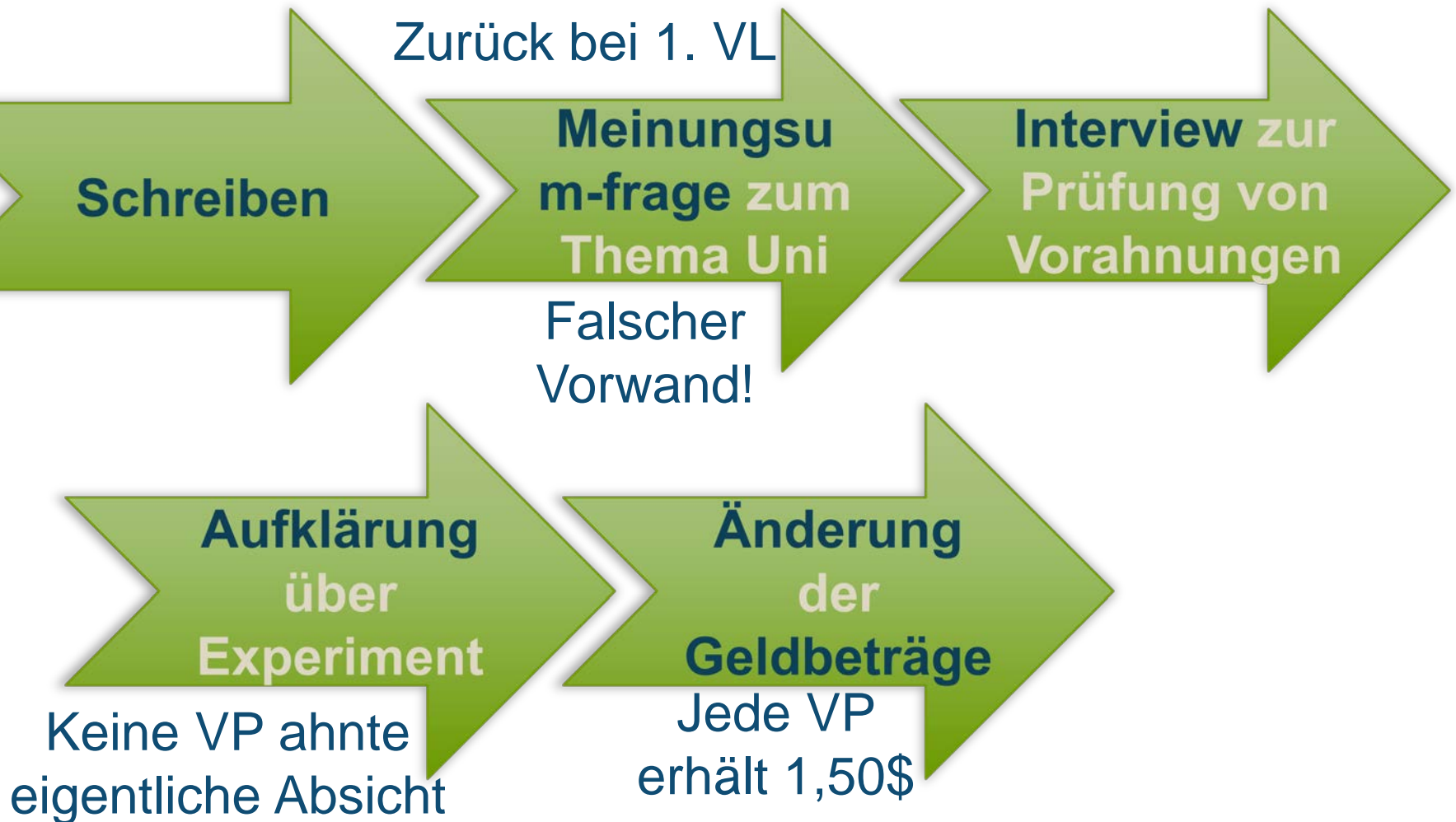
2. Experiment

- Aufgabe:

„Wenn sie immer noch möchten, schreiben Sie einen Artikel, der ‚In loco parentis‘ unterstützt!“



2. Experiment



Ergebnisse

	Anreiz 0,50\$	Anreiz 2,50\$
Vorherige Verpflichtung	2,68	3,46 Große Einstellungsänderung
Freie Entscheidung	3,64 Große Einstellungsänderung	2,72
Kontrollgruppe	2,56	

1,0: für „In loco parentis“ – 7,0: gegen „in loco parentis“

Diskussion

Keine freie Entscheidung (1. Experiment) und vorherige Verpflichtung (2. Experiment) haben die gleichen Auswirkungen

Problem:

VPs, die freie Entscheidung haben, könnten das Experiment trotzdem durchschauen

Rosenbergs neue Hypothesen:

- Unterscheidung zw. **einfachen & komplexen Themen** (Essen & Schreiben)
- Unterscheidung zw. Aufgabe jmd zu **betrügen** oder für **wissenschaftliche Zwecke** andere Meinung darzustellen

-> Hypothesen können nicht für die Studie herangezogen werden

Zusammenfassung

Cohen: Dissonanz bei kleinem Anreiz führt zur Meinungsänderung

Rosenberg: Anreiz als Bestärkung führt zur Meinungsänderung

-> Lösung der Diskrepanzen durch **Beobachtung der Rolle der Entscheidungsfreiheit**

- **Entscheidungsfreiheit + kleiner Anreiz -> Einstellungsänderung**
- **Entscheidungsunfreiheit + großer Anreiz -> Einstellungsänderung**

Quellenangabe

- Linder, D. E., Cooper, J., Jones E. E. (1967): Decision Freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. J. Pers. Soc. Psychol., 6, 245-254