

Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie HAFOS

Erich H. Witte

Macht



Universität Hamburg

Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie
Hamburg Social Psychology Research Papers

Fachbereich Psychologie · Arbeitsbereich Sozialpsychologie
Psychology Department · Institute of Social Psychology
Von-Melle-Park 5 · 20146 Hamburg / Germany

Diesen Artikel zitieren als:

Witte, Erich H. (2005). *Macht*. (Hamburger Forschungsbericht zur Sozialpsychologie Nr. 63). Hamburg: Universität Hamburg, Arbeitsbereich Sozialpsychologie.

In ähnlicher Form erschienen als:

Witte, Erich H. (2005). *Macht*. In D. Frey (Ed.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (pp. 629-637). Göttingen: Hogrefe.

MACHT

Erich H. Witte

Zusammenfassung

Macht ist häufig ein Kennzeichen sozialen Handelns. Deshalb ist es notwendig sich mit diesem Phänomen auch auf sozialpsychologischer Ebene auseinander zu setzen. Ziel dieses Artikels ist es den Leser zu sensibilisieren, sich der Komplexität dieses Alltagsbegriffes zu nähern. Durch eine Formalisierung soll diese Komplexität verdeutlicht werden. Diese Komplexität erklärt auch, warum das Phänomen Macht bisher keine umfassende psychologische Theorienbildung generiert hat.

Trotz dieser Schwierigkeiten fasst dieser Artikel wichtige Konzepte und Ergebnisse aus der psychologischen Forschung zusammen und ordnet sie Systemumfängen (Individual-, Mikro-, Meso-, Makosystem) als auch qualitativen Wirkmechanismen (affektiv, kognitiv und konativ) zu.

Somit wird eine Systematik gebildet, die veranschaulicht, in welchen Bereichen Forschungen bezüglich des sozialen Phänomens Macht ansetzen.

Schlüsselwörter: Macht, Machtbeziehung, Machtlegitimation, Machtdimension, Machtmotivation

Abstract

Power is often a characteristic of social behavior. Therefore it is necessary to examine this phenomenon from the perspective of social psychology, too. This article intends to make the reader aware of the complexity of power. A formalization is proposed which demonstrates cogently, why the phenomenon power has not generated a psychological theory so far.

The article sums up the most relevant concepts and results of psychological research and assigns them to system levels and qualitative psychological processes (affective, cognitive, and conative).

By doing so, a systematics is developed that displays in which areas research concerning the social phenomenon of power is applied.

Keywords: power, power relationship, power legitimation, power dimension, power motivation

1 Einführung

Der Begriff der „Macht“ in den Sozialwissenschaften ist ähnlich heterogen in den Erscheinungsformen wie der Begriff der „Energie“ (Lage, Bewegung, Wärme, Elektrizität) in den Naturwissenschaften (Russell, 1938). Dabei werden zudem im alltäglichen Leben die Thematiken der Macht oder Ohnmächtigkeit häufig aufgrund der eigenen Betroffenheit emotional aufgeladen. Es ist daher von besonderer Bedeutung auf eine wissenschaftliche Begriffsbildung zu achten. Hier wird eine funktionale Definition des Machtbegriffes angestrebt, in der die wesentlichen Elemente und ihre Relationen angeführt werden.

2 Begriffsbestimmung

Es gibt zahlreiche Definitionen (Emerson.1964; Wiswede, 2004; Witte, 2002). Nach unserem sozialpsychologischen Verständnis ist Macht immer eine zweistellige, aber asymmetrische Relation zwischen einem Machthaber (M) als Person und einem Beherrschtem (B) als ein System unterschiedlichen Umfangs (Individual-, Mikro-, Meso-, Makrosystem). Dabei kann M als Machthaber ebenfalls durch verschiedene Systemumfänge in dieser Machtposition gestützt werden (Individual-, Mikro-, Meso-, Makrosystem). Im Zentrum steht zwar immer das Machthandeln einer Person, das aber durch unterschiedliche Arten der Rollenzuweisung legitimiert sein kann: Als Individualperson mit speziellen Eigenschaften ohne weitere Legitimation, als mikrosystemisch legitimiert durch z.B. die Vaterrolle oder in der Funktion eines Vorgesetzten, als mesosystemisch legitimiert z.B. als Geschäftsführer einer Bank, oder aber makrosystemisch legitimiert als Bundeskanzler, Religionsführer etc. Über diese Relation wird das Verhalten von B in dem Bereich Z durch Einflussnahme verändert. Hierzu wendet M Machtmittel Q an, die B mit einer Wahrscheinlichkeit Y und einem Ausmaß X bei einem Widerstand W in ihrem Verhalten verändern. Hierzu muss M eine Anstrengung A unternehmen und Ressourcen R für die Machtmittel Q einsetzen, wobei M über Reserven von Machtgrundlagen in der Höhe H verfügt. Versucht man diesen sehr komplexen Begriff formal darzustellen, so ergibt sich:

Macht = [M, B; M(Q), B(Z); Q(A, R, H), Z(W, Y, X);
M{Q(A, R, H)} → B{Z(W, Y, X)}] .

M : Machthaber mit verschiedenen Legitimationsgraden

B : Beherrscher von unterschiedlichem Systemumfang

Q : Machtmittel

Z : Machtbereich

A : Anstrengung

R : Ressourcen für Machtmittel

H : Höhe der Reserven für die Machtmittel

W : Widerstand

Y : Änderungswahrscheinlichkeit

X : Änderungsausmaß

→ : eine zweistellige, asymmetrische Relation

Dieses Septupel der Macht verdeutlicht damit selbst unter Ausklammerung weiterer Faktoren die Komplexität des Begriffes. Hinzugedacht werden muss noch die Referenzebene, die das Handeln von B erfasst, wenn es keine Einflussnahme durch M gibt. Nur über einen solchen Bezugspunkt ist Einflussnahme überhaupt erkennbar. Dabei können wir diese Einflussnahme nach den drei klassischen Bereichen affektiv (Gefühl, Bewertung), kognitiv (Wahrnehmung, Denken) und konativ (Handlung, Reaktion) differenzieren. Hier soll unbeachtet bleiben, ob es sich um Macht als gegen die Interessen oder um Macht im Einklang mit den Interessen des Beherrschten handelt, weil damit eine objektive Festlegung der Interessen zu den Wirkungen hinzukommt, die sich in vielen Fällen nur schwer feststellen lassen. Auch die Idee der strukturellen Macht wird hier ausgeklammert, da diese sich auf soziale Bedingungen bezieht und unabhängig von dem Handeln einzelner Personen existiert. Ein Beispiel ist die strukturelle Macht der Massenmedien durch die Auswahl der Ereignisse und ihre konkrete Darstellung mit der entsprechenden Wirkung auf die Bürger einer Gesellschaft. Aus diesem Grunde kontrollieren totalitäre Systeme die Massenmedien. Aber es gibt auch eine implizite, soziale Kontrolle der Massenmedien, wenn in den USA in den Medien einheitlich falsch über die Existenz von Massenvernichtungswaffen im Irak berichtet wird. Das

entspräche der soziologischen Ergänzung des Machtbegriffs zwischen verschiedenen Systemen (Massenmedien und Bürger), wobei M keine Person mehr ist. Vorliegend wird also der Terminus „Macht“ auf das Handeln von Personen unterschiedlicher Legitimationsgrade begrenzt, die selber wiederum aber auf größere Einheiten einwirken können (Witte, 2002):

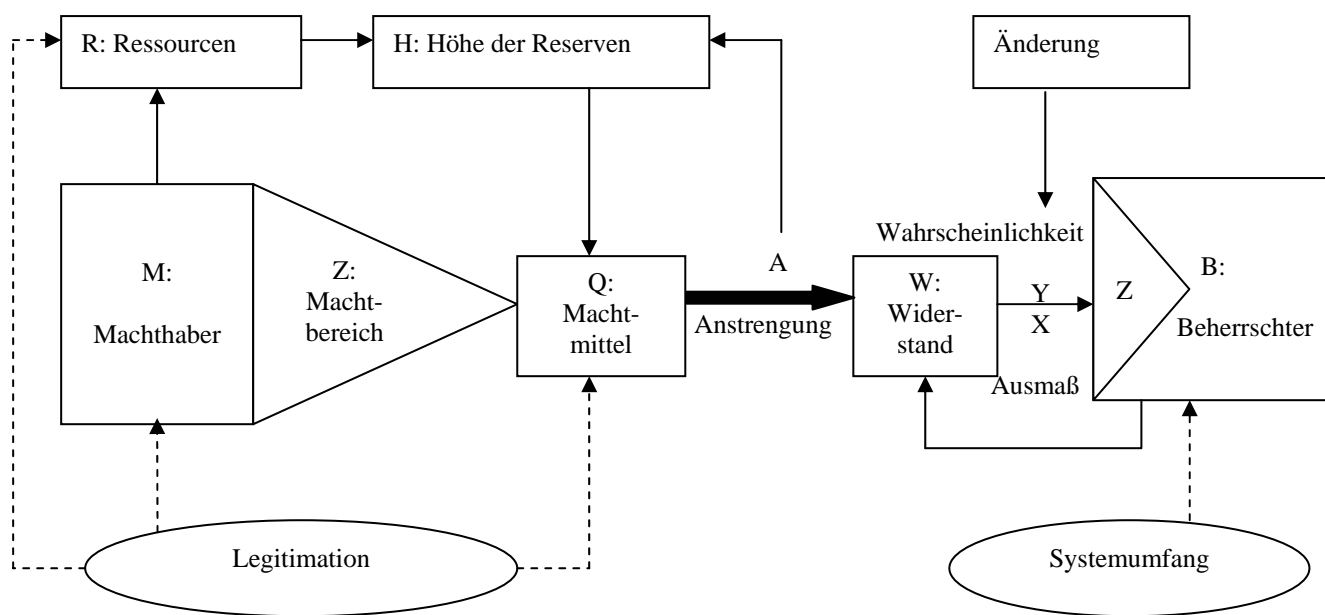
1. bezogen auf die Person des Machthabers oder des Beherrschten (Individualsystem),
2. bezogen auf die konkrete Interaktion zwischen M und B (Mikrosystem),
3. bezogen auf den organisationalen Kontext (Mesosystem),
4. bezogen auf Teilbereiche des gesellschaftlichen Lebens oder die Gesamtgesellschaft (Makrosystem).

Eine Betrachtung der Macht ist damit unweigerlich an Beobachtungsebenen geknüpft, die ihrerseits wiederum nach Einflussebenen unterteilt werden können (siehe Tabelle 1 und Abbildung 1).

Tabelle 1 : Auswahl machttheoretischer Ansätze nach Inhalt und Umfang sowie klassische Autoren von Forschungsansätzen

Systemumfänge / Subsysteme	Individualsystem	Mikrosystem	Mesosystem	Makrosystem
Affektiv	Motivansätze <i>McClelland</i>	Sozial- emotionale Ansätze <i>Freud, Bowlby</i>	Macht-Distanz Reduktion <i>Mulder</i>	Imperiale Motivkonstellation <i>Winter, McClelland</i>
Kognitiv	Mittelansätze <i>French & Raven</i>	Gestaltung der Mitteilung <i>Stasser & Titus</i>	Organisationale Beeinflussungs- mittel <i>Kipnis, Yukl</i>	Symboltheorie <i>Luhmann</i>
Konativ	Machiavellismus <i>Christie & Geis</i>	Direkte Beeinflussung <i>Kelman, Milgram</i>	Führungsverhalt- en <i>Lewin, Fiedler</i>	Gesellschafts- bereiche <i>Parsons</i>

Abbildung 1: Darstellung des Machtbegriffs



3 Theoretische Konzepte

In Folge werden pro Spalte die wichtigsten Konzepte und einige Ergebnisse dargestellt. Dabei wird Macht aus der Perspektive des Machthabers und fast nie aus der des Beherrschten betrachtet. Es ist sehr wohl denkbar, dass Personen sich Menschen anschließen, die erkennbar gern Macht ausüben. Dieses können jetzt Personen sein, die sich ohne die Orientierung durch andere Machthaber unwohl fühlen und deshalb die Position des Beherrschten suchen und gern einnehmen. Diese Rolle ist auch entlastend, denn man muss nicht entscheiden, trägt wenig Verantwortung und kann von den Ressourcen des Machthabers profitieren. An solch einer Überlegung wird deutlich, dass Macht nur unter einer systemischen Perspektive betrachtet werden kann, die eben jeweils mindestens zwei Elemente verbindet und eine Einbettung in einen sozialen Kontext berücksichtigen muss, wie oben in der Definition behauptet. Die obige Definition bleibt also insofern unvollständig, als dass sie erst bei der Ausübung von Macht ansetzt und nicht schon die Entstehung einer Machtbeziehung, welche nicht unwesentlich auch von dem anschließend Beherrschten mit etabliert werden kann, integriert. Hier wird deutlich,

dass Macht in dem Sinne „korrumpieren“ kann, wie die Beherrschten sich ohne Widerstand dem Einfluss der Machthabenden aussetzen und Machthaber diese Relation schätzen lernen und gemäß einer generalisierten Erwartung, auch ohne Legitimation, ihr Handeln danach ausrichten (Lee-Chai & Bargh, 2001). Gleichzeitig bedeutet das Ausüben von Macht auch immer den Einsatz von Ressourcen beim Machthaber. Er selber ist also gefordert, Machtmittel einzusetzen. Damit ist die Machtbeziehung eine Wechselwirkung mit Aktivitäten auf beiden Seiten, aber natürlich asymmetrisch, wenn man die Einflussrichtung betrachtet.

3.1 Das Individualsystem

Bei der Betrachtung des Individualsystems gibt es eine erhebliche Verkürzung der Machtthematik auf die inneren Prozesse des Machthabers. Diese Person kann mehr oder weniger machtmotiviert sein (McClelland, 1975). Die Erklärung des Machthandelns besteht in der inneren Disposition. Es konnten mit diesem Ansatz die inter-individuellen Unterschiede des Machthandelns der us-amerikanischen Präsidenten erklärt werden. Als Messwert wurde ein Inhaltsschlüssel der Antrittsreden verwendet. Dadurch konnte das Verhalten gegenüber dem Kabinett sowie anderen Nationen (Kriege) erklärt werden (Winter, 1993). Wer in den Reden besonders auf Legitimation des Präsidenten und Zwang als Mittel eingeht, der wird auch solche Formen während seiner Regierungszeit verstärkt einsetzen.

Betrachtet man jetzt die Mittel, die einer Person als Grundlage zur Verfügung stehen, dann werden folgende genannt: Macht durch Belohnung, Macht durch Zwang, legitime Macht, Identifikationsmacht, Expertenmacht, Informationsmacht. Hinter diesen Machtgrundlagen verbergen sich zwei Faktoren: zum einen Belohnungs- und Identifikationsmacht und zum anderen Zwangs-, Experten- und Legitimationsmacht.

Nimmt man die Perspektive des Beherrschten sein, so erlebt er die Belohnungs- und Identifikationsmacht als von ihm internal kontrollierbar, weil diese beiden Formen von seiner eigenen Beziehung zum Machthaber oder von der Erledigung der Aufgabe abhängig sind, und die legitime, Experten- und Zwangsmacht als external unkontrollierbar, weil der Beherrschte hier eher die Willkür sieht. Dass diese Sichtweise nicht falsch ist, hat ein Experiment von Kipnis (1972) gezeigt.

Personen, denen nur Belohnungs- und Identifikationsmacht zur Verfügung standen, haben sich anders verhalten als Personen, denen auch die anderen Formen der Macht erlaubt waren. Letztere intervenierten verstärkt mit Drohungen, werteten die Leistungen der Mitarbeiter ab, wollten die Mitarbeiter seltener wieder einstellen und schlugen die Mitarbeiter seltener für einen Aufstieg vor (Kipnis, 1972).

Geht man über zu den individuellen Handlungskompetenzen, so kann man die Fähigkeit, sich durchzusetzen, betrachten. Es gibt Personen, die sich gut durchsetzen können, ohne machtmotiviert zu sein. Sie verhalten sich quasi-automatisch entsprechend. Man nennt sie Machiavellisten und kann diese Eigenschaft über eine entsprechende Skala messen, die nicht mit dem Machtmotiv korreliert (Christie & Geis, 1970). Eine deutsche Variante der Skala stammt von Henning und Six (1977). Sie erfasst vor allem Handlungsstrategien („Es ist nicht so wichtig, wie man gewinnt, sondern dass man gewinnt“).

3.2 Das Mikrosystem

Eine bekannte Tatsache in engen Beziehungen (Familie, Schule, Freunde, Partnerschaft, Therapie) ist die verbesserte Einflussnahme bei einer positiven emotionalen Beziehung zwischen den Personen. Sie ist die Grundlage für viele direkte Einflüsse zwischen Personen (Schuler, 1982)

Bei der Auswahl von Informationen und Argumenten zur Veränderung des Verhaltens von anderen Personen scheint es wichtig zu sein, dass diese Argumente von vielen geteilt werden, sowohl innerhalb (shared view effect) der Gruppe als auch außerhalb der Gruppe (soziale Erwünschtheit und choice shift effect). Sie schaffen keine Innovation, aber verstärken die Sicht in den „richtigen“ Standpunkt und führen zu einer Extremisierung des Verhaltens. Die Veränderung des Verhaltens in Richtung auf eine größere Abweichung ist dagegen sehr schwierig. Hierzu bedarf es Zeit und intensive Argumentationen mit Inhalten, die das augenblickliche Verhalten aufgreifen und mit den neuen Verhaltensweisen verbinden (Witte, 1994). Schließlich kann man global Handlungsweisen in Form von Beeinflussungstechniken betrachten. Dabei basieren diese Techniken auf grundlegenden Voraussetzungen des Machthabers mit entsprechenden Konsequenzen beim Beherrschten:

1. Seine Glaubwürdigkeit, die er vorher erworben haben muss. Sie führt beim Beherrschten zu einer Internalisation.
2. Seine Attraktivität, die auf emotionalem Wege zu einer Anpassung an das Idol über eine Identifikation führt.
3. Seine Macht, die über Belohnung und Bestrafung zur Anpassung über die Nachgiebigkeit führt.

Neben dieser direkten Einflussnahme gibt es in einem Mikrosystem den Aspekt der gemeinsamen Handlung und ihrer Bewertung sowie der Bewertung einer Handlung des Partners durch den Anderen (Kelley & Thibaut, 1978). Eine gemeinsame Handlung kann nun höher bewertet werden als die am besten bewertete individuelle Handlung, z.B. ein gemeinsamer Museumsbesuch als allein Schwimmengehen. In diesem Fall besitzt der Partner *Verhaltenskontrolle*. Man würde auf das Schwimmen verzichten, wenn der Andere einen Museumsbesuch vorschlägt, aber nicht einen Kinobesuch. Ferner kann man wollen, dass die Frau oder der Mann aus Gesundheitsgründen zum Jogging geht. Man könnte dann auf das Schwimmen verzichten, um den Partner zum Joggen zu bewegen, und er oder sie das nur gemeinsam tun würde. Der Partner besitzt dann *Schicksalskontrolle*, weil das Schicksal des Anderen einem so wichtig ist, dass man auf seine bevorzugte Tätigkeit – Schwimmen – zugunsten des Joggens verzichtet. In dieser Theorie der Interpersonalen Beziehung (Kelley & Thibaut, 1978) steht die *gemeinsame* Bewertung als Grundlage des eigenen Handelns im Zentrum. Der Andere übt dann dadurch Macht aus, dass er eine Handlungsoption vorschlägt, die den Anderen von seiner individuell präferierten Handlung abbringt zugunsten einer Option, die gemeinsam ausgeführt zu einer höheren Bewertung führt.

3.3 Das Mesosystem

Als nächstes betrachten wir Organisationen, die selber eine hierarchische Struktur vorgeben, ohne dass jeder jeden kennen oder zu jedem Kontakt haben müsste. Der motivationale Charakter des Strebens nach Macht kann hier danach identifiziert werden, inwieweit Menschen den Kontakt zu Personen mit größerer Macht suchen und den mit geringerer Macht meiden. Dabei gibt es ein Maximum des

Machtunterschiedes, das nicht überschritten werden sollte, damit der Kontaktwunsch erhalten bleibt. Jede Gesellschaft hat ihre sozioökonomische Stratifizierung, und Kontakte zu Personen, die mehr als eine Stufe auseinander liegen, haben kaum Bestand. (Man denke daran, dass es zwei Unterschichten, drei Mittelschichten und zwei Oberschichten geben kann als Form der Differenzierung.) Ist der Machtunterschied aber nur gering, dann versucht der weniger Mächtige diesen Unterschied zu reduzieren. Sind die Unterschiede größer, dann nimmt die Tendenz zur Macht-Distanz-Reduktion ab.

Betrachtet man jetzt die Einflusstaktiken, die in einer Organisation möglich sind, dann hat kürzlich Blickle (2004) folgende aufgelistet:

1. Assertivität (Anweisungen geben),
2. Blockieren,
3. Sanktionen,
4. Tauschangebote,
5. Einschmeicheln,
6. Rationalität,
7. Koalitionsbildung,
8. Höhere Instanzen einschalten,
9. Inspirierende Appelle,
10. Konsultationen (Vorschläge erbitten),
11. Legitimation,
12. Persönliche Appelle (Loyalität) und
13. Selbst-Präsentation.

Diese Taktiken werden abhängig von der Position des Beherrschten eingesetzt. Z.B. wird Einschmeicheln eher bei Mitarbeitern, aber weniger bei Vorgesetzten benutzt. Gegenüber Vorgesetzten sind das vor allem Tauschangebote, rationale Argumente, aber auch die Strategie des Blockierens. Nützt dieses Verhalten nichts, dann kann man auch mit anderen gegen einen Machthaber Koalitionen bilden oder höhere Instanzen einschalten, z.B. Vorgesetzte des Vorgesetzten oder letztlich Gerichte.

3.4 Das Makrosystem

Wenn man die Machtfrage auf dieser Ebene betrachtet, dann gibt es Machthaber, die als Personen in der Lage sind, z.B. Kriege zwischen Nationen auszulösen oder Eskalationen zu vermeiden. Die Auswirkung betrifft also Makrosysteme, die Entstehung lässt sich jedoch auf Personen zurückführen, die selber aber durch ein Makrosystem legitimiert ihre Handlungen ausführen können. In diesem Zusammenhang gibt es ein Motivationsmodell, das sich auf die sozial geteilte Motivationslage einer Nation bezieht, die dann als affektive Grundlage für den Eintritt in einen Krieg von den politisch Verantwortlichen herangezogen wird (McClelland, 1975; Winter, 1993; Langner & Winter, 2001; Witte, 2002): Je größer

das Machtmotiv aufgrund der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ist und je kleiner das Anschlussmotiv, desto eher ist eine kriegerische Auseinandersetzung zu erwarten, weil der Repräsentant dieses Makrosystems ein entsprechendes Machthandeln zeigt. Die Auslösung des Ersten Weltkrieges durch Österreich mit der großen Unterstützung Deutschlands lässt sich so teilweise erklären (Fischer, 1964). In vielen Fällen reicht es aus, Merkmale zu besitzen, die auf Machtmittel hinweisen, ohne dass sie angewandt werden müssen, um Einfluss auszuüben. Diese Machtsymbole sind kognitiv sozial geteilt und gesellschaftlich akzeptiert. Alltägliche Beispiele hierfür sind Uniformen von Polizisten, Kittel von Ärzten oder Roben von Richtern, ähnlich können auch akademische Titel, Familiennamen oder Autos als Symbole für Macht in einer Gesellschaft dienen. Dabei sind es die interkulturellen Unterschiede in diesem Symbolpool, die immer wieder Anlass für Missverständnisse sind. Man denke hier nur an Merkmale wie Alter und Geschlecht in kollektivistischen im Vergleich zu individualistischen Kulturen.

Personen, die Macht ausüben wollen, können sich aber auch einfach Bereichen zuwenden, die für die Ausübung von Macht prädestiniert sind. Man denke hierbei an Politik, Militär, Erziehung und Kunst (Theater, Oper, Film). Handlungen in diesen Gebieten haben nicht selten Einfluss auf größere gesellschaftliche Bereiche. Sie sind z.T. genau dafür geschaffen worden, dass sie diesen übergeordneten Einfluss haben. Das ist ihre Aufgabe und Agenten in diesem Bereich haben deshalb nicht selten durch ihre normalen Handlungen einen großen Einflussbereich.

4 Fazit

Macht ist ein soziales Phänomen, das man beobachten kann, und kein psychologischer Begriff, durch den das Phänomen theoretisch differenziert wird. Sie lässt sich nicht durch eine psychologische Theorie erfassen, aber gewisse Ausschnitte aus diesem komplexen Phänomenfeld können durch Theorien aus der Psychologie erfasst, erklärt und vorhergesagt werden. In gewissen Bereichen gibt es mehr Erkenntnisse, in anderen überhaupt keine. Wenn man die Begriffsbildung als Hinweis auf zu untersuchende Phänomene heranzieht, z.B. Widerstand, Ressourcen, Reserven, dann kann man sehen, welche Anstrengungen nötig sind, um dieses soziale Phänomen theoretisch zu durchdringen. Da eine zweiseitige,

aber asymmetrische Beeinflussungsbedingung in unserem Alltag eine große Rolle spielt, kann man die Bedeutung dieser Forschungsaufgabe ermessen.

Literatur

- Blickle, G. (2004). Einflusskompetenz in Organisationen. *Psychologische Rundschau*, 55 (2), 82-93.
- Bowlby, J. (1975). *Bindung*. Frankfurt, M.: Fischer.
- Christie, R. & Geis, F.L. (Eds.) (1970). *Studies in Machiavellism*. New York: Academic Press.
- Emerson, R.M. (1964). Power-dependence: two experiments. *Sociometry*, 27, 282-298.
- Fiedler, F. E. (1967). *A theory of leadership effectiveness*. New York: McGraw-Hill.
- Fischer, F. (1964). *Der Griff nach der Weltmacht: Die Kriegszielpolitik des kaiserlichen Deutschland*. Düsseldorf: Droste.
- French, J.R. & Raven, B. (1968). The bases of social power. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.) *Studies in social power*. New York: Harper & Row.
- Freud, S. (1914). *Vorlesungen zur Einführung in die Psychoanalyse. Die Übertragung*. G.W. Bd.11. Wien: Internationaler Psychoanalytischer Verlag.
- Henning, H.J & Six, B. (1977). Konstruktion einer Machiavellismus-Skala. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 8, 185-198.
- Kelley, H.H. & Thibaut, J.W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley.
- Kelman, H. C. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57-78.
- Keltner, D.; Gruenfeld, D.H. & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110, 265-284.
- Kipnis, D. (1972). Does power corrupt? *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 33-41.
- Kipnis, D., Schmidt, S.M. & Wilkenson, J. (1980). Intraorganizational influence tactics: Explorations in getting one's way. *Journal of Applied Psychology*, 65, 440-452.


- Langner, C. A. & Winter, D.G. (2001). The motivational basis of concessions and compromise. Archival and laboratory studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 711-727.
- Lee-Chai, A.Y. & Bargh, J.A. (Eds.) (2001). *The use and abuse of power*. Philadelphia: Psychology Press.
- Lewin, K., Lippitt, R. & White, R.K. (1939). Patterns of aggressive behaviour in experimentally created social climates. *Journal of Social Psychology*, 10, 271-299.
- Luhmann, N. (1975). *Macht*. Stuttgart: Enke.
- McClelland, D. C. (1975). *Power*. New York: Irvington. [Deutsch: *Macht als Motiv*. Stuttgart: Klett-Cotta. 1978.]
- Milgram, S. (1964). Group pressure and action against a person. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 137-143.
- Mulder, M. (1977). *The daily power game*. Leiden: Stenferd Kroeze.
- Parsons, T. (1951). *The social system*. Glencoe: Free Press.
- Russell, B. (1938). *Power*. London: Allen & Unwin.
- Schuler, H. (1982). Liking and influence in group decision making: A test in four different experimental settings. In Brandstätter, H. et al. (Eds.). *Group decision making*. (pp. 257-277). London: Academic Press.
- Stasser, G. & Titus, W. (1985). Pooling of unshared information in group decision making: biased information sampling during group discussion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1467-1478.
- Winter, D. G. (1993). Power, affiliation, and war: Three tests of a motivational model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 532-545.
- Wiswede, G. (2004). *Sozialpsychologie-Lexikon*. München: Oldenbourg.
- Witte, E.H. (1994). Minority influences and innovations: The search for an integrated explanation of psychological and sociological models. In: Moscovici, S., Muci-Faina, A., Maass, A. (eds.) *Minority influence*. Chicago: Nelson-Hall.
- Witte, E. H. (2002). Theorien zur sozialen Macht. In D. Frey & M. Irle (Hrsg.), *Theorien der Sozialpsychologie, Band II* (S. 217-246). Bern: Huber.
- Yukl, G. (2002⁵). *Leadership in organizations*. Upper Saddle River: Prentice Hall.



- HAFOS -

Die Hamburger Forschungsberichte zur Sozialpsychologie werden herausgegeben von Prof. Dr. Erich H. Witte und können als gedruckte Version über die folgende Adresse bezogen werden:

Prof. Dr. Erich H. Witte
Universität Hamburg
Arbeitsbereich Sozialpsychologie
Von-Melle-Park 5
20146 Hamburg
E-Mail: witte_e_h@uni-hamburg.de.

Die Mehrzahl der Forschungsberichte steht als PDF () – Datei zum Download zur Verfügung unter:
<http://www.uni-hamburg.de/fachbereiche-einrichtungen/fb16/absozpsy/hafos.html>

- | | |
|----------------------|---|
| HAFOS Nr. 1
1992 | Witte, E.H.: The extended group situation theory (EGST), social decision schemes, models of the structure of communication in small groups, and specific effects of minority influences and selfcategorization: An integration. |
| HAFOS Nr. 2
1992 | Witte, E.H., & Scherm, M.: Technikfolgenabschätzung und Gentechnologie – Die exemplarische Prüfung eines Experten-berichts auf psychologische Konsistenz und Nachvollziehbarkeit. |
| HAFOS Nr. 3
1992 | Witte, E.H.: Dynamic models of social influence in small group research. |
| HAFOS Nr. 4
1993 | Witte, E.H., & Sonn, E.: Trennungs- und Scheidungsberatung aus der Sicht der Betroffenen: Eine empirische Erhebung. |
| HAFOS Nr. 5
1993 | Witte, E.H., Dudek, I., & Hesse, T.: Personale und soziale Identität von ost- und westdeutschen Arbeitnehmern und ihre Auswirkung auf die Intergruppenbeziehungen. |
| HAFOS Nr. 6
1993 | Hackel, S., Zülske, G., Witte, E.H., & Raum, H.: Ein Vergleich berufsrelevanter Eigenschaften von „ost- und westdeutschen“ Arbeitnehmern am Beispiel der Mechaniker. |
| HAFOS Nr. 7
1994 | Witte, E.H.: The Social Representation as a consensual system and correlation analysis. |
| HAFOS Nr. 8
1994 | Doll, J., Mentz, M., & Witte, E.H.: Einstellungen zur Liebe und Partnerschaft: vier Bindungsstile. |
| HAFOS Nr. 9
1994 | Witte, E.H.: A statistical inference strategy (FOSTIS): A non- confounded hybrid theory. |
| HAFOS Nr. 10
1995 | Witte, E.H., & Doll, J.: Soziale Kognition und empirische Ethikforschung: Zur Rechtfertigung von Handlungen. |
| HAFOS Nr. 11
1995 | Witte, E.H.: Zum Stand der Kleingruppenforschung. |
| HAFOS Nr. 12
1995 | Witte, E.H., & Wilhelm, M.: Vorstellungen über Erwartungen an eine Vorlesung zur Sozialpsychologie. |
| HAFOS Nr. 13
1995 | Witte, E.H.: Die Zulassung zum Studium der Psychologie im WS 1994/95 in Hamburg: Ergebnisse über die soziodemographische Verteilung der Erstsemester und die Diskussion denkbarer Konsequenzen. |
| HAFOS Nr. 14
1995 | Witte, E.H., & Sperling, H.: Wie Liebesbeziehungen den Umgang mit Freunden geregelt wünschen: Ein Vergleich zwischen den Geschlechtern. |
| HAFOS Nr. 15
1995 | Witte, E.H.: Soziodemographische Merkmale der DoktorandInnen in Psychologie am Hamburger Fachbereich. |
| HAFOS Nr. 16
1996 | Witte, E.H.: Wertewandel in der Bundesrepublik Deutschland (West) zwischen 1973 bis 1992: Alternative Interpretationen zum Ingelhart-Index. |
| HAFOS Nr. 17
1996 | Witte, E.H., & Lecher, Silke: Systematik von Beurteilungskriterien für die Güte von Gruppenleistungen. |
| HAFOS Nr. 18
1997 | Witte, E.H., & Kaufman, J.: The Stepwise Hybrid Statistical InferenceStrategy: FOSTIS. |
| HAFOS Nr. 19
1997 | Kliche, T., Adam, S., & Jannink, H.: „Bedroht uns der Islam?“ Die Konstruktion eines „postmodernen“ Feindbildes am Beispiel Algerien in zwei exemplarischen Diskursanalysen. |
| HAFOS Nr. 20
1998 | Witte, E.H., & Pablocki, Frank von: Unterschiede im Handlungsstil: Lage- und Handlungsorientierung in Problemlöse-Dyaden. |

- HAFOS Nr. 21 1998 Witte, E.H., Sack, P.-M., & Kaufman, J.: Synthetic Interaction and focused Activity in Sustainment of the Rational Task-Group.
- HAFOS Nr. 22 1999 Bleich, C., Witte, E.H., & Durlanik, T.: Soziale Identität und Partnerwahl: Partnerpräferenzen von Deutschen und Türken der zweiten Generation
- HAFOS Nr. 23 1999 Porschke, C.: Zur Entwicklung unternehmensspezifischer Anforderungsprofile mit der Repertory Grid Technik: Ergebnisse einer empirischen Studie.
- HAFOS Nr. 24 2000 Witte, E.H., & Putz, Claudia: Routinebesprechungen: Deskription, Intention, Evaluation und Differenzierung.
- HAFOS Nr. 25 2000 Witte, E.H.: Kundenorientierung: Eine Managementaufgabe mit psychologischem Feingefühl
- HAFOS Nr. 26 2000 Witte, E.H.: Die Entwicklung einer Gruppenmoderationstheorie für Projektgruppen und ihre empirische Überprüfung.
- HAFOS Nr. 27 2000 Figen Karadayi: Exposure to a different culture and related autonomouself: A comparison of remigrant and nonmigrant turkish lateadolescent groups.
- HAFOS Nr. 28 2000 Witte, E.H., & Raphael, Christiane: Alter, Geschlecht und Informationsstand als Determinanten der Einstellung zum Euro
- HAFOS Nr. 29 2001 Witte, Erich H.: Bindung und romantische Liebe: Sozialpsychologische Aspekte der Bindungstheorie.
- HAFOS Nr. 30 2001 Witte, Erich H.: Theorien zur sozialen Macht.
- HAFOS Nr. 31 2001 Witte, Erich H.: Wertewandel, wirtschaftliche Prozesse und Wählerverhalten: Sozialpsychologische Gesetzmäßigkeiten zur Erklärung und Bekämpfung von Ausländerfeindlichkeit.
- HAFOS Nr. 32 2001 Lecher, Silke, & Witte, E. H.: FORMOD und PROMOD: State of the Art der Moderation des Gruppenproblemlösens.
- HAFOS Nr. 33 2001 Porschke, Christine, & Witte, E. H.: Psychologische Faktoren der Steuergerechtigkeit.
- HAFOS Nr. 34 2001 Tettenborn, Annette: Zeitgemäßes Lernen an der Universität: „Neuer Wein in alte Schläuche?“
- HAFOS Nr. 35 2001 Witte, Erich H.: Wirtschaftspsychologische Ursachen politischer Prozesse: Empirische Belege und ein theoretisches Konzept.
- HAFOS Nr. 36 2001 Witte, Erich H.: Der Köhler-Effekt: Begriffsbildung, seine empirische Überprüfung und ein theoretisches Konzept.
- HAFOS Nr. 37 2001 Diverse: Zwischen Couch, Coaching und ‚neuen kleinen Feldern‘ – Perspektiven Angewandter Psychologie. Beiträge zum 75jährigen Jubiläum der Gesellschaft zur Förderung der Angewandten Psychologie e.V.
- HAFOS Nr. 38 2001 Witte, Erich H.: Ethische Grundpositionen und ihre Bedeutung bei der Rechtfertigung beruflicher Handlungen.
- HAFOS Nr. 39 2002 Witte, Erich H.: The group polarization effect: To be or not to be?
- HAFOS Nr. 40 2002 Witte, Erich H.: The Köhler Effect: Definition of terms, empirical observations and theoretical concept.
- HAFOS Nr. 41 2002 Witte, Erich H.: Das Hamburger Hochschulmodernisierungsgesetz: Eine wissenschaftlich-psychologische Betrachtung.
- HAFOS Nr. 42 2003 Witte, Erich H.: Classical ethical positions and their relevance in justifying behavior: A model of prescriptive attribution.
- HAFOS Nr. 43 2003 Witte, Erich H.: Wie verändern Globalisierungsprozesse den Menschen in seinen Beziehungen? Eine sozialpsychologische Perspektive.
- HAFOS Nr. 44 2003 Witte, Erich H., & Putz, Claudia: Paarbeziehungen als Mikrosysteme: Ableitung und empirische Prüfung von theoretischen Annahmen.
- HAFOS Nr. 45 2003 Trepte, S., Ranné, N., & Becker, M.: Patterns of New Media Adoption in a World of Hybrid Media.
- HAFOS Nr. 46 2003 Trepte, S.: Daily as Self-Realization – An Empirical Study on Audience Participation in Daily Talk Shows.
- HAFOS Nr. 47 2003 Witte, Erich H., & Engelhardt, Gabriele: Gruppen-entscheidungen bei „Hidden Profiles“ ‚Shared View‘ – Effekt oder kollektiver ‚Primacy‘-Effekt? Empirische Ergebnisse und theoretische Anmerkungen.
- HAFOS Nr. 48 2003 Witte, Erich H., & Raphael, Christiane: Der EURO, der junge Konsument und die wirtschaftliche Entwicklung.
- HAFOS Nr. 49 2003 Witte, Erich H., & Scheffer, Julia: Die Steuerreform und der Konsumanreiz: Eine wirtschaftlich-psychologische Betrachtung.
- HAFOS Nr. 50 2004 Witte, Erich H.: Theorienentwicklung und –konstruktion in der Sozialpsychologie.
- HAFOS Nr. 51 2004 Witte, Erich H., & Janetzki, Evelyn: Fragebogenentwicklung zur Lebensgestaltung.
- HAFOS Nr. 52 2004 Witte, Erich H., & Engelhardt, Gabriele: Towards a theoretically based Group Facilitation Technique for Project Teams
- HAFOS Nr. 53 2004 Scheffer, Julia, & Witte, Erich H.: Der Einfluss von makrosozialer wirtschaftlicher Bedrohung auf die Leistungsfähigkeit.

- HAFOS Nr. 54
2004
- HAFOS Nr. 55
2005
- HAFOS Nr. 56
2005
- HAFOS Nr. 57
2005
- HAFOS Nr. 58
2005
- HAFOS Nr. 59
2005
- HAFOS Nr. 60
2005
- HAFOS Nr. 61
2005
- HAFOS Nr. 62
2005
- Witte, Erich H., & Wolfram, Maren: Erwartungen und Vorstellungen über die Vorlesung Psychologie.
- Heitkamp, Imke, Borchardt, Heike, & Witte, Erich H.: Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: Eine empirische Analyse des Einflusses verschiedener Rollen.
- Witte, Erich H.: Sozialisationstheorien.
- van Quaquebeke, Niels, & Plum, Nina: Outside-In: Eine Perspektivbestimmung zum Umgang mit Wissen in der Sozialpsychologie.
- Witte, Erich H., & Heitkamp, Imke: Quantitative Rekonstruktionen (Retrognosen) als Instrument der Theorienbildung in der Sozialpsychologie.
- Witte, Erich H., van Quaquebeke, Niels, & Mölders, Christina: Mehrwertsteuererhöhung: Eine wirtschaftspsychologische Analyse ihrer Wirkung.
- Trepte, Sabine, & Scherer, Helmut: What do they really know? Differentiating Opinion Leaders into 'Dazzlers' and 'Experts'.
- Witte, Erich H., & Heitkamp, Imke (2005). Empirical research on ethics: The influence of social roles on decisions and on their ethical justification.
- Witte, Erich H., & Heitkamp, Imke, & Wolfram, Maren (2005). Zur simulierten Rechtfertigung wirtschaftlicher und medizinischer Entscheidungen in Ethikkommissionen: Eine empirische Analyse des Einflusses von Rollenerwartungen.