

## PSYCHOLOGISCHE BEITRÄGE ZUM VERSTÄNDNIS DER BEEINFLUSSUNG

Von Wilhelm Salber

Man muß sich wundern, daß „Beeinflussung“ als eigene und tragende Kategorie in der Sozialpsychologie von heute keine größere Rolle spielt. Denn hier handelt es sich doch ganz offensichtlich um einen Tatbestand, den eine auf Einzelsubjekte beschränkte Psychologie gar nicht richtig fassen kann. Schon die schlichte Beobachtung von Beeinflussungsprozessen macht spürbar, daß sich hier ein irgendwie „gemeinsamer“ Vorgang entfaltet, der die sogenannten innerseelischen Abläufe beim Einzelnen mitnimmt, gliedert und bestimmt, so daß „Gemeinsames“ als das Zentrale erscheint, während das Subjektgeschehen zum Abhängigen wird. Und weiterhin läßt bereits die Alltagspsychologie erkennen, daß die Beeinflussung eine umfassende Realität ist, die Situationen und Verhältnisse wirklich verändert. Aber nur vereinzelt, wie bei *Newcomb*, wird Beeinflussung wirklich als eine sozialpsychologische Kategorie herausgestellt; zwar wird in der Literatur auch sonst ab und zu von Beeinflussung gesprochen, doch mehr nebenbei, wenn es um andere Probleme geht, bisweilen allein zur Kennzeichnung irgendwelcher „weicher“ Stellen der psychischen Prozesse.

Es wäre zweifellos für die Wissenschaftslehre recht aufschlußreich herauszufinden, warum die Kategorie „Beeinflussung“ in der Sozialpsychologie heute keine wesentlichere Rolle spielt. Vielleicht liegt es daran, daß „Beeinflussung“ nicht für einen Erklärungsbegriff gehalten wird, oder daran, daß Beeinflussung in den vorliegenden Systemen keinen Platz findet, weil deren Ansatzpunkte es nicht zulassen. Vielleicht liegt es auch daran, daß veraltete Erklärungen, wie Suggestion oder Nachahmung, den Beeinflussungsbegriff in Mißkredit brachten. Aber das ist kein Grund, sich von einer Beschäftigung mit der Frage nach der Natur der Beeinflussung abhalten zu lassen, vor allem im Hinblick darauf, ob Beeinflussung als solche ein eigener Vorgang und demzufolge eine tragende Kategorie der Sozialpsychologie sein kann.

Von den Phänomenen — und von der Suche nach ihrem Verständnis aus — liegt jedenfalls eine Beschäftigung mit dem Problem Beeinflussung sehr nahe. Es gibt Sachverhalte genug, die man mit Beeinflussung umschreiben könnte, und zwar auf den verschiedensten Gebieten: Ein Buch über Werbung bietet sich an mit der Schlagzeile „Werbung, die Kunst zu beeinflussen“; *Wellek* und

Warrens Theorie der Literatur erkennt auch dem literarischen Werk eine Tendenz zu, den Leser zu beeinflussen; Eichmanns Verteidiger fragt die Zeugen, ob sie Eichmann nicht zu beeinflussen suchten; die Diskussion um die Massenmedien, um die „geheimen Verführer“, um Erziehung und Mit-erziehung entfacht sich besonders heftig, wenn auf Beeinflussung hingewiesen wird usf.

Eine Fragestellung — das ist Beeinflussung zumindest. Und die Ansätze, aus denen sich Beiträge der Psychologie zu einem Verständnis der Beeinflussung entwickeln lassen, zeigen, daß diese Fragestellung wissenschaftlich fruchtbar werden kann.

## I

Wegen der mangelnden systematischen Einordnung lassen sich die Beiträge zu einem Verständnis der Beeinflussung natürlich nicht mit Hilfe von Sachregistern entdecken; in den Sachregistern sozialpsychologischer Werke findet man Beeinflussung selten aufgeführt. Man muß vielmehr nach psychologischen Deutungen von Vorgängen suchen, in denen die Richtung des seelischen Erlebens — beobachtet bei Einzelnen oder Gruppen — verändert wird, und zwar dadurch, daß die Intentionen anderer Menschen „mehr als sonst“ das Hervorgehen von seelischen Regungen in die Wege leiten.

Damit ist zugleich eine erste Umschreibung der Beeinflussung gegeben, eine Umschreibung, die unverkennbar ähnliche Schwierigkeiten bietet wie die Abgrenzung von Psychologie und Sozialpsychologie. Denn auch dabei spielt ja für eine erste Umgrenzung die Bestimmung von Gewichtsverhältnissen eine Rolle. Schon hier läßt sich vermuten, daß eine genauere Definition diese Veränderung von Gewichtsverhältnissen auf strukturelle wie funktionale Hintergründe zurückführen muß. Aus diesem Grunde sind vor allem auch die Beiträge interessant, die auf Bedingungen, auf das „Warum“ der Beeinflussung eingehen.

Als erste Antwort auf die Frage, warum ist Beeinflussung möglich, fällt wahrscheinlich auch dem Nichtpsychologen die *Persönlichkeit* oder der Charakter eines Menschen ein. Sie erscheint als ein Faktor, der uns Beeinflussung verständlich machen kann. Daher möchte ich die Beiträge, welche Beeinflussung von persönlichkeitspsychologischen Gesichtspunkten aus angehen, zuerst behandeln, zusammen mit der Triebpsychologie und der Nachahmungslehre.

Den verschiedenen Deutungsansätzen, die Beeinflussung und Persönlichkeit zusammenbringen, sind einige Grundsätze gemeinsam. 1. Es sind Ansätze, die der Alltagspsychologie nahestehen. 2. Sie operieren insgeheim mit Substanzbegriffen. 3. Sie schreiben der willensähnlichen Substanz Tätigkeiten zu. 4. Im Hinblick auf Beeinflussung sind Begriffe wie Ähnlichkeit, Entsprechendes und Nichtentsprechendes wichtig.

Zwei Grundschemata suchen den Beeinflussungsprozeß überschaubar zu machen. Einmal: Beeinflussung findet statt, weil geheime oder offen zutage liegende Wesenseigenschaften angesprochen werden. Zum anderen: Bei der Beeinflussung wird ein fremder Wille in der Persönlichkeit übermächtig, weil die Persönlichkeit „willensschwach“, „passiv“, „beeinflussbar“ ist. Diese Vorstellung vom Eindringen eines fremden Willens, einer fremden Substanz oder hypnotischer Kräfte lebt vor allem in der Film- und Romanpsychologie; man denkt an Dr. Mabuse, Svengali, Nosferatu. Von der wissenschaftlichen Psychologie wurde dagegen mehr die erstgenannte Erklärung aufgegriffen, die Erklärung durch offene oder geheime Persönlichkeitseigenschaften. Durch Hypnoseexperimente sucht z. B. *Wellek* ein überdauerndes, relativ unveränderliches Knochengerüst des Charakters zu erweisen. Nach seinen Experimenten reicht die Hypnose nur so weit, wie der zentrale Persönlichkeitskern, die Struktur, es zuläßt. Struktur wird im Sinne *Kruegers* dabei als letzte Bedingung, als Sinnggebung und Voraussetzung aller Erlebnisse verstanden. Gegen diesen Wesenskern vermag Beeinflussung nichts, d. h. wir sind in grundlegenden Dingen nur zu beeinflussen, wenn wir sowieso dafür sind, auch wenn wir es selbst nicht wissen. Denn die gefühlshene Struktur liegt jenseits allen bewußten Erfassens.

Eine solche Spannung zwischen Bewußtem und Bewußtseinsjenseitigem spielt auch in der sogenannten Schichttheorie eine Rolle. Bei ihr geht es weniger um eine Scheidung von wesenhaftem Kern und Außenfront als um die Abgrenzung von Stilunterschieden zwischen ichhaften Steuerungsvorgängen und gefühlartigen Antriebserlebnissen (*Rothacker*). *Holzschuher* hat in vereinfachter Form diese Schichtung für ein Verständnis der Beeinflussung durch die Werbung zu nutzen gesucht. Nach *Holzschuher* muß wirksame Werbung sowohl rationale Erwägungen als auch Gefühle der „Primitivperson“ ansprechen. So schnellte der Absatz von Ova-Zigaretten an, als sie mit dem objektiv unsinnigen Zusatz „Araber-Format“ versehen wurden. Obstgeschäfte mit Fichtennadelduft steigerten ihren Umsatz, drei Konserven zu 60 Cent ließen sich leichter verkaufen als eine Konserve zu 20, wenn sie als Gelegenheitskauf angepriesen wurden. *Holzschuher* deutet das als Hinweis auf irrationale Kräfte der Persönlichkeitsstruktur, eben die Primitivperson. Man kann das auch als Beweis dafür ansehen, daß das Ganze der Struktur, je nach der angesprochenen Unterstruktur, verschieden akzentuierbar und beeinflussbar ist.

Die Probleme des Beitrags von *Holzschuher* liegen vor allem darin, daß Beeinflussung als übergreifender Vorgang zu wenig berücksichtigt wird. Im Grunde handelt es sich immer nur um ein Geschehen zwischen isolierten Substanzen, und das sind hier, wie sonst, hinderliche Vorannahmen. Beachtenswert erscheinen allerdings die Hinweise auf Strukturelles als Voraussetzung der Beeinflussung: Die Beeinflussung sucht strukturelle Züge zu berücksichtigen

und ihr Tätigwerden zu nutzen. Losgelöst vom Bezug auf die Persönlichkeit werden Struktur, Tätigwerden und Entsprechung uns in anderen Deutungsansätzen wieder begegnen.

Diesen anderen Deutungsansätzen gegenüber bleiben die Triebpsychologien und die Nachahmungslehren noch durchaus im Bereich persönlichkeitszentrierten Denkens. Die Trieblehren führen vor allem den Gedanken der Wirksubstanzen weiter, während die Nachahmungslehre den Gedanken der Entsprechung und Ähnlichkeit herausarbeitet.

Triebe — als substantielle, wirkende Kräfte verstanden — stellen eine Spezialisierung der Lehre von der Substanz und ihren Untergliedern dar. Über die Nutzenanwendung der Triebe und Interessen für die Beeinflussung gibt es eine ganze Literatur im Bereich der Lern- und Werbepsychologie. Für den, der beeinflussen will, kommt es nach dieser Lehre darauf an, seine Ziele mit den Triebrealitäten zu verbinden. Einmal angesprochen, setzen die Triebe dann Seelisches in bestimmter Richtung in Bewegung. Die Bedeutung der Triebpsychologie liegt vor allem darin, daß sie auf die Dynamik und Motivation im seelischen Leben aufmerksam machte. Auch das sind Begriffe, die in anderen Zusammenhängen wieder auftauchen werden, dabei aber ebenfalls losgelöst von einem vitalistisch-substantiellen Triebbegriff.

## II

Wenn wir uns nun einer zweiten Gruppe von Beiträgen zum Verständnis der Beeinflussung zuwenden, die unter dem Namen *Tiefenpsychologie* zusammengefaßt werden können, dann darf man sich durch die oft mißverständliche Rede vom Sexualtrieb nicht dazu verleiten lassen, hier eine klassische Trieblehre im oben angeführten Sinne zu vermuten. Die wissenschaftliche Leistung der Tiefenpsychologie liegt ganz woanders. Das zeigen auch ihre Ansätze, die für eine Psychologie der Beeinflussung verwendet werden können.

Ich möchte von einer wenig bekannten Arbeit W. Reichs ausgehen, der 1933 in Dänemark erschienenen „Massenpsychologie des Faschismus“. Reich war Marxist, und er stellte sich die Frage, warum damals der Faschismus und nicht der Marxismus die Massen zu beeinflussen vermochte. Erklärungen wie Vernebelung, Verführung, Hypnotisierung hält er für wissenschaftlich unproduktiv. Seine Ausgangsbeobachtung ist eine Feststellung Lenins: 1905 revoltierten russische Soldaten, dann gaben sie kampfflos die Waffen ab und ließen sich erschießen. Warum?

Reich sucht diesen Widerspruch im Verhalten aus einem strukturellen Konflikt zu erklären. Das Verhalten der Soldaten gehe zurück auf ein infantiles Schuldgefühl gegenüber Vatergestalten. Vatergestalten sind auch der Staat

und die Offiziere. Ihnen gegenüber verfällt der bürgerlich erzogene Mensch immer wieder in Angst, Gehorsam und Scheu. Auch dann oder gerade dann, wenn er einmal revoltiert. Nach Reich lähmt die Hemmung der Geschlechtlichkeit des Kindes durch die bürgerliche Familienerziehung seine auflehrenden Kräfte, weil jede Auflehnung mit Angst besetzt ist. Daher hat auch der Klassenstaat ein solches Interesse an der Familie: sie ist seine Strukturfabrik.

Schon hier läßt sich erkennen, daß bei Reich Struktur anders als bei Krueger oder Wellek gefaßt ist: Statt vorgegeben oder gar angeboren zu sein, ist sie etwas, das erst im Lauf der Zeit gebildet, ja „fabriziert“ wird. Wenn man das berücksichtigt, kann man Struktur allerdings auch weiterhin als Interpretationsvoraussetzung ansehen. Struktur ist bei Reich ferner etwas, das von mehreren Menschen abhängt. Die Persönlichkeitsstruktur des Einzelnen erscheint als Glied einer Konstellation, eines Systems gegenseitiger Hilfen, Hemmungen und Forderungen.

Von dieser Plattform aus analysiert Reich nun die Hauptzüge der faschistischen Beeinflussung. Die Vatergestalt des Führers erweckt die historisch ausschlaggebenden familiären Gefühlsbindungen. Das ist gleichsam ein erster Faktor der Beeinflussung. Diese Gefühlsbindungen werden dadurch kompliziert und verstärkt, daß der bürgerlich gehemmte Mensch sich durch eine Identifikation mit seinem Unterdrücker eins fühlen kann — zweiter Faktor der Beeinflussung. Seinen Kampf gegen die eigenen auflehnerischen Ansprüche aber setzt der bürgerlich gehemmte Mensch unter der faschistischen Beeinflussung in ein mystisches Denken von Sippenlehre und Sippenpflicht um. Gleichsam rückwirkend vergrößert sich dabei die Bindung an die Mutter, die Nation; denn der Weg nach vorn in eine real gesehene Wirklichkeit ist versperrt.

So entstehen die Ideologien von Mutter und Kind, Blut und Boden. Das ist ein weiterer Schritt der Beeinflussung. In Ausdehnung dieses Komplexes bietet sich als Ableitung der unterdrückten Affekte nach außen die Lehre vom Volk ohne Raum und die These vom alles gefährdenden Dämon Juda an. Was man bei sich selbst ablehnt, verlegt man in die fremde Rasse. Nach Reich spiegelt der Mystizismus von der Rassenreinheit die Abwehr der patriarchalischen Familie gegen alles Sinnliche und Mutterrechtliche. Das Hakenkreuz aber vermag diesen Strukturkonflikt als ein umfassendes Symbol zu versinnbildlichen und zu überdecken. Es ist Symbol der Sinnlichkeit und der Pflicht in einem.

Von heute betrachtet, war Reichs Analyse so etwas wie eine Motivforschung im Jahre 1933. Seine Gesamtdiagnose lautete: Der Faschismus konnte die Menschen beeinflussen, weil er sich in ihrer Struktur verankerte, sie mit seinen Mitteln in Tätigkeit setzte und sie in seinem Sinne pflegte.

Wäre Struktur hier nicht ganz anders gefaßt, so könnte man sich diese Diagnose — isoliert betrachtet — auch in einer persönlichkeitszentrierten

Interpretation der Beeinflussung denken. Und zweifellos war es auch die Neigung, von der Analyse der Erscheinungen auf eine Topologie der Persönlichkeit zu kommen, die einer psychoanalytischen Theorie der Beeinflussung lange Zeit im Wege stand. Aber gerade *Reich* zeigte die Richtung auf, eine solche Sackgasse zu umgehen. Er fand bei *Freud* zu wenig berücksichtigt, daß die Kernstrukturen gesellschaftliche Produkte seien. Berücksichtigt man diese Tatsache jedoch, dann lassen sich die Einsichten *Freuds* ganz anders für ein Verständnis der Beeinflussung heranziehen.

Gestatten Sie mir, daß ich die Unterschiede zwischen den einzelnen tiefenpsychologischen Richtungen zugunsten des Themas einmal unerwähnt lasse, wenn ich jetzt von der Analyse *Reichs* zu allgemeineren Feststellungen übergehe.

Als Beitrag der Tiefenpsychologie zu einem Verständnis der Beeinflussung sind mehrere Momente anzuführen. Zuerst einmal wird hier die Wirkung irrationaler Erlebnisinhalte aufgezeichnet. Die Psychoanalyse zeigte Faktoren auf, die von einer rational klassifizierenden Psychologie einfach nicht erfaßt werden können. Das Erleben erwies sich als doppelbödig: Bei Überzärtlichkeit fand man Eifersucht, bei Desinteresse Enttäuschung, bei Angst Triebhaftigkeit. Mancher Inhalt erschien in sein Gegenteil verwandelt oder er gewann ein Gesicht, das rational abnorm erschien.

Die Psychoanalyse zeigte aber weiterhin, daß das Irrationale nicht einfach dem Gesetzlosen und Unstrukturierten gleichgesetzt werden konnte. Das ist ein weiteres Kennzeichen ihrer Interpretation. Die Affekte besitzen ihre eigenen Organisationsformen. Und ebenso lassen sich Regeln für die Auseinandersetzung mit den Affekten beobachten. Da gibt es Strukturen wie den Ödipuskonflikt oder das Es-Ich-Überich-Gefüge und daneben Vorgänge wie Verdrängung, Projektion, Identifikation usf. Für die Beeinflussung sind diese Realitäten wichtig. Zu einem Teil weisen sie auf echte Gemeinsamkeiten im Seelischen hin. Zum anderen weisen sie Mechanismen der Entwicklung und Weiterbildung des Verhaltens auf. Diese weiterführenden Mechanismen muß auch die Beeinflussung benutzen.

Und noch ein letzter Zug, der für unser Thema wichtig ist. Was *Reich* oder *Malinowski* — und von einem anderen Ansatz aus *Rothacker* — schon vor Jahrzehnten betonten, ist durch die Arbeiten von *Erikson*, *Fromm*, *Gorer*, *Mead*, *Kluckhohn* u. a. immer klarer geworden: die geschichtliche und kulturelle Bedingtheit der Strukturbildung. Die Kultur als Erziehungs- und Pflegesystem stellt Verhaltensordnungen zur Verfügung, die dazu verhelfen, Aufgaben und Lösungen der Lebensführung zu organisieren (*Hartmann*). Wie das im einzelnen geschieht, haben umfangreiche Untersuchungen der Erziehungs- und Pflegesysteme verschiedener Kulturen aufgezeigt. Noch viel zu wenig

beachtet für ein Verständnis der Beeinflussung sind die Arbeiten zur Kunstpsychologie auf psychoanalytischer Grundlage, die von einer einfachen „Nutzanwendung“ der Psychoanalyse bis zur hochdifferenzierten Theorie der „symbolic action“ (*Burke*) reichen.

Der Beitrag der Tiefenpsychologie zu einem Verständnis der Beeinflussung ist nur zu fassen, wenn man ihn auf dem Hintergrund eines großangelegten Systems sieht, das seine eigenen psychologischen Recheneinheiten besitzt. Auf diesem Hintergrund erscheint Beeinflussung in Beziehung zum Grenzverkehr zwischen Es und Ich als ein Eröffnen von Wegen oder Methoden, mit seelischen Regungen fertig zu werden. Beeinflussung erscheint den grundlegenden, inhaltlich bestimmten Ordnungen des Seelischen verbunden. Bei ihr sind Gemeinsamkeiten wirksam, die das Seelenleben des Einzelnen aufbauen helfen, ohne daß sie vom Einzelnen abgeleitet werden können.

### III

Was hier noch sehr verdichtet, zunächst vielleicht etwas schwer verständlich wirkt, wird sich bald klären, wenn ich mich einer weiteren Gruppe von Beiträgen zu einem Verständnis der Beeinflussung zuwende. Die Klärung ist dabei wechselseitig. So wie die hier gegebene Deutung psychoanalytischer Beiträge durch das Folgende beleuchtet wird, so gewinnt das Kommende an mancher Stelle seinen Sinn nur, wenn man es von psychoanalytischen Erfahrungen her versteht. Das war auch historisch betrachtet so: Viele Gedanken der Psychoanalyse wurden durch Untersuchungen von Soziologen und Sozialpsychologen aufgegriffen, überprüft und bisweilen auch „allgemeiner“ und „neutraler“ zu fassen gesucht.

Social learning, social perception und Kommunikationsforschung sind die drei Schlagworte, die die Beiträge umschreiben, mit denen ich mich nun beschäftigen werde. Hinter diesen Schlagworten verbirgt sich eine Fülle von Untersuchungen, die für das Problem der Beeinflussung bedeutsam sind. Den verschiedenen Beiträgen auf dem Gebiet der Kommunikationsforschung sowie der Erforschung sozial bedingten Lernens und Wahrnehmens ist gemeinsam, daß sie weitgehend auf experimentelle Arbeiten zurückgehen. Ihnen ist weiterhin gemeinsam, daß sie mehr auf konkrete, zusammenhängende Verhaltensabläufe und nicht allein auf Persönlichkeitsprozesse gerichtet sind.

Ich gehe zunächst auf Gesichtspunkte ein, die den Untersuchungen zur Frage des *sozialen Lernens* entstammen. Der Einfluß psychoanalytischen Denkens ist hier an vielen Punkten offenkundig. Unmittelbar an *Reich* erinnert fühlt man sich bei den bekannten Untersuchungen von *Lewin*, *Lippitt* und *White* über die Wirkung verschiedener Erziehungsformen auf das Verhalten der einzelnen

Gruppenmitglieder. Die Untersuchungen sind bisher in vielen Variationen, doch meist mit ähnlichen Resultaten wiederholt worden.

Aber die Untersuchungen zeigen nicht nur den Einfluß der Tiefenpsychologie. Aus Ansätzen entwickelte sich auch hier eine eigene Logik des Forschens, Weiterfragens und Weiterdenkens. Dadurch kommen neue Begriffe für ein Verständnis der Beeinflussung auf. *Lewins* Experimente zum Beispiel wurden zwar durch *Freuds* Gedauken angeregt, aber *Lewin* wollte seine Forschungsergebnisse doch ausdrücklich auf Vorstellungen der Gestalttheorie beziehen. Gestalttheoretisch bestimmt ist die Beachtung von Organisationsprozessen sowie die Berücksichtigung von durchgängigen Ganzheiten wie Atmosphäre, Stil, Anspruchsniveau, nicht zuletzt die sogenannte „Feldlehre“ (*Lewin*).

Durch den Begriff der Ganzheit beziehungsweise der „Gestalt“ wird die Analyse des Geschehens bei Beeinflussungsprozessen wesentlich gefördert. Ganzheit oder Gestalt wurden dem Begriff der Struktur gleichgesetzt, die damit jetzt für die Untersuchung des Geschehens „Schritt um Schritt“ bedeutsam werden konnte. Mit *Koffka* sprach man auch von der strukturierenden Funktion oder der Strukturfunktion seelischer Gestalten. So wird die Nachahmung mit Hilfe der Strukturfunktionen erklärt, die durch andere angeregt oder ihren Anregungen gemäß aufgebaut werden. Nachahmung ist unter dem Gesichtspunkt freitätiger Gestalten keine Reproduktion, sondern allenfalls ein Verwirklichen von gemeinsamen Strukturmelodien, in die der Einzelne eintritt.

Für das soziale Lernen war es wichtig, daß man erkannte, die Tätigkeiten des Einzelnen würden durch solche Ganzheiten bestimmt, die mehr als die Summe von Einzelaktivitäten waren. Man stellte fest, das soziale Klima — auch eine umfassende Ganzheit — beeinflusse die Diskussion oder das Problemlösen; Lehrer aus dem Mittelstand tun sich besonders schwer, wenn ihre Schüler den Lebensstil der unteren Schichten verwirklichen usw. (*Blair, Gates, Trow*). Es hängt auch von derartigen Ganzheiten ab, ob der Schüler durch den Lehrer beeinflußt werden kann, bestimmte Leistungen anzustreben und zu vollbringen.

Ein Verständnis der Beeinflussung muß mit Ganzheitlichem rechnen. Von Ganzheiten des Seelischen können Beeinflussungen ausgehen oder eine Beeinflussung kann sich auf sie stützen. Versteht man Beeinflussung als Vorgang, dann kann man auch diesen Vorgang als eine Ganzheit auffassen. Die etwas komplizierten Verhältnisse lassen sich besonders auf dem Gebiet der Motivforschung verfolgen (*Salber*). Man gelangt dann zu aufschlußreichen Einsichten in die Natur der Ganzheiten und der von ihnen getragenen Prozesse. Insbesondere ergeben sich hier Hinweise darauf, daß Ganzheiten nicht als unveränderliche Gegebenheiten angesehen werden können. Sie sind erlernbar, sie führen das Lernen und verändern sich in Lernprozessen.

Statt der Triebe, die gemäß der Lehre von appeal und Motiv angesprochen werden sollten, rücken aus der Sicht sozialen Lernens Faktoren in den Vordergrund, die zu Ganzheiten passen oder als ihre Glieder anzusehen sind, Faktoren wie Abweisung, Barriere, Angenommenwerden, Wir-Fühlen, Dazugehören, Sich-Identifizieren usw. (*Blair, Skinner*). Das sind Hinweise auf die ganzheitlichen Stützen, deren sich der Beeinflussungsprozeß bedienen kann und mit deren Hilfe er seelische Veränderungen, Organisations- und Lernprozesse in Bewegung bringt. Auch wenn diese Faktoren in der Literatur oft noch mit Trieben gekoppelt werden, so dürfen sie doch nicht als triebartige Wirksubstanzen angesehen werden. Die Art der sich bildenden Ganzheiten und Strukturen scheint besser gekennzeichnet, wenn man sie und ihre Unterglieder als Konstanten oder Formierungen im Aufbau seelischer Gefüge nach Art von Haltungen, Einstellungen, Anpassungsweisen versteht. Ein Verständnis der Eigenart dieser seelischen Gebilde erbringt dann schon eher Aufschlüsse über die Beziehung zwischen Strukturen und dem konkreten Ablauf des Erlebens. Auch für das Verständnis der Beeinflussung ist das sehr wesentlich.

In gewisser Weise zeigt die eben angeklungene Frage nach der Eigenart solcher Ganzheiten — und auch der Beeinflussung — den Weg zu weiteren Bestimmungen. Sie führt auf das Gebiet der Kommunikationsforschung und auf das Gebiet sozial bedingten Wahrnehmens.

#### IV

*Hovland, Janis* und *Kelley* definieren Kommunikation als einen Prozeß, bei dem ein Kommunikator Reize überträgt, um das Verhalten anderer zu modifizieren, oder wie sie auch sagen, zu beeinflussen. Angesichts dieser Bestimmung ist es nicht verwunderlich, daß die sogenannte Motivforschung ihre theoretischen Stützen vor allem in den Vorstellungsmodellen der *Kommunikationsforschung* sucht. *Henry, Newman* oder *Martineau* suchen ihre empirischen Befunde zu gliedern, indem sie Werbung, Ware, Käufer und Kauf nach dem Schema des Kommunikationsprozesses anordnen. Als wesentliche Strukturen des Verhaltens der Verbraucher kommen dabei seelische Faktoren wie Selbstbild und Produktbild oder Image ins Spiel. Wenn das Bild der Ware zu dem Bild unserer Handlungen paßt bzw. als passend erlebt wird, vermag es uns zu einem Kauf zu beeinflussen. Es ist allerdings wichtig, daß man die Ordnung des Verhaltens wie die Ordnung des Angebotes auch wirklich als eine bildhafte Realität begreift, das heißt als Realität, die unterschieden ist von allem, was man physiologisch, physikalisch oder beim Abfotografieren als Gegenstand zu erfassen sucht. Von solchen bildhaften Ordnungen unseres Verhaltens aus betrachtet haben Trockenpflaumen etwas mit alten Jungfern zu tun, von ihnen her ist Prickeln bei Haar-

wasser, stechender Geruch bei Mottenkugeln ein (erlebtes) Zeichen der Wirksamkeit. Von solchen Ordnungen her schafft das Baby-Öl nicht den Geruch des geliebten Babys, sondern es drückt ihn bloß aus.

Die Kommunikationsforschung ergänzt somit den Gedanken der Ganzheit nach Seite der Eigenart seelischer Inhalte. „Bildhaftes“ als relativ stabile seelische Realität kann die Richtung verdeutlichen, in der man nach der Artung seelischer Phänomene suchen muß, die durch eine Beeinflussung modifiziert werden und von deren Wesensart auch dem Vorgang der Beeinflussung etwas zukommen dürfte. Bilder sind echte seelische Größen. Sie steuern und ordnen das Verhalten, sie setzen tatsächlich etwas in Bewegung. Als Deutungskategorie greifen sie auf, was in der Lehre vom Symbol bei *Freud* angelegt war.

Wie die Beziehung der Bilder und Symbole auf unser Verhalten zu denken ist, läßt sich einer Arbeit *Lasswells* entnehmen. Nach *Lasswell* ist jedes Symbol einer Ordnung oder einem Muster des Verhaltens angemessen; einem Muster, das die Kultur als Mittel und Weg für die Ausrichtung des Verhaltens anbietet. Die kollektiven Symbole als Ordnungsgefüge gestatten dem Einzelnen — gleichsam unter ihrem Schutz und Geleit —, seinen elementaren Trieben nach Macht, Allwissenheit, Amoralität, Sicherheit nachzugehen. Das heißt, sie sind die umfassenden Realitäten, in die sich Verhalten einbetten und durch die es sich rechtfertigen läßt.

*Cooley* schlägt die Verbindung dieser Überlegungen zur Beeinflussung noch direkter. Ihm sind das Symbolische und seine Mittel ein organisches Ganzes, das dem organischen Ganzen des menschlichen Denkens entspricht. Die Kommunikation kann daher das Denken auch kontrollieren, korrigieren, weiterentwickeln und in bestimmte Kanäle lenken, und das bedeutet, sie kann es auf diese Weise unmittelbar beeinflussen. Bei diesem Ansatz sieht man schon recht klar, wie sich Beeinflussungen in den konkreten Verhaltensabläufen aufbauen können.

Derartige Einsichten sollten verhindern, die Wirkungen der Massenkommunikation gering einzuschätzen. Wenn *Janowitz* feststellt, ihr Einfluß sei teilweise unwesentlich, läßt er sich zu sehr vom Gedanken des völlig „Neuen“ lenken. Und zwar des objektiv „Neuen“, Revolutionären. Doch daß die Massenmedien nur selten Aussagen anbieten, die bestehende Muster in Frage stellen, heißt nicht, daß sie damit auch dem Einzelnen nur „alte“ Verarbeitungsweisen vermitteln. Und daß die Wirkung von der „Motivation“ abhängt, weist weniger auf begrenzte Wirkung hin als auf den begrenzten Ansatzpunkt der Beeinflussung. Wenn die Menschen auch dazu neigen, vor allem aufzugreifen, was vorhandene „Werte“ bestärkt, während sie Widersprüche abzuwehren suchen, so darf man doch nicht übersehen, daß bestehende Verhaltensordnungen in verschiedener Richtung weiterentwickelt werden können.

Es ist nur konsequent, wenn *Hepner* davon spricht, das von der Werbung gebotene Bild sei eine Hilfe, seelische Probleme zu lösen. Daher ist nach *Hovland* auch die hemmende oder fördernde Organisation der Argumente für die Übernahme der beeinflussenden Reize von großer Bedeutung. Wenigstens erwähnt sei in diesem Zusammenhang die Rolle der Sprache, die etwa *Bernstein* aufs engste affektiv begründeten Organisationsformen unseres Denkens und Lernens verbunden sieht.

Wie das wohl bei jedem Thema der Fall ist, das in begrenzter Zeit und Form behandelt werden muß, so zwingt auch unser Thema dazu, eine Reihe wesentlicher Einsichten und Probleme auf dem Gebiet des sozialen Lernens oder der Kommunikationsforschung zu übergehen und mehr oder weniger abrupt die Züge herauszuarbeiten, die für die weitere Verfolgung des Gedankenganges nützlich sind.

Auch diese Organisation, die hier in meinem Vortrag vorgenommen wird, ist in gewisser Weise eine Beeinflussung der Denkabläufe der „Audienz“. Denn jede Darstellung sucht in einem Ganzen durch Gliederung, Betonung und Anordnung das Denken der Zuhörer zu kanalisieren. Wenn man sich dabei durch Zitieren, durch Verweise, durch Absehen von affektiven Verhaltensmustern ständig selbst bremst, liegt das an dem Muster und Symbol, das wir als Wissenschaft bezeichnen, und dessen Forderungen wir uns zu unterstellen suchen. „Muster und Symbol“ verweist hier gleichsam rückwirkend nochmals auf die Beiträge der Kommunikationsforschung zu einem Verständnis der Beeinflussung. Mit dem Begriff der „Forderung“ aber sind wir bereits bei Überlegungen der Lehre von der *social perception* angelangt.

## V

Diese Lehre betont die Wirksamkeit von „allgemeinen Verhaltensdeterminanten“ — auch sozialer Art — bei der Organisation der Wahrnehmung (*Bruner*). Die Wahrnehmung entwickelt sich in der Zeit und ihre Entwicklung wird dabei gesteuert von Faktoren, die häufig als „erlernt“ und als „gemeinsam“ anzusprechen sind. Für ein erstes Verständnis ist es gut, sich an die Eigenschaften der Verhaltensordnungen zu erinnern, die die Kommunikationsforschung als „Bild“ begrifflich machte, und die so etwas wie vereinheitlichende komplexe Handlungssysteme sind.

Zunächst einmal ließ sich bei Wahrnehmungsexperimenten feststellen, daß Sachverhalte anders wahrgenommen werden, wenn die Wahrnehmung in einem „sozialen Kraftfeld“ (*Sodhi*) stattfindet. *Sherif* fand bei Experimenten über autokinetische Effekte, daß die Aussagen von Versuchspersonen, die gemeinsam untersucht wurden, sich einer Durchschnittsnorm annäherten. In weiteren Unter-

suchungen stieß man auf sozial Bedingtes auch dann, wenn andere nicht unmittelbar gegenwärtig waren. *Bruner* und *Goodman* stellten in einer bald berühmt gewordenen Studie fest, daß arme Kinder dazu neigten, ihnen wertvolle Geldstücke in ihrer Größe zu überschätzen.

Das waren schon an sich interessante Befunde. Sie wurden jedoch noch aufschlußreicher, als man — durch *Freud* angeregt — erkannte, daß bei mehrdeutigen oder unangenehmen Dingen seltsame Verzerrungen auftraten. Abwehrvorgänge, Fehlleistungen, Kompromisse kamen zustande, wenn bestimmten seelischen Wirksamkeiten nicht entsprochen wurde (*Bruner*; *Bruner* und *Postman*). Was waren das für Wirksamkeiten und wie konnten sie in den Wahrnehmungsprozeß eingreifen? Es ist zu erwarten, daß sich von ihrer Bestimmung aus wichtige Hinweise für ein Verständnis der Beeinflussung ergeben.

Die Vertreter der Lehre von einer sozial mitbedingten Wahrnehmung entgingen der naheliegenden Gefahr einer Substantialisierung, indem sie — in Anlehnung an *Tolman* — von Erwartungen, Hypothesen und Entwürfen sprachen, um die gesuchten Faktoren zu kennzeichnen; bereits *Marbe* hatte auf die Beziehung der Erwartungen zur sogenannten „Suggestion“ aufmerksam gemacht. Auf diese Weise läßt sich sowohl das „zugängliche“ und vorgreifende „Kategorisieren“ (*Bruner*) derartiger Wirksamkeiten fassen als auch eine Beziehung zum ordnenden Bild oder Handlungssystem herstellen. Das Bild erscheint zum Teil aus Erwartungen aufgebaut, es vereinheitlicht diese Erwartungen aber auch und sucht sie mit Versinnlichungen, Bestätigungen, Informationen und Festlegungen in einen dialektischen Prozeß zu bringen.

Als Erwartung gegenüber anderen und anderem („wahrscheinliche Konsequenzen“), doch auch als Forderung der anderen und des anderen an das Weiterschreiten unseres Verhaltens kann „Gemeinsames“ den Aufbau des Erlebens und Verhaltens entscheidend stützen. Das heißt, auf die Bewegung des Seelischen bezogen ist ein solches „Gemeinsames“ als etwas zu denken, das Form verleiht. Diese Gedanken klingen schon in den frühen Arbeiten *Sherifs* an; sie finden eine Stütze auch in *Max Webers* „Gesammelten Aufsätzen zur Wissenschaftslehre“.

Vor allem in Situationen, in denen man die Versuchspersonen unter Druck setzt, um ihr Verhalten zu beeinflussen, finden sich Musterbeispiele für die Wirksamkeit von Erwartungen und formierenden „Gemeinsamkeiten“ im Verhaltensablauf, dazu Hinweise auf ihre dialektischen Beziehungen zu anderen Gliedern des Gesamtprozesses. In solchen Situationen befinden wir uns im Alltag etwa angesichts schwieriger Verkehrslagen, zu denen verwirrende Verkehrszeichen, Freunde und Polizisten hinzukommen. Die Versuchspersonen, die eine leichte Aufgabe lösen sollten und wollten, stießen in den Experimenten

*Postmans* und *Bruners* nur auf Unklarheiten der stimuli sowie auf Abwertung seitens der Versuchsleiter; und selbst das hatte schon schlimme Folgen.

Wenn sie nämlich diese Abwertung als Information in ihr Verhaltensgefüge eininnerten, mußten sie mehrere Forderungen verarbeiten. Es spricht für die Wirksamkeit der entstehenden Tendenzen, daß die Versuchspersonen in ihrem Verhalten möglichst vielem gerecht zu werden suchten. Da das aber nicht möglich war, kam es zu Kompromissen und Mischformen; die Versuchspersonen begünstigten sich mit Vagem, sie deuteten um, wurden unbedenklicher usw. Schließlich konnten sich Aggressionen und ähnliche Zerfallserscheinungen entwickeln.

Bezieht man das auf Beeinflussung, hat man einen Schritt zugetan auch auf ein Verständnis vieler Beeinflussungsphänomene, angefangen bei den alten Suggestionenversuchen über Vorgänge, wie sie die Beeinflussung durch eine nach Regeln der Rhetorik vorgehende Predigt darstellt, bis hin zur sogenannten „Gehirnwäsche“. Denn als Züge der Beeinflussung erscheinen hier: echter oder künstlicher Konflikt, Erwartung und Information, Verwirrung und Umdeutung, Lösung und Festlegung, schließlich Hinführung oder Herausarbeitung von Kompromissen, Auswegen oder „Entschlüsseln“. Damit ist zugleich ein Hinweis auf die Art der Umformung der bisher referierten Experimente in Experimente über Beeinflussungsprozesse gegeben, die bei unseren Untersuchungen eine Rolle spielen.

Nun muß noch ein Faktor berücksichtigt werden, der bei den Experimenten meist etwas zu kurz kommt. Das ist die Rolle des Beeinflussenden. Man darf diese Rolle nicht als eine Unveränderliche im Beeinflussungsprozeß in Rechnung stellen. Eine Untersuchung des Blicks, den man nicht zugunsten von Reizquellen vernachlässigen sollte, zeigt das. Nach *Sartre* ist die Grundbeziehung zum anderen nicht die Objektivität, sondern die Möglichkeit, von ihm gesehen zu werden. Wir müssen ständig damit rechnen, daß sich unter dem Blick des anderen unsere Welt völlig umzentriert. Der böse Blick kennzeichnet eine solche Verwandlung unserer Welt. Daher suchen wir dem Blick des anderen zuvorzukommen, wir verteidigen uns dagegen und suchen mit unserem Blick den anderen in unseren Weltentwurf zu zwingen; der kann darauf wiederum antworten usw. Auch die Analyse des Blicks führt zu der Einsicht, daß das Wechselspiel mit anderen bei der Formierung unseres Verhaltens eine Rolle spielt. Wenn der andere uns zu beeinflussen sucht, muß auch er sich jeweils dem Gesamtprozeß unterstellen, um nicht aus dem Rahmen des Ganzen herauszufallen.

Es ist sinnvoll, hier eine Summe zu ziehen. Die besprochenen Ansätze erbrachten wichtige Hinweise; aber sie brachten wohl auch eine gewisse Verwirrung mit sich. Sie stammt daher, daß nun eine Reihe von Gesichtspunkten nebeneinander steht, ohne daß diese Gesichtspunkte von einem einheitlichen Gedanken aus geordnet wurden.

Ehe ich versuche, eine vereinheitlichende Hypothese als Abrundung vorzulegen, möchte ich stichwortartig das bisher Gesagte noch einmal in Erinnerung rufen. Die ersten beiden Ansätze arbeiteten vor allem die Bedeutung des Strukturellen, Motivierenden und Inhaltlichen heraus; bei der Tiefenpsychologie im besonderen kam die Einsicht in irrationale Faktoren sowie die Einsicht in Weiterführungsprozesse und ihre Bedeutung für die Beeinflussung hinzu. Die drei mehr auf Schritt-um-Schritt-Analysen gerichteten Forschungsansätze griffen einmal das Problem des Gemeinsamen auf, sie führten dann zu Kategorien wie Organisationsform, Ganzheit, Bild, Entwurf, Erwartungs-Erfüllungsbeziehung, Dialektik und Werde-Form.

## VI

Die Frage nach einem einheitlichen System zur Deutung von Beeinflussungsvorgängen stellt sich unabweislich, wenn man genötigt ist, empirische Untersuchungen zu vergleichen und zu vereinheitlichen. So ergab sich bei eigenen Untersuchungen zur Psychologie des Filmlebens, des Lesens, Unterrichtens sowie des Kaufes und der Kleidung als gemeinsames Problem die Beeinflussung. Und von da aus erwuchs notwendig die Frage nach einem durchgängigen einheitlichen System. An sich müßte hier ein neues Referat beginnen, im Rahmen unseres Themas kann ich nur einige Anhaltspunkte geben.

Drei Hauptgedanken werden sich im folgenden herauskristallisieren: 1. Die Beeinflussungsvorgänge müssen den Ansprüchen genügen, die sich aus dem Aufbau von Handlungssystemen ergeben. 2. Die Organisation des Gesamtsystems ist bei der Beeinflussung durch drei spezifische, aufeinanderbezogene Faktoren gekennzeichnet. 3. Das Zentrale ist ein „Gemeinsames“, das die Untersysteme bestimmt.

Mit Hilfe des ersten Gedankens läßt sich die Beeinflussung einordnen in die Systematik seelischer Werdeformen oder Handlungseinheiten. Durch die spezifischen Faktoren, die bei Beeinflussungsvorgängen wirksam sind, und durch das Gemeinsame, dessen Eigenart die Beeinflussung charakterisiert, läßt sie sich als eine spezielle seelische Form von anderen abheben. In der Beziehung der drei Gedanken aufeinander wird die Bewegung der Beeinflussung erfaßbar.

Die Ansprüche beim Aufbau von Handlungssystemen entstehen einmal aus den funktionalen Forderungen von Handlungseinheiten, denen das Weiterstreiten des Seelischen unterworfen ist. Dadurch kommt es zu Funktionsverteilungen, zu Mehrdimensionalität und Gefügestärke, zu ganzheitsbezogener Abstimmung und Abrundung. Viele Filme verwirren Kinder, weil der Film die Handlungseinheiten der Kinder überfordert; umgekehrt können Hilfen für die Erfüllung funktionaler Forderungen leicht Beeinflussungsvorgänge vorantreiben. Ein weiterer Anspruch menschlicher Handlungssysteme bezieht sich auf die

dialektische Entwicklung. Die sich bildende Form bedingt Entwürfe und Erwartungen sowie Versinnlichungen, Erfüllungen, Umsatz, Wechselwirkung, Verwandlung, Fortsetzungen und Stützungen. Die Untersuchung des Lesens oder Unterrichtens kommt ohne solche Vorstellungen einer Dialektik nicht aus. Auch die Beeinflussungsvorgänge müssen einen Platz in dieser Dialektik zu erlangen suchen.

Schließlich lassen sich beim Aufbau von Handlungssystemen inhaltlich umschreibbare Ordnungen und Muster der Verwirklichung erkennen. Sie werden interpretierbar einerseits von den irrationalen Vorgängen her, auf die die Tiefenpsychologie hinwies, andererseits von den Befunden der Ganzheitspsychologie aus. Neben den Mustern oder Bildern sind für die Beeinflussung auch konkrete Verwirklichungsgebärden wichtig. Ihre Abstimmung auf die Verhaltensmuster zeigt sich, wenn etwa eine bestimmte Zigarette das Bild vom „Duft der weiten Welt“ versinnlicht. Ähnliches liegt vor, wenn der sogenannte „gute Ton“ jemanden zur Übernahme eines ganzen Gebärdenarsenals beeinflusst.

Es sei ausdrücklich unterstrichen, daß die Handlungssysteme nicht nach innen in ein Subjekt verlegt werden können. Sie sind eher selbst als Subjekt seelischen Geschehens anzusehen. Und auch der Beeinflussungsvorgang baut ein solches Gesamtsystem auf. Dabei wirken immer drei spezifische Organisationsfaktoren mit. Zwischen ihnen besteht ein Ausgleichs- und Abhängigkeitsverhältnis.

Der erste Faktor läßt sich als Festsetzung umschreiben; er ist invariabel, vor- und zubereitet. Doch kann er sowohl ein generalisierendes Muster sein wie eine konkrete Gebärde, ein „Ja“ oder „Nein“. Die Festsetzung macht notwendig andere Gegebenheiten der Ausgangslage problematisch.

Der zweite Faktor läßt sich als Einsatz bestimmen. Er schafft die Verbindung zwischen der Festsetzung und dem Gesamtsystem, in dem die Festsetzung als Glied fungieren kann. Der Einsatz tritt als Einleitung oder als Fortsetzung auf; denn die Beeinflussung hat immer mit funktionalen Konsequenzen zu tun. Das ist gemeint, wenn davon gesprochen wird, man müsse jemandem etwas schmackhaft machen. Hat er dann einmal A gesagt, dann wird er auch, falls die Beeinflussung zum Zuge kommt, B sagen.

Festsetzung und Einsatz gleichen einander aus. Ist die Festsetzung eine Gebärde, wird der Einsatz ein ganzes Muster sein, ist die Festsetzung ein Ansatz, wird er eine Erweiterung sein usw. In der Regel wird das Ausgleichsverhältnis zwischen Festsetzung und Einsatz von dem bestimmt, den man als Beeinflussenden zu isolieren pflegt. Der ist jedoch keine feste Größe, der Beeinflussungsvorgang kann über ihn hinweggehen.

Der dritte Organisationsfaktor hängt von den beiden anderen Faktoren und ihrer Beziehung auf das Gesamtsystem ab. Ein Beeinflussungsvorgang sucht bereits Festgesetztes einzugliedern. Man möchte zum Beispiel, daß jemand „nein“

sagt, ohne ihm die Chance eines „Ja“ zuzubilligen. Das heißt, man will das „Nein“ nicht einer freien Geschehensentwicklung überlassen. Daher ist Beeinflussung immer auf Verlagerungen angewiesen. Die Verlagerung, der dritte Faktor, bezeichnet die Abweichung vom sich frei regulierenden Geschehen im Sinne der Gestalttheorie. Das Festgesetzte fügt sich durch Verlagerungen insbesondere deshalb ein, weil verallgemeinernde Muster oder Bilder ins Spiel kommen bzw. Spielraum geben. Wege der Stimmungsentwicklung, Wege, wie Aggressionen ableitbar sind, wie ein Sündenbock zu finden ist, Entwürfe künftiger Interaktion mit Vorgesetzten, Verehrern — solche Muster des Verhaltens können andere Überlegungen aus der Richtung bringen. Die dann entstehenden Lücken und Einschränkungen müssen durch die motivierende Kraft der Verlagerung überdeckt werden. Je stärker die Verlagerung, desto mehr fühlt man sich gedrängt, unfrei, im Druck. Eine Verlagerung wird erleichtert, wenn das Handlungsgefüge bereits in sich vielschichtig wurde, beispielsweise bei Mehrdeutigkeiten, Konflikten und ähnlichem.

Wir haben nun eine Position erreicht, von der aus eine letzte Frage angegangen werden kann: die Frage nach dem Gemeinsamen im Beeinflussungsvorgang. Als Gemeinsames kann man zunächst die Strukturen verstehen, die verschiedene Verhaltensabläufe in ähnlicher Weise ordnen. Man kann weiterhin von Gemeinsamem sprechen, um die anderen als Glieder unseres Handlungssystems zu fassen. Das gilt aber nicht allein bei Beeinflussungsvorgängen, sondern auch bei anderen sozialpsychologisch wichtigen Prozessen. Bei der Beeinflussung wird jedoch noch eine andere Gemeinsamkeit sichtbar.

Der Beginn eines Beeinflussungsvorgangs zeigt eine bestimmte Form des Vergesellschaftet-Seins von Beeinflussendem und Beeinflußtem. Am Ende des Prozesses ist eine Veränderung dieses Verhältnisses erkennbar. Zwischen Anfang und Ende fand eine Umstrukturierung statt, die von charakteristischen Gefühlen begleitet ist. Aktivität und Passivität, Erleichterung, Nachgeben, Vertrauen, Ablösung, Versteifung sind dabei nicht getrennt auf den Beeinflussenden und den Beeinflußten verteilt. Was *Sartre* vom Lesen sagt, gilt auch von der Beeinflussung: Subjekt und Objekt sind gleichzeitig wesentlich.

Alle diese Kennzeichen des Beeinflussungsprozesses gründen auf einem Gemeinsamen, das den Beeinflussungsprozeß trägt. Die Umschreibung dieses Gemeinsamen verdeutlicht, daß Beeinflussung nicht allein durch Reduktion auf Erklärungsfaktoren — wie das bisher geschah — bestimmt werden muß, sondern auch durch einen Zug, der der Beschreibung entstammt. Dadurch erscheint die Beeinflussung selbst als eine echte sozialpsychologische Kategorie.

In den Beeinflussungsvorgängen bildet sich eine Gemeinsamkeit, weil verschiedene seelische Bewegungen in eins fließen, in einen Ort fließen. Der eine Partner ist hier nicht mehr nur als Glied des Handlungssystems des anderen

zu sehen, sondern er könnte es in dessen Weite weiterleben. Da das vom Beeinflussenden wie vom Beeinflussten gilt, bedeutet das: Beide sind von einem System, einer Melodie getragen. Sie leben einen Leib, eine dynamische Handlungseinheit, aus der heraus sie Seelisches weiterentwickeln.

Das ist natürlich nicht von Bewußtseinserlebnissen her zu fassen. Es ist nur zu verstehen von der Hypothese aus, eine vereinheitlichende Struktur sei das Tragende der Beeinflussungsvorgänge und die Polarität sei wenigstens eine Strecke weit aufgehoben. Die Beeinflussung ist ein Dialog, der den Dialog aufhebt, sie ist eine Einheit, die sich andere Erlebnisströme einverleibt.

Von diesem Idealtypus der Beeinflussung her lassen sich nun andere Formen der Beeinflussung abgrenzen, wie auch das, was fälschlich als Beeinflussung bezeichnet wird. Bedingungen und Resultate werden von hier aus genauer umschreibbar; selbst Begriffe, die *Gracian* verwendet — Anziehung, Entziehung, Unzugänglichkeit, Verbindlichkeit —, sind jetzt systematisch einzuordnen. Darüber hinaus aber ordnet sich die Beeinflussung ihrerseits als eine spezifische Form der Einverleibung ein in das System der seelischen Vorgänge, deren Grundzug als eine Einverleibung im weiteren Sinne zu bezeichnen ist.

Ich möchte jedoch hier nochmals betonen, daß die eben skizzierte Hypothese dem gegenwärtigen Stand der Auswertung einer Untersuchungsreihe entspricht, die bei weitem noch nicht abgeschlossen ist. Selbst wenn sie sich nicht in jeder Hinsicht bewähren wird, so glaube ich doch, daß sie dazu führt, neue Fragen zu stellen, die auf die Kategorien sozialpsychologischen Denkens zielen. Und Fragestellungen und Kategorien braucht die Sozialpsychologie heute genau so notwendig wie empirische Untersuchungen, die uns die Beobachtungen des Alltags wissenschaftlich begreifen lassen.

### Literatur

- Berelson, B., und Janowitz, M.*, Reader in Public Opinion and Communication, Glencoe III. 1953<sup>2</sup>.
- Bernstein, B.*, Sozio-kulturelle Determinanten des Lernens, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 4, 1959.
- Blair, G. M., Jones, R. St., und Simpson, R. H.*, Educational Psychology, New York 1956<sup>4</sup>.
- Bruner, J. S.*, Social Psychology and Perception, in: Maccoby, Newcomb, Hartley, Hg., Readings in Social Psychology.
- Bruner, J. S., und Goodman, C. C.*, Value and Need as Organizing Factors in Perception, in: Journal of Abnormal and Social Psychology, Bd. 42, 1947.
- Bruner, J. S., und Postman, L.*, Perception, Cognition and Behavior, in: Journal of Personality, Bd. 18, 1949/50.
- Burke, K.*, A Grammar of Motives, New York 1945.
- Combs, A. W., und Snygg, D.*, Individual Behavior, New York 1959<sup>2</sup>.
- Cooley, Ch. H.*, The Meaning of Communication, in: *Berelson, B., und Janowitz, M.*, Reader in Public Opinion and Communication.
- Frenkel-Brunswik, E.*, Intolerance of Ambiguity as an Emotional and Perceptual Personality Variable, in: Journal of Personality, Bd. 18, 1949/50.
- Freud, S.*, Gesammelte Werke, London 1942/52.

- Freud, A., Das Ich und die Abwehrmechanismen, London 1946.
- Gates, A. I., Jersild, A. T., McConnell, T. R., und Challman, R. C., Educational Psychology, New York 1942<sup>2</sup>.
- Gracion, Handorakel, KTA Bd. 8.
- Graumann, C. F., Social Perception, in: Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie, Bd. 3, 1956, H. 4.
- Hartmann, H., Ich-Psychologie und Anpassungsproblem, in: Psyche, Bd. 14, 1960.
- Henry, H., Motivation Research, London 1958.
- Hepner, H. W., Psychology Applied to Life and Work, New York 1941.
- v. Holzschuher, L., Praktische Psychologie, Seebuck a. Chiemsee 1955<sup>2</sup>.
- Hovland, C. J., Janis, I. L., und Kelley, H. H., Communication and Persuasion, New Haven 1959.
- Janowitz, M., und Schulze, R., Neue Richtungen in der Massenkommunikationsforschung, in: Rundfunk und Fernsehen, 1960, H. 1.
- Koffka, K., Die Grundlagen der psychischen Entwicklung, Osterwiek 1921.
- Lasswell, H. D., Symbols of Identification, in: Berelson, B., und Janowitz, M., op. cit.
- Lewin, K., Principles of Topological Psychology, New York 1936.
- Lewin, K., Authority and Frustration, Iowa 1944.
- Maccoby, E. E., Newcomb, Th. M., Hartley, E. L., Hg., Readings in Social Psychology, New York 1958<sup>2</sup>.
- Malinowski, B., Mutterrechtliche Familie und Ödipuskomplex, in: Eine wissenschaftliche Theorie der Kultur, Zürich 1949.
- Marbe, K., Psychologie der Werbung, Stuttgart 1927.
- Martineau, P., Motivation in Advertising, New York — Toronto — London 1957.
- Newcomb, Th. M., Sozialpsychologie, Meisenheim a. Glan 1959.
- Newman, J. W., Motivforschung und Absatzlenkung, Frankfurt a. M. 1960.
- Postman, L., und Bruner, J. S., Perception under Stress, in: Psychological Review, Bd. 55, 1948.
- Reich, W., Massenpsychologie des Faschismus, Kopenhagen, Prag, Zürich 1933.
- Richards, I. A., The Philosophy of Rhetoric, New York 1950<sup>1</sup>.
- Rothacker, E., Die Schichten der Persönlichkeit, Bonn 1948<sup>4</sup>.
- Rothacker, E., Probleme der Kulturanthropologie, Bonn 1948.
- Salber, W., Über psychische Handlungseinheiten, in: Jahrbuch der Psychologie und Psychotherapie, Bd. 4, 1956.
- Salber, W., Sind Ganzheiten praktisch? in: Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie, Bd. 6, 1959, H. 3.
- Salber, W., Zur Psychologie des Filmlebens, in: Jahrbuch für Ästhetik und allgemeine Kunstwissenschaft, Bd. 5, 1960.
- Salber, W., Film und Beeinflussung, in: Pädagogische Rundschau, Bd. 15, 1961, H. 3.
- Salber, W., Psychologie der Kleidung, 22. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie, Göttingen 1960.
- Sartre, J. P., Das Sein und das Nichts, Hamburg 1952.
- Sartre, J. P., Was ist Literatur? Hamburg o. J.
- Sherif, M., A Study in Some Social Factors in Perception, in: Archives of Psychology, 187, 1935.
- Sherif, M., Group Influence upon the Formation of Norms and Attitudes, in: Maccoby, Newcomb, Hartley, op. cit.
- Skinner, Ch. E., Hg., Essentials of Educational Psychology, New York 1958<sup>4</sup>.
- Sodhi, K. S., Urteilsbildung im sozialen Kraftfeld, Göttingen 1953.
- Trow, W. C., Educational Psychology, Boston 1950<sup>2</sup>.
- Warren, A., und Wellek, R., Theorie der Literatur. Bad Homburg 1959.
- Weber, M., Über einige Kategorien der verstehenden Soziologie, in: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen 1922.
- Wellek, A., The Phenomenological and Experimental Approaches to Psychology and Characterology, in: Perspectives in Personality Theory, hg. von David, H. P., und v. Braken, H. New York 1957.