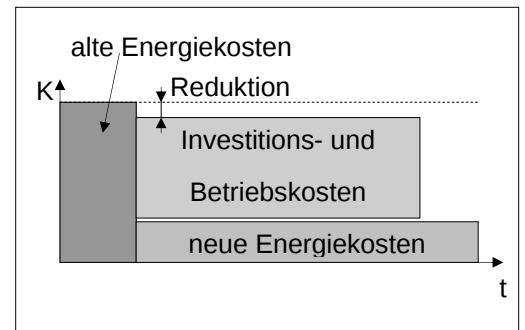


Einstellungsänderung bei Energiespar-Contracting

Theoretische Überlegungen

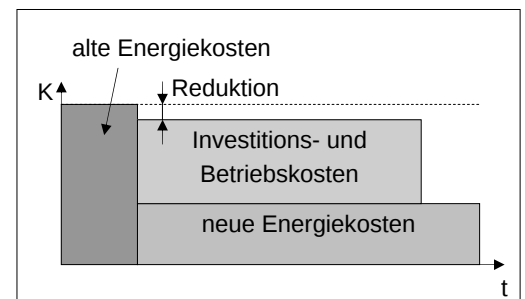
Nach gängigen Lerntheorien stellt eine Belohnung eine Verstärkung dar. Diese bewirkt, dass Einstellungsänderungen umso stärker sind, je größer die Belohnung ist. Die Theorie der kognitiven Dissonanz von Leon Festinger (1957) sagt in manchen Fällen einen umgekehrten Zusammenhang vorher. Nach ihr sind Einstellungsänderungen dann wahrscheinlich, wenn ein gezeigtes Verhalten nicht mit der Belohnung gerechtfertigt werden kann, weil die Belohnung z.B. im Verhältnis zum Verhaltensaufwand zu klein ist. Dies ist also insbesondere bei kleinen ökonomischen Anreizen der Fall (vgl. Festinger & Carlsmith 1959).

Gezeigt wurde dieser Effekt in einer Studie von Festinger und Carlsmith (1959). Aufgabe ihrer Probanden war es eine langweilige Aufgabe zu bearbeiten. Danach sollten sie einer nachfolgenden Versuchsperson erzählen, dass die anstehende Aufgabe spannend sei und Spaß machen würde. Sie sollten also wissentlich eine falsche Angabe über den Versuch machen. Variiert wurde, ob die Probanden für das Erzählen der Lüge einen Dollar oder 20 Dollar bekamen. Abschließend gaben alle Probanden an, wie interessant sie die Aufgabe tatsächlich fanden. Es stellte sich heraus, dass die Probanden, die einen Dollar bekamen, die Aufgabe als attraktiver wahrnahmen als die Probanden, die 20 Dollar erhielten. Die 1-Dollar-Probanden mussten ihr eigenes Verhalten (das Erzählen der Lüge) für sich selbst rechtfertigen, indem sie sich selbst sagten, die Aufgabe sei doch gar nicht so langweilig gewesen. Die 20-Dollar-Probanden hatten dagegen einen besseren Grund (und zwar die 20 Dollar), wie sie ihr eigenes Verhalten rechtfertigen konnten. Sie konnten sich selbst sagen, dass das Erzählen einer Lüge verständlich ist, wenn man dafür 20 Dollar bekommt.



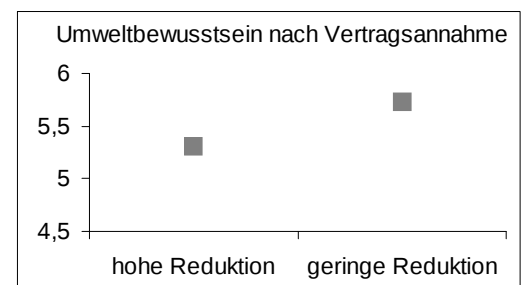
Anwendung auf Energiespar-Contracting

Übertragen auf Energiespar-Contracting würde damit folgendes erwartet: Personen, die einen Vertrag mit geringer Kostenreduktion oder viel zusätzlichem Aufwand (geringe Belohnung) abgeschlossen haben, müssen das eigene Verhalten (also den Vertragsabschluss) stärker rechtfertigen als Personen mit einer hohen Ersparnis. Eine mögliche Rechtfertigung wäre, dass man sich selbst als umweltbewusst wahrnimmt.



Voruntersuchung und erste Studien

Eine Vorstudie brachte Hinweise in Richtung einer Bestätigung der Hypothese: Versuchspersonen zufällig Verträgen mit unterschiedlicher Kostenreduktion zugeteilt. Obwohl alle



Versuchspersonen sich für den Vertrag entschieden hatten, ergab eine anschließende Einstellungsmessung bei geringer Kostenreduktion ein höheres Umweltbewusstsein als bei hoher Reduktion. Das Abschließen eines Vertrages mit hohen Kosten und geringer Ersparnis wird dadurch gerechtfertigt, dass sich die Person als umweltbewusster wahrnimmt. Das Abschließen eines Vertrags mit einer hohen Kostenreduktion muss dagegen nicht gerechtfertigt werden. Allerdings zeigten erste Studien mit diesem Paradigma, dass eine reine Szenario-Studie mit Personen, die von Energiespar-Contracting nicht direkt betroffen sind, nur bedingt genügend Dissonanz erzeugen kann, um eine starke Einstellungsänderung hervorzurufen. Diese Problematik soll in weitergehenden Studien vermieden werden.

Projektbeschreibung

Mit diesem Forschungsvorhaben soll im Rahmen mehrerer Studien überprüft werden, ob und inwiefern sich die Anwendung der Dissonanztheorie und Energiespar-Contracting auf Veränderungen im Umweltbewusstsein auswirken kann.

Im Unterschied zur Vorstudie sowie zu den ersten Studien im Rahmen dieses Projektes sollen nun verstärkt reale Entscheidungsträger (Bürgermeister und Gemeinderäte von Städten und Gemeinden) einbezogen werden. Weiterhin soll reales Verhalten zur Erzeugung der Dissonanz verwendet werden. Auch werden immer generelle Einstellungen zum Umweltbewusstsein an Kontrollgruppen erhoben,

Projektablauf

Es wurden bereits drei Studien zur Erfassung unterschiedlicher Dimensionen des Umweltbewusstseins durchgeführt. Geplant sind noch zwei weitere Studien, die reale Entscheidungsträger befragen sowie reales Verhalten einschließen.

Referenzen

Am Lehrstuhl für Sozialpsychologie (Prof. Frey) der Ludwig-Maximilians-Universität München wurden zur Theorie der kognitiven Dissonanz vielfältige Forschungsvorhaben bearbeitet. Unter anderem wird derzeit das von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) geförderte Projekt Urteilsverzerrungen von Preisvergleichen durchgeführt.

Kooperation

Zur technischen, fachlichen Unterstützung besteht Kontakt zum Lehrstuhl für Bauphysik der Technischen Universität München. Ebenso kann auf das Wissen und die Erfahrung von Siemens Building Technologies (SBT, EES) – einem führenden Energiespar-Contractinganbieter – zurückgegriffen werden.

Ansprechpartner

PD Dr. Tobias Greitemeyer, togre@uni-muenchen.de, 089 / 2180 – 6377

Department Psychologie der Ludwig-Maximilians-Universität München,
Lehrstuhl Sozialpsychologie, Leopoldstraße 13, 80802 München



Festinger, L. (1957). A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford: Stanford University Press.

Festinger, L. & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. Journal of Abnormal and Social Psychology, 58, 203-210