

Psychologie privater Macht

- **Erich H. Witte**
 - | **Arbeitsbereich Sozialpsychologie**
 - | **Department Psychologie**
 - | **Universität Hamburg**
 - | Vortrag im Rahmen des wissenschaftlichen Netzwerkes „Private Macht und privatrechtliche Gestaltungsfreiheit.“
 - | 15.05.2009

UH



Was man über Macht zu wissen meint

- Macht ist allgegenwärtig
- Macht ist durch die Evolutionstheorie bereits durch Hierarchiebildung vorgeprägt
- Macht auszuüben ist schlecht
- Machtprozesse sind relativ einfach zu verstehen

UH



Witte & van Quaquebeke (2007).

Was man über Macht wissen sollte

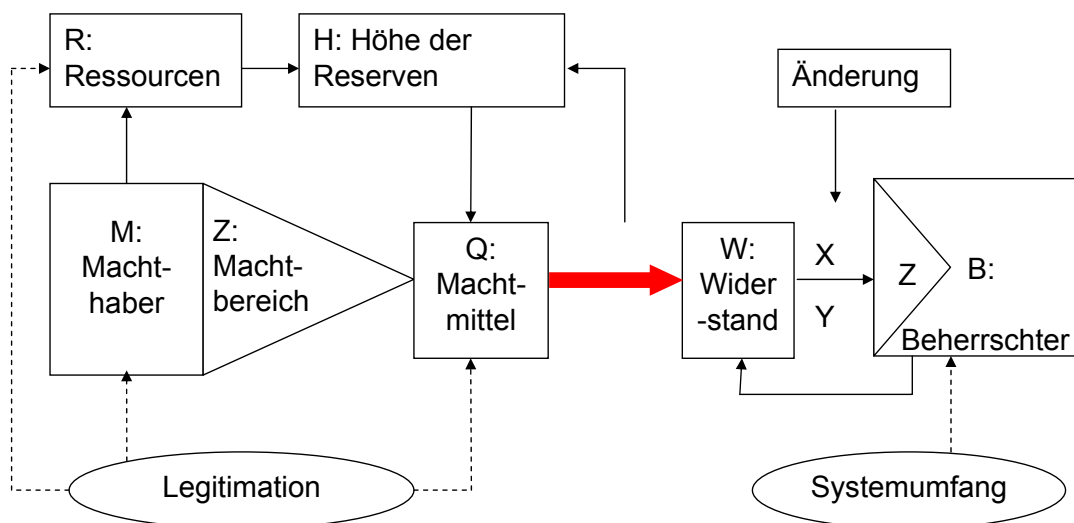
$$\text{Macht} = [M, B; M(Q), B(Z); Q(A,R,H), Z(W,Y,X); M\{Q(A,R,H)\} \rightarrow B\{Z(W,Y,X)\}] .$$

- 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 : Änderungsmaß
- : eine zweistellige, asymmetrische Relation

U+H



Wie man Macht veranschaulichen kann



U+H



Wie zeigt sich Macht ?

Macht lässt sich phänomenologisch an Einfluss festmachen.

Einfluss durch Macht kann in drei psychologischen Bereichen stattfinden:

- affektiv (Gefühl, Bewertung)
- kognitiv (Wahrnehmung, Denken)
- konativ (Handlung, Reaktion)

entweder direkt oder durch strukturelle Einflussnahme.

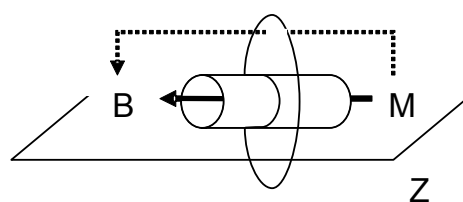
U+H



Wann wird Macht als „gut“ / „böse“ empfunden ?

+ Macht muss für die Zielperson rechtfertigbar sein, damit sie die gezielte Einflussnahme nicht als Übergriff empfindet.

- Bei illegitimer Machtausübung trifft der Machtausübende auf Widerstand seitens der Zielperson, den er / sie dann ggf. zu überwinden sucht.



- Z : Kontext
- B : Zielperson
- M : Ausgangsperson
- ← : legitimer Einfluss
- ←... : illegitimer Einfluss
- : Legitimitätshorizont von M
- : Widerstand von B

U+H



Wodurch wird Macht ausgeübt ?

Klassische Ansätze unterteilen in verschiedene Quellen der Macht

Positionale Machtquellen

- Belohnungsmacht
- Bestrafungsmacht
- (Informationsmacht)

Personale Machtquellen

- Identifikationsmacht
- Expertenmacht

- Legitime Macht lässt sich nicht eindeutig zuordnen
→ Legitimität kann sich entweder aus positionalen oder personalen Rechtfertigungen ergeben

(French & Raven, 1959; Hinkin, & Schriesheim, 1989)



Wie funktioniert Macht ?

- Glaubwürdigkeit
durch Internalisierung
- Attraktivität
durch Identifikation
- Nachgiebigkeit
durch Anpassung (an Zwang)

(Kelman, 1958,1961)



Welche Perspektiven auf Macht gibt es ?

Systemumfänge von Machtbereichen

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

Psychologie privater Macht
Erich H. Witte 15.05.2009

9

U+H



1. Individualsystem: Beispiele

- **Machtmotiv**
Bspw. lassen Antrittsreden amerikanischer Präsidenten auf ihre Machtmotivation schließen.



- **Machiavellismus**
Zitat: „Man sollte nur den wahren Grund seiner Absichten zeigen, wenn es einem nützt“.

(McClelland, 1975; Christie & Geis, 1970)

Psychologie privater Macht
Erich H. Witte 15.05.2009

10

U+H



2. Mikrosystem: Beispiele

- Emotionale Beziehung
 - Paarbeziehung
 - Therapeut-Klient
 - Lehrer-Schüler

- Auswahl und Gestaltung von Mitteilungen
 - „Shared view – effect“
 - politische Sozialisation in der Familie

(Brandstätter, 1978; Freud, 1914)

U+H



3. Mesosystem: Beispiele

Einflusstechniken (die ihre Macht erst aus einer organisationalen Einbettung erhalten)

- Assertivität (Anweisungen geben)
- Blockieren
- Sanktionen
- Tauschangebote
- Einschmeicheln
- Rationalität
- Koalitionsbildung
- Höhere Instanzen einschalten
- Inspirierende Appelle
- Konsultationen (Vorschläge erbitten)
- Legitimation
- Persönliche Appelle (Loyalität)
- Selbst-Präsentation

(Blickle, 2004; Yukl, Guinan, & Sottolano, 1995)

U+H



4. Makro-System: Beispiele

Macht als motivationale Basis für Kriege

- Leistungsmotiv stärkt die wirtschaftliche Stärke
- Wirtschaftliche Stärke stärkt das Machtmotiv
- Machtmotiv mindert das Anschlussmotiv

Bush jun. und Obama



(Winter, 1993)

Psychologie privater Macht
Erich H. Witte 15.05.2009

13

U+H



Der Einfluss von Macht auf die Mächtigen

Macht korrumpiert

- Je mehr Machtmittel einem zur Verfügung stehen, desto mehr setzt man sie ein.
- Personen versuchen die Machtdistanz zu vergrößern.
- Die Partizipation an der Macht erzeugt Anpassung an die Machthaber.



(Haney, Banks & Zimbardo, 1973;
Lee-Chai & Bargh, 2001;
Mulder, 1977)

Psychologie privater Macht
Erich H. Witte 15.05.2009

14

U+H



Der Einfluss von Macht auf die Mächtigen

Macht hilft bei

- Opferbereitschaft von Eltern
- Verantwortungsübernahme in Krisensituationen
- Expertenwissen bei der Lösung von Problemen
- Macht durch Anzahl >> Demokratie

Guinote (2007)

U+H



Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit

U+H



Literaturauszug

Guinote, A. (2007). Behaviour variability and the Situated Focus Theory of Power. *European Review of Social Psychology*, 18, 256-295.

Haugaard, M. (Ed.). (2002). *Power: A reader*. New York: Manchester University Press.

Hinkin, T. R., & Schriesheim, C. A. (1989). Development and application of new scales to measure the French and Raven (1959) bases of social power. *Journal of Applied Psychology*, 74(4), 561-567.

Lee-Chai, A. Y., & Bargh, J. A. (Eds.). (2001). *The use and abuse of power*. Philadelphia, PA: Psychology Press.

Witte, E. H. (2002). Theorien zur sozialen Macht. In D. Frey & M. Irle (Eds.), *Theorien der Sozialpsychologie: Gruppen-, Interaktions- und Lerntheorien* (2 ed., Vol. 2, pp. 217-246). Bern: Verlag Hans Huber.

Witte, E. H. & van Quaquebeke, N. (2007). Sozialpsychologische Theorien zur sozialen Macht. In: B. Simon (Hrsg.). *Macht*. Göttingen: Hogrefe.

Yukl, G. A., Kim, H., & Falbe, C. M. (1996). Antecedents of influence outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 81(3), 309-317.

