

Austauschtheorie George C. Homans

Der Kern von Homans Theorie enthält 6 Propositionen, die auf psychologischen Prinzipien basieren

Je öfter eine Person innerhalb einer gewissen Zeitperiode die Aktivität einer anderen Person belohnt, desto öfter wird jene sich dieser Aktivität zuwenden

Erfolgsproposition

Wenn die Aktivität einer Person früher während einer bestimmten Reizsituation belohnt wurde, wird diese sich jener oder einer ähnlichen Aktivität um so wahrscheinlicher wieder zuwenden, je mehr die gegenwärtige Reizsituation der früheren gleicht

Stimulusproposition

Kosten: Verzicht auf noch weiterbestehende alternative Belohnungen
(psychischer) Gewinn: Belohnung minus Kosten

Definitionen

Soziale Interaktionen werden als Austausch von Belohnungen interpretiert; Akteure versuchen, Belohnung zu erlangen und Bestrafung zu vermeiden

Wertproposition

Je wertvoller für eine Person eine Aktivitätseinheit ist, die sie von einer anderen Person erhält, desto häufiger wird sie sich Aktivitäten zuwenden, die von der anderen Person mit dieser Aktivität belohnt werden.

Deprivation-/Sättigungsproposition

Je öfter eine Person in jüngster Vergangenheit von einer anderen Person eine belohnende Aktivität erhielt, desto geringer wird für sie der Wert jeder weiteren Einheit jener Aktivität sein.

Gerechtigkeitsproposition (Aggressions-/Wertschätzungs-Proposition)

Je krasser das Gesetz der ausgleichenden Gerechtigkeit zum Nachteil einer Person verletzt wird, desto wahrscheinlicher wird sie das emotionale Verhalten an den Tag legen, das wir Ärger nennen.

Wenn die Handlung einer Person nicht die erwartete Belohnung oder eine unerwartete Bestrafung erhält, wird die Person ärgerlich reagieren und wahrscheinlich ein aggressives Verhalten zeigen

Wenn die Handlung einer Person eine unerwartet hohe Belohnung erhält oder eine erwartete Strafe nicht erhält, dann wird die Person darauf freudig reagieren und wahrscheinlich ein wertschätzendes Verhalten zeigen

Rationalitätsproposition

Bei der Wahl zwischen alternativen Handlungen wird eine Person jene Handlung bevorzugen, für die der Wert (V) des Resultats multipliziert mit der Eintrittswahrscheinlichkeit (p) des Resultats größer ist