

# Inhaltsübersicht

<b>Teil I: Denken, Fühlen, Wahrnehmen – wie funktioniert der Mensch?</b>	<b>1</b>
1 Einführung in die Sozialpsychologie .....	3
2 Grundlagen sozialer Informationsverarbeitung und sozialen Verhaltens .....	19
3 Heuristiken .....	51
4 Denken und Fühlen .....	83
5 Soziale Wahrnehmung .....	121
6 Das Selbst .....	163
7 Einstellungen .....	205
<b>Teil II: Das Individuum interagiert mit anderen</b>	<b>277</b>
8 Sozialer Einfluss .....	279
9 Prozesse in Kleingruppen – Intragruppenprozesse .....	333
10 Vorurteile .....	377
11 Aggressives Verhalten .....	439
12 Prosoziales Verhalten – Wann und warum wir anderen helfen .....	489

# Inhalt

Vorwort	XV
Danksagung	XVII
<b>Teil I: Denken, Fühlen, Wahrnehmen – wie funktioniert der Mensch?</b>	<b>1</b>
1 Einführung in die Sozialpsychologie	3
1.1 Was ist Sozialpsychologie?.....	4
1.2 Methoden der Sozialpsychologie .....	7
1.2.1 Beobachtung als Methode – Verhalten beschreiben .....	8
1.2.2 Korrelation als Methode – Zusammenhänge beschreiben .....	9
1.2.3 Experiment als Methode – Aussagen über Ursache und Wirkung ....	11
1.3 Themen der Sozialpsychologie/Überblick über dieses Buch .....	16
2 Grundlagen sozialer Informationsverarbeitung und sozialen Verhaltens	19
2.1 Die Struktur unseres Wissens .....	21
2.2 Wahrnehmung und Aufmerksamkeit .....	26
2.3 Enkodierung und Interpretation .....	29
2.4 Organisation .....	33
2.5 Erinnerung und Urteilsgenerierung .....	35
2.6 Verhalten – Ein Zwei-Prozess-Modell des Zustandekommens sozialen Verhaltens .....	40
2.7 Zusammenfassung .....	47
3 Heuristiken	51
3.1 Die Repräsentativitätsheuristik .....	52
3.1.1 Wenn Ereignisverknüpfungen zu repräsentativ sind – Die Konjunktionstäuschung .....	54
3.1.2 Die Vernachlässigung der Basisrate .....	57
3.1.3 Moderatoren der Repräsentativitätsheuristik .....	59
3.1.4 Zusammenfassung .....	60
3.2 Die Verfügbarkeitsheuristik .....	61

3.2.1	Verfügbarkeit unabhängig von der Auftretenswahrscheinlichkeit ....	63
3.2.2	Worauf basiert die Wirkung der Verfügbarkeitsheuristik? .....	67
3.2.3	Zusammenfassung .....	71
3.3	Die Ankerheuristik.....	71
3.3.1	Bei welchen Urteilen treten Ankereffekte auf? .....	72
3.3.2	Wie kommt der Ankereffekt zustande? .....	75
3.3.3	Zusammenfassung .....	81
3.4	Zusammenfassung .....	81
<b>4</b>	<b>Denken und Fühlen</b>	<b>83</b>
4.1	Wie Gefühle unser Denken beeinflussen .....	86
4.1.1	Gefühle, Affekte, Emotionen und Stimmungen – wichtige Abgrenzungen .....	86
4.1.2	Wie Gefühle den Verarbeitungsstil beeinflussen .....	88
4.1.3	Wie Gefühle Wahrnehmung und Erinnerung beeinflussen .....	95
4.1.4	Wie Gefühle unsere Urteile beeinflussen .....	101
4.1.5	Zusammenfassung .....	108
4.2	Wie Gefühle entstehen und von unserem Denken beeinflusst werden .....	109
4.2.1	Auslösung von Gefühlen durch Wahrnehmung .....	109
4.2.2	Der Einfluss von Kognitionen auf die Entstehung und Veränderung von Gefühlen .....	113
4.2.3	Zusammenfassung .....	118
4.3	Zusammenfassung .....	119
<b>5</b>	<b>Soziale Wahrnehmung</b>	<b>121</b>
5.1	Einflüsse beobachtbarer Merkmale auf die soziale Wahrnehmung .....	123
5.1.1	Was lässt eine Person sympathisch und positiv erscheinen? .....	124
5.1.2	Was lässt eine Person kompetent, autoritär oder glaubwürdig erscheinen? .....	128
5.1.3	Wie wirkt sich das nonverbale Verhalten des Gegenübers auf die soziale Wahrnehmung aus? .....	130
5.1.4	Zusammenfassung .....	132
5.2	Einflüsse des Verhaltens anderer auf die soziale Wahrnehmung .....	133
5.2.1	Wie wir vom Verhalten anderer Personen auf deren Wesen schließen .....	133
5.2.2	Der <i>correspondence bias</i> (Korrespondenzverzerrung) – Verhalten als Indikator für die Disposition einer Person .....	138

5.2.3	Zusammenfassung .....	148
5.3	Einflüsse von Voreinstellungen des Beurteilers auf die soziale Wahrnehmung .....	149
5.3.1	Der erste Eindruck .....	149
5.3.2	Die Verfügbarkeit bestimmter Konzepte .....	152
5.3.3	Der Kontext .....	155
5.3.4	Der Einfluss persönlicher Annahmen/Erwartungen .....	157
5.3.5	Zusammenfassung .....	160
5.4	Zusammenfassung .....	161
6	<b>Das Selbst</b> .....	<b>163</b>
6.1	Definition und Bedeutung des Selbst .....	163
6.1.1	Funktionen des Selbst .....	165
6.1.2	Chronische und temporäre Zugänglichkeit von Selbstaspekten .....	171
6.1.3	Zusammenfassung .....	174
6.2	Wege der Selbsterkenntnis .....	175
6.2.1	Selbsterkenntnis durch Introspektion .....	175
6.2.2	Selbsterkenntnis durch Beobachtung des eigenen Verhaltens – Theorie der Selbstwahrnehmung .....	177
6.2.3	Selbsterkenntnis durch die Beobachtung anderer Personen .....	183
6.2.4	Zusammenfassung .....	189
6.3	Bedrohungen des Selbst .....	189
6.3.1	Typische Bedrohungen des Selbst .....	190
6.3.2	Strategien zur Verminderung von Bedrohungen des Selbst .....	194
6.3.3	Zusammenfassung .....	202
6.4	Zusammenfassung .....	202
7	<b>Einstellungen</b> .....	<b>205</b>
7.1	Definition und Funktion von Einstellungen .....	206
7.2	Mechanismen der Entstehung und Änderung von Einstellungen .....	212
7.2.1	Genetische Beteiligung bei der Einstellungsentstehung .....	213
7.2.2	Einstellungsentstehung und -veränderung durch Lernprozesse .....	214
7.2.3	Einstellungsentstehung und -veränderung durch Selbstwahrnehmung und Bodyfeedback .....	219
7.2.4	<i>Mere exposure</i> – Einstellungsentstehung und -veränderung aufgrund bloßer Darbietung .....	223

7.2.5	Einstellungsentstehung und -veränderung aufgrund von Konsistenzbestreben .....	225
7.2.6	Einstellungsentstehung und -veränderung aufgrund von Überzeugungsarbeit anderer (Persuasion) .....	239
7.3	Resistenz gegenüber Einstellungsänderungsversuchen .....	251
7.3.1	Einstellungsimpfung .....	251
7.3.2	Vorwarnung .....	252
7.3.3	Reaktanz .....	253
7.3.4	Zusammenfassung .....	255
7.4	Messung von Einstellungen und ihre Vorhersagekraft für zukünftiges Verhalten .....	255
7.4.1	Inwieweit lässt sich Verhalten vorhersagen, wenn die Einstellung bekannt ist? .....	256
7.4.2	Messung von Einstellungen .....	264
7.4.3	Zusammenfassung .....	273
7.5	Zusammenfassung .....	274

## **Teil II: Das Individuum interagiert mit anderen** **277**

<b>8</b>	<b>Sozialer Einfluss</b> .....	<b>279</b>
8.1	Die Anwesenheit anderer beeinflusst die individuelle Leistung – Soziale Erleichterung und soziale Hemmung .....	280
8.2	Schwimmen mit oder entgegen dem Strom – Der Einfluss von Mehr- und Minderheiten .....	285
8.2.1	Wenn der Strom uns mitreißt – Der Einfluss von Mehrheiten (Konformität) .....	285
8.2.2	Wenn wenige die Strömung ändern – Der Einfluss von Minderheiten .....	296
8.3	Bewusste soziale Einflussnahme – Die Judostrategien .....	301
8.3.1	Soziale Einflussnahme mithilfe situativer Gegebenheiten .....	302
8.3.2	Soziale Einflussnahme mithilfe von Personenmerkmalen .....	309
8.3.3	Sozialer Einfluss durch Auslösen eines Verpflichtungsgefühls beim Gegenüber .....	318
8.4	Zusammenfassung .....	329
<b>9</b>	<b>Prozesse in Kleingruppen – Intragruppenprozesse</b> .....	<b>333</b>
9.1	Wodurch zeichnet sich eine Gruppe aus? .....	334

9.1.1	Was verstehen wir unter einer Gruppe? .....	334
9.1.2	Wozu bilden Menschen Gruppen? .....	336
9.1.3	Welche Kriterien sind bei Gruppenauswahl und Gruppenbildung bedeutsam? .....	338
9.1.4	Welche Strukturelemente bilden das Grundgerüst einer Gruppe und welchen Einfluss haben sie auf das Verhalten der Mitglieder? .....	339
9.1.5	Zusammenfassung .....	350
9.2	Wie beeinflusst die soziale Situation „Gruppe“ das Leistungsverhalten? .....	351
9.2.1	Wenn wir in der Menge untergehen – Soziales Faulenzen und seine Varianten .....	355
9.2.2	Wenn uns die Gruppe zusätzlich motiviert – Soziale Kompensation und Unverzichtbarkeit .....	360
9.2.3	Zusammenfassung .....	363
9.3	Wie beeinflusst die soziale Situation „Gruppe“ Meinungsbildung und Entscheidungen? .....	364
9.3.1	Wenn wir nicht sagen, was nur wir wissen – Der Effekt des gemeinsamen Wissens .....	364
9.3.2	Gemeinsam sind wir extrem – Gruppenpolarisierung .....	369
9.3.3	Gemeinsam in die Katastrophe – Was man unter dem Begriff „Gruppendenken“ zusammenfasst .....	373
9.3.4	Zusammenfassung .....	375
9.4	Zusammenfassung .....	376
<b>10</b>	<b>Vorurteile</b> .....	<b>377</b>
10.1	Wodurch zeichnen sich Vorurteile aus? .....	379
10.1.1	Was genau versteht man unter einem Vorurteil? .....	379
10.1.2	Welche Gruppen sind Gegenstand starker Vorurteile? .....	381
10.1.3	Wie lassen sich Vorurteile messen? .....	384
10.1.4	Zusammenfassung .....	385
10.2	Wann und wie kommen Vorurteile zur Anwendung? .....	386
10.2.1	Stereotypaktivierung und ihre Auswirkungen .....	387
10.2.2	Wann kommen aktivierte Stereotype zur Anwendung? .....	395
10.2.3	Zusammenfassung .....	402
10.3	Woher kommen Vorurteile? .....	403
10.3.1	Wir und die anderen – Soziale Kategorisierung .....	403
10.3.2	Wir gegen die anderen – Intergruppenwettbewerb .....	411
10.3.3	Kontakt als Mittel zur Reduktion von Vorurteilen – Die Kontakthypothese .....	415

10.3.4	Zusammenfassung .....	418
10.4	Was fördert Vorurteile bzw. erhält sie aufrecht? .....	419
10.4.1	Wenn wir Zusammenhänge sehen, die gar nicht bestehen – Illusorische Korrelationen .....	419
10.4.2	Was nicht ins Schema passt, wird umsortiert/rekategorisiert – <i>Subtyping</i> .....	422
10.4.3	Mit verzerrten Ursachenzuschreibungen Vorurteile rechtfertigen – Attributionale Verzerrungen .....	423
10.4.4	Sich selbst erfüllende Erwartungen .....	426
10.4.5	Zusammenfassung .....	435
10.5	Zusammenfassung .....	436
<b>11</b>	<b>Aggressives Verhalten</b> .....	<b>439</b>
11.1	Die biologische Grundlage – Erhöhung der biologischen Fitness durch aggressives Verhalten .....	443
11.2	Gefühle bei der Entstehung von Aggression – Ärger und andere negative Gefühlszustände .....	446
11.2.1	Angriffe gegen die eigene Person – Provokation und Zurückweisung als Auslöser von Aggression .....	447
11.2.2	Wenn die Zielerreichung bedroht oder blockiert ist – Frustration als Auslöser von Aggression .....	451
11.2.3	Wenn aversive Bedingungen negative Gefühle bewirken – Der Einfluss situativer Bedingungen auf Aggression .....	453
11.2.4	Kann „Frust ablassen“ Aggressionen reduzieren? – Aggressionsverschiebung und Katharsishypothese .....	456
11.2.5	Zusammenfassung .....	461
11.3	Die Bedeutsamkeit von Normen und sozialem Lernen für Aggression .....	461
11.3.1	Auswirkungen von Belohnung und Bestrafung auf aggressives Verhalten .....	461
11.3.2	Auswirkungen sozialer Modelle auf aggressives Verhalten .....	463
11.3.3	Wichtige Quellen der Sozialisationserfahrung .....	466
11.3.4	Zusammenfassung .....	467
11.4	Situative Einflüsse auf aggressives Verhalten .....	468
11.4.1	Deindividuation .....	468
11.4.2	Hinweisreize .....	470
11.4.3	Oberflächliches Denken und eingeschränkte Selbstkontrolle .....	474
11.4.4	Missattribution von Erregung .....	475
11.4.5	Zusammenfassung .....	479

11.5	Der Einfluss der Medien .....	479
11.5.1	Die Auswirkungen von Gewalt in Film und Fernsehen .....	479
11.5.2	Die Auswirkungen gewalthaltiger Computerspiele .....	484
11.5.3	Zusammenfassung .....	485
11.6	Zusammenfassung .....	486
<b>12</b>	<b>Prosoziales Verhalten – Wann und warum wir anderen helfen</b>	<b>489</b>
12.1	Warum Hilfe unterlassen wird – Situative Determinanten von Hilfeverhalten .....	491
12.1.1	Stufe 1: „War da nicht was?“ – Auf einen möglichen Notfall aufmerksam werden .....	492
12.1.2	Stufe 2: „Ein Notfall oder nicht?“ – Ereignis als Notfall interpretieren .....	495
12.1.3	Stufe 3: „Bin ich gemeint?“ – Verantwortung übernehmen .....	499
12.1.4	Stufe 4: „Wie könnte ich helfen?“ – Das Wissen, wie Hilfe zu leisten ist .....	504
12.1.5	Stufe 5: „Schaffe ich das?“ – Frage der Handlungsinitiierung (sich entscheiden zu helfen, einzugreifen und Hilfe anzubieten) ...	506
12.1.6	Zusammenfassung .....	511
12.2	Warum wir grundsätzlich hilfsbereit sind – Motive prosozialen Verhaltens .....	512
12.2.1	Die biologische Grundlage – Erhöhung der biologischen Fitness durch prosoziales Verhalten .....	512
12.2.2	Gefühle als Motiv – Empathie und Stimmungsverbesserung als Gründe für Hilfeverhalten .....	517
12.2.3	Prosoziale Normen als Motiv – Wenn wir helfen, weil es sich so gehört .....	528
12.2.4	Zusammenfassung .....	538
12.3	Zusammenfassung .....	539
<b>Glossar</b>		<b>543</b>
<b>Literaturverzeichnis</b>		<b>567</b>
<b>Autorenverzeichnis</b>		<b>657</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b>		<b>671</b>