

# Inhaltsverzeichnis

<b>Vorwort</b> .....	i
<b>Kapitel 1: Einführung in die Sozialpsychologie</b> .....	1
<b>1.1 Was ist Sozialpsychologie?</b> .....	4
1.1.1 Die Macht der sozialen Interpretation .....	5
1.1.2 Was man unter sozialem Einfluss noch verstehen kann .....	6
1.1.3 Sozialpsychologie im Vergleich zur Persönlichkeitspsychologie .....	8
1.1.4 Sozialpsychologie im Vergleich zur Soziologie .....	10
<b>1.2 Die Macht sozialer Einflüsse</b> .....	11
1.2.1 Die Macht des sozialen Einflusses wird unterschätzt .....	12
1.2.2 Die Subjektivität der sozialen Situation .....	13
<b>1.3 Der Ursprung von Interpretationen: Grundlegende menschliche Motive</b> .....	15
1.3.1 Selbstwertgefühl: Das Bedürfnis nach einem positiven Selbstbild .....	16
1.3.2 Der Ansatz der sozialen Kognition: Das Bedürfnis, realistisch zu sein .....	18
1.3.3 Zusätzliche Motive .....	20
<b>1.4 Sozialpsychologie und soziale Probleme</b> .....	20
<b>Kapitel 2: Methodik: Wie Sozialpsychologen Forschung betreiben</b> .....	25
<b>2.1 Sozialpsychologie: Eine empirische Wissenschaft</b> .....	27
<b>2.2 Das Formulieren von Hypothesen und Theorien</b> .....	27
2.2.1 Inspiration durch frühere Theorien und Forschungsergebnisse .....	29
2.2.2 Auf persönlichen Beobachtungen basierende Hypothesen .....	29
<b>2.3 Die Beobachtungsmethode: Sozialverhalten beschreiben</b> .....	30
2.3.1 Dokumentenanalyse .....	31
2.3.2 Grenzen der Beobachtungsmethode .....	32
<b>2.4 Die Korrelationsmethode: Sozialverhalten vorhersagen</b> .....	33
2.4.1 Befragungen .....	33
2.4.2 Grenzen der Korrelationsmethode: Korrelation ist nicht gleich Kausalität .....	36
<b>2.5 Die experimentelle Methode: Kausale Fragen beantworten</b> .....	38
2.5.1 Unabhängige und abhängige Variablen .....	39
2.5.2 Die interne Validität bei Experimenten .....	40
2.5.3 Externe Validität bei Experimenten .....	41
2.5.4 Interkulturelle Forschung .....	44
2.5.5 Das grundlegende Dilemma des Sozialpsychologen .....	46
<b>2.6 Grundlagenforschung vs. angewandte Forschung</b> .....	47

<b>2.7 Ethische Fragen in der Sozialpsychologie</b> .....	48
2.7.1 Richtlinien für ethische Forschung .....	49

**Kapitel 3: Soziale Kognition: Wie wir die soziale Welt beurteilen** 55

<b>3.1 Im Autopilot: Denken ohne Mühe</b> .....	57
3.1.1 Der Mensch als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken in Schemata .....	58
3.1.2 Mentale Strategien und Abkürzungen .....	71
3.1.3 Die Macht des unbewussten Denkens .....	75
<b>3.2 Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken</b> .....	75
3.2.1 Mentales Revidieren der Vergangenheit: Kontrafaktisches Denken .....	80
3.2.2 Gedankenunterdrückung und ironische Prozesse .....	81
3.2.3 Verbesserung der menschlichen Denkprozesse .....	81
<b>3.3 Noch einmal der Fall Amadou Diallo</b> .....	84

**Kapitel 4: Soziale Wahrnehmung: Wie wir andere Menschen verstehen** 89

<b>4.1 Nonverbales Verhalten</b> .....	92
4.1.1 Emotionen im mimischen Ausdruck .....	93
4.1.2 Kulturbedingte Kanäle nonverbaler Kommunikation .....	96
4.1.3 Nonverbale mehrkanalige Kommunikation .....	98
4.1.4 Geschlechtsunterschiede in der nonverbalen Kommunikation .....	100
<b>4.2 Implizite Persönlichkeitstheorien: Lücken füllen</b> .....	101
4.2.1 Kultur und implizite Persönlichkeitstheorien .....	101
<b>4.3 Kausale Attributionen: Die Frage nach dem Warum beantworten</b> .....	103
4.3.1 Das Wesen des Attributionsprozesses .....	104
4.3.2 Das Kovariationsmodell: Internale und externale Attributionen .....	105
4.3.3 Die Korrespondenzverzerrung: Menschen als Persönlichkeitspsychologen .....	107
4.3.4 Kultur und Korrespondenzverzerrung .....	111
4.3.5 Die Akteur-Beobachter-Divergenz .....	115
4.3.6 Selbstwertdienliche Attributionen .....	116
<b>4.4 Kultur und andere Attributionsverzerrungen</b> .....	119
<b>4.5 Wie zutreffend sind unsere Attributionen und Eindrücke?</b> .....	120

**Kapitel 5: Selbstkonzept: Wie wir zu einem Verständnis unseres Selbst gelangen** 125

<b>5.1 Das Wesen des Selbst</b> .....	127
5.1.1 Die Funktionen des Selbst .....	128

5.1.2	Kulturelle Unterschiede hinsichtlich der Definition des Selbst .....	129
5.1.3	Geschlechtsunterschiede bei der Definition des Selbst .....	132
<b>5.2</b>	<b>Selbsterkenntnis durch Introspektion .....</b>	<b>133</b>
5.2.1	Die Konzentration auf das Selbst: Das Konzept der Selbstaufmerksamkeit .....	134
5.2.2	Das Beurteilen unserer Gefühlszustände: Mehr sagen, als wir wissen können .....	137
5.2.3	Konsequenzen aus der introspektiven Suche nach Erklärungen .....	139
<b>5.3</b>	<b>Selbsterkenntnis durch Beobachtung unseres Verhaltens .....</b>	<b>140</b>
5.3.1	Intrinsische versus extrinsische Motivation .....	141
5.3.2	Unsere Gefühle verstehen: Die Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion .....	145
5.3.3	Das Ermitteln der falschen Ursache: Fehlattribution des Erregungszustandes .....	147
5.3.4	Das Interpretieren der sozialen Welt: Bewertungstheorien der Emotion .....	
<b>5.4</b>	<b>Selbsterkenntnis durch die Beobachtung anderer Menschen .....</b>	<b>149</b>
5.4.1	Selbsterkenntnis durch den Vergleich mit anderen .....	150
5.4.2	Selbsterkenntnis durch die Übernahme der Ansichten anderer .....	151
<b>5.5</b>	<b>Impression-Management: Die ganze Welt ist eine Bühne .....</b>	<b>153</b>
5.5.1	Kultur, Impression-Management und Selbstwerterhöhung .....	155

**Kapitel 6: Das Bedürfnis, unser Verhalten zu rechtfertigen:  
Kosten und Nutzen der Dissonanztheorie** 161

<b>6.1</b>	<b>Die Wahrung eines stabilen, positiven Selbstbildes .....</b>	<b>163</b>
6.1.1	Die Theorie der kognitiven Dissonanz .....	163
6.1.2	Rationales Verhalten versus rationalisierendes Verhalten .....	166
6.1.3	Immer wieder diese Entscheidungen .....	167
6.1.4	Die Rechtfertigung unserer Anstrengungen .....	172
6.1.5	Die Psychologie der unzureichenden Rechtfertigung .....	173
6.1.6	Einstellungskonträre Argumentation, ethnische Beziehungen und AIDS-Prävention .....	176
6.1.7	Gute und schlechte Taten .....	181
6.1.8	Kultur und Dissonanz .....	185
<b>6.2</b>	<b>Einige abschließende Gedanken zur Dissonanz: Aus Fehlern lernen .....</b>	<b>186</b>
<b>6.3</b>	<b>Noch einmal Heaven's Gate .....</b>	<b>188</b>

**Kapitel 7: Einstellungen und Einstellungsänderungen:  
Gedanken und Gefühle beeinflussen** 191

<b>7.1</b>	<b>Wesen und Ursprung von Einstellungen .....</b>	<b>194</b>
7.1.1	Woher kommen Einstellungen? .....	194
7.1.2	Explizite und implizite Einstellungen .....	198
7.1.3	Wie ändern sich Einstellungen? .....	199
7.1.4	Einstellungsänderung durch Verhaltensänderung: Noch einmal die kognitive Dissonanztheorie .....	199

7.1.5	Persuasive Kommunikation und Einstellungsänderung	200
7.1.6	Emotionen und Einstellungsänderung	206
<b>7.2</b>	<b>Wie man persuasiven Botschaften widersteht</b>	<b>211</b>
7.2.1	Einstellungsimpfung	211
7.2.2	Auf der Hut sein vor Produktplatzierungen	211
7.2.3	Wie man Gruppenzwang widersteht	213
7.2.4	Wenn Überzeugungsversuche zum Bumerang werden: Die Reaktanztheorie	213
<b>7.3</b>	<b>Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?</b>	<b>214</b>
7.3.1	Die Vorhersage spontanen Verhaltens	214
7.3.2	Die Vorhersage überlegten Verhaltens	215
<b>7.4</b>	<b>Die Macht der Werbung</b>	<b>217</b>
7.4.1	Wie Werbung funktioniert	217
7.4.2	Subliminale Werbung: Eine Form von Bewusstseinskontrolle?	220
7.4.3	Werbung, kulturelle Stereotype und soziales Verhalten	223
<b>Kapitel 8: Konformität: Die Beeinflussung des Verhaltens</b>		<b>229</b>
<b>8.1</b>	<b>Konformität: Wann und warum</b>	<b>232</b>
<b>8.2</b>	<b>Informationaler sozialer Einfluss: Das Bedürfnis zu wissen, was »richtig« ist</b>	<b>233</b>
8.2.1	Das Bedürfnis, exakt zu sein	
8.2.2	Wenn informationale Konformität nach hinten losgeht	237
8.2.3	In welchen Situationen hat informationaler sozialer Einfluss ein konformes Verhalten zur Folge?	238
8.2.4	Informationalem sozialem Einfluss widerstehen	240
<b>8.3</b>	<b>Normativer sozialer Einfluss: Das Bedürfnis, akzeptiert zu werden</b>	<b>241</b>
8.3.1	Konformität und soziale Anerkennung: Die Asch-Studien zur Beurteilung von Linien	242
8.3.2	Noch einmal: Das Bedürfnis, exakt zu sein	244
8.3.3	Welche Folgen hat es, sich normativem sozialem Einfluss zu widersetzen?	245
8.3.4	Normativer sozialer Einfluss im Alltag	247
8.3.5	Wann beugen Menschen sich normativem sozialem Einfluss?	252
8.3.6	Normativem sozialem Einfluss widerstehen	256
8.3.7	Der Einfluss von Minderheiten: Wenn wenige viele beeinflussen	257
<b>8.4</b>	<b>Die Förderung wünschenswerter Verhaltensweisen mithilfe von sozialem Einfluss</b>	<b>259</b>
8.4.1	Die Rolle injunktiver und deskriptiver Normen	260
<b>8.5</b>	<b>Gehorsam gegenüber Autoritäten</b>	<b>261</b>
8.5.1	Die Rolle des normativen sozialen Einflusses	265
8.5.2	Die Rolle des informationalen sozialen Einflusses	265
8.5.3	Andere Gründe, warum wir gehorchen	266

<b>9.1 Was ist eine Gruppe?</b> .....	275
9.1.1 Warum schließen Menschen sich Gruppen an? .....	275
9.1.2 Zusammensetzung und Funktionen von Gruppen .....	275
<b>9.2 Gruppen und Individualverhalten</b> .....	280
9.2.1 Soziale Erleichterung: Wenn die Gegenwart anderer uns Antrieb gibt .....	280
9.2.2 Soziales Faulenzen: Wenn die Anwesenheit anderer für Entspannung sorgt .....	283
9.2.3 Geschlechtsspezifische und kulturelle Unterschiede bei sozialem Faulenzen: Wer lässt am meisten nach? .....	284
9.2.4 Deindividuation: Untergehen in der Menge .....	285
<b>9.3 Gruppenentscheidungen: Sind zwei (oder mehr) Köpfe besser als einer?</b> .....	287
9.3.1 Prozessverluste: Interaktion in Gruppen als Beeinträchtigung guten Problemlösungsverhaltens .....	288
9.3.2 Gruppenpolarisierung: Extreme Entscheidungen .....	293
9.3.3 Führung in Gruppen .....	295
<b>9.4 Konflikt und Kooperation</b> .....	298
9.4.1 Soziale Dilemmata .....	299
9.4.2 Einsatz von Drohungen zur Konfliktlösung .....	302
9.4.3 Auswirkungen von Kommunikation .....	303
9.4.4 Verhandlung und Feilschen .....	304

Kapitel 10: Interpersonelle Attraktion:  
Vom ersten Eindruck zur engen Beziehung

<b>10.1 Was erzeugt Attraktion?</b> .....	312
10.1.1 Nachbarn: Der Nähe-Effekt .....	312
10.1.2 Ähnlichkeit .....	315
10.1.3 Wechselseitige Sympathie .....	317
10.1.4 Physische Attraktivität und Sympathie .....	318
10.1.5 Theorien der interpersonellen Attraktion: Sozialer Austausch und Ausgewogenheit (Equity) .....	325
<b>10.2 Enge Beziehungen</b> .....	327
10.2.1 Die Definition von Liebe .....	327
10.2.2 Kultur und Liebe .....	329
<b>10.3 Liebe und Beziehungen</b> .....	331
10.3.1 Evolution und Liebe: Die Partnerwahl .....	331
10.3.2 Bindungstypen in intimen Beziehungen .....	333
10.3.3 Sozialer Austausch in Langzeitbeziehungen .....	338
10.3.4 Ausgewogenheit (Equity) in Langzeitbeziehungen .....	340
<b>10.4 Beendigung intimer Beziehungen</b> .....	342
10.4.1 Der Trennungsprozess .....	342
10.4.2 Die Trennungserfahrung .....	344

<b>11.1 Grundlegende Motive prosozialen Verhaltens: Warum Menschen helfen</b>	351
11.1.1 Evolutionspsychologie: Instinkte und Gene	351
11.1.2 Sozialer Austausch: Kosten und Nutzen des Helfens	354
11.1.3 Empathie und Altruismus: Das reine Motiv zu helfen	355
<b>11.2 Persönliche Eigenschaften und prosoziales Verhalten: Warum helfen manche Menschen mehr als andere?</b>	358
11.2.1 Individuelle Unterschiede: Die altruistische Persönlichkeit	358
11.2.2 Geschlechtsspezifische Unterschiede bei prosozialem Verhalten	360
11.2.3 Kulturelle Unterschiede bei prosozialem Verhalten	360
11.2.4 Auswirkungen von Stimmungen auf prosoziales Verhalten	361
<b>11.3 Situationsdeterminanten prosozialen Verhaltens: Wann helfen Menschen?</b>	364
11.3.1 Das Umfeld: Auf dem Land und in der Stadt	364
11.3.2 Mobilität	365
11.3.3 Die Anzahl der Zuschauer: Der »Bystander«-Effekt	366
11.3.4 Die Art der Beziehung: Sozial motivierte Beziehungen oder Austauschbeziehungen	371
<b>11.4 Wie kann Hilfsbereitschaft gesteigert werden?</b>	372
11.4.1 Steigerung der Interventionswahrscheinlichkeit durch Zuschauer	374
11.4.2 Positive Psychologie und prosoziales Verhalten	375

**Kapitel 12: Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich?**

<b>12.1 Was ist Aggression?</b>	383
12.1.1 Ist Aggression angeboren oder erlernt?	383
12.1.2 Aggression als instinktive, situative oder optionale Strategie	384
12.1.3 Aggression und Kultur	386
<b>12.2 Neurale und chemische Einflüsse auf Aggression</b>	387
12.2.1 Geschlecht und Aggression	388
12.2.2 Alkohol und Aggression	390
12.2.3 Schmerz, Unwohlsein und Aggression	390
<b>12.3 Soziale Situation und Aggression</b>	392
12.3.1 Frustration und Aggression	392
12.3.2 Direkte Provokation und ihre Erwiderung	394
12.3.3 Aggressionsobjekte als Hinweisreize	395
12.3.4 Imitation und Aggression	396
12.3.5 Gewalt in den Medien: Fernsehen, Kino und Videospiele	396
12.3.6 Ist Gewalt verkaufsfördernd?	401
12.3.7 Gewalttätige Pornografie und Gewalt gegen Frauen	401
<b>12.4 Wege zur Reduzierung von Aggression</b>	403
12.4.1 Reduziert Bestrafung aggressives Verhalten?	403

12.4.2 Katharsis und Aggression	405
12.4.3 Auswirkungen von Krieg auf das allgemeine Aggressionsverhalten	409
12.4.4 Wohin mit unserer Wut?	409

<b>12.5 Hätte das Massaker von Columbine vermieden werden können?</b>	413
---	-----

## **Kapitel 13: Vorurteile: Ursachen und Interventionen** 419

<b>13.1 Vorurteile: Ein allgegenwärtiges soziales Phänomen</b>	422
--	-----

13.1.1 Vorurteile und Selbstwertgefühl	423
13.1.2 Ein Fortschrittsbericht	423

<b>13.2 Die Definition von Vorurteilen</b>	424
--	-----

13.2.1 Stereotype: Die kognitive Komponente	424
13.2.2 Diskriminierung: Die Verhaltenskomponente	427

<b>13.3 Wie entstehen Vorurteile?</b>	429
---------------------------------------	-----

13.3.1 Wie wir denken: Soziale Kognition	430
13.3.2 Wie wir Bedeutung zu schreiben: Die Attributionsverzerrung	441
13.3.3 Vorurteile und wirtschaftliche Konkurrenz: Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts	447
13.3.4 Wie wir uns anpassen: Normative Regeln	449
13.3.5 Versteckter Sexismus	452

<b>13.4 Wie können Vorurteile abgebaut werden?</b>	452
--	-----

13.4.1 Die Kontakt-Hypothese	453
13.4.2 Wenn Kontakt Vorurteile reduziert: Sechs Bedingungen	454
13.4.3 Warum die Aufhebung der Rassentrennung anfänglich fehlschlug	456
13.4.4 Warum funktioniert die Jigsaw-Methode?	456

## **Kapitel 14: Sozialpsychologie und nachhaltiger Lebensstil** 463

<b>14.1 Angewandte Forschung in der Sozialpsychologie</b>	466
---	-----

14.1.1 Der Nutzen der experimentellen Methode	467
14.1.2 Sozialpsychologie als Retter in der Not	469

<b>14.2 Sozialpsychologie für einen nachhaltigen Lebensstil</b>	470
---	-----

14.2.1 Lösung sozialer Dilemmata	470
----------------------------------	-----

<b>14.3 Vermittlung und Veränderung sozialer Normen</b>	472
---	-----

14.3.1 Die Messung des Energieverbrauchs erleichtern	475
14.3.2 Energieverluste begreifbar machen	475
14.3.3 Ein bisschen Konkurrenzdenken wecken	476
14.3.4 Heuchelei erzeugen	477
14.3.5 Kleine Hindernisse entfernen, um große Veränderungen zu bewirken	478

<b>14.4 Glück und ein nachhaltiger Lebensstil</b>	480
---	-----

14.4.1 Was macht Menschen glücklich?	480
--------------------------------------	-----

14.4.2 Geld, Materialismus und Glück .....	481
14.4.3 Wissen die Menschen, was sie glücklich macht? .....	482

**Kapitel 15: Sozialpsychologie und Gesundheit** 487

<b>15.1 Stress und Gesundheit</b> .....	489
15.1.1 Resilienz .....	489
15.1.2 Wahrgenommener Stress und Gesundheit .....	493
15.1.3 Kompetenzgefühl: Die Bedeutung der wahrgenommenen Kontrolle .....	495
15.1.4 Wissen, dass du es schaffen kannst: Selbstwirksamkeit .....	499
15.1.5 Erklärungen für negative Ereignisse: Erlernte Hilflosigkeit .....	500
<b>15.2 Stressbewältigung</b> .....	503
15.2.1 Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Stressbewältigung .....	504
15.2.2 Soziale Unterstützung: Hilfe von anderen .....	505
15.2.3 Persönlichkeit und Bewältigungsstrategien .....	507
15.2.4 Darüber reden: Die Verarbeitung traumatischer Ereignisse .....	509
<b>15.3 Prävention: Förderung gesünderer Verhaltensweisen</b> .....	510
15.3.1 Vermeidbare Gesundheitsprobleme .....	510
15.3.2 Sozialpsychologische Interventionen in Sachen Safer Sex .....	511

**Kapitel 16: Sozialpsychologie und Recht** 519

<b>16.1 Aussagen von Augenzeugen</b> .....	522
16.1.1 Warum sind Zeugenaussagen häufig fehlerhaft? .....	523
16.1.2 Beurteilung der Zuverlässigkeit von Zeugenaussagen .....	530
16.1.3 Beurteilung, ob Zeugen lügen .....	533
16.1.4 Verbesserungsansätze für Augenzeugenberichte .....	534
16.1.5 Die Debatte um wiedererlangte Erinnerungen (Recovered Memories) .....	535
<b>16.2 Geschworene: Gruppenprozesse am Werk</b> .....	537
16.2.1 Informationsverarbeitung der Geschworenen im Prozess .....	538
16.2.2 Sind Geständnisse immer glaubwürdig? .....	538
16.2.3 Geheime Beratung .....	541
16.2.4 Besser zwölf Geschworene als sechs? .....	542
<b>16.3 Warum gehorcht der Mensch dem Gesetz?</b> .....	543
16.3.1 Verhindern schwere Strafen Verbrechen? .....	543
16.3.2 Verfahrensgerechtigkeit .....	546

**Glossar** .....

**Literaturverzeichnis** .....

**Stichwortverzeichnis** .....

552  
561  
639