

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung in die Sozialpsychologie	2
1.1	Was ist Sozialpsychologie?	6
1.1.1	Alternativen zum Verständnis von sozialem Einfluss	8
1.1.2	Sozialpsychologie im Vergleich mit anderen Sozialwissenschaften	10
1.1.3	Die Sozialpsychologie im Vergleich mit der Persönlichkeitspsychologie	11
1.2	Die Macht von sozialem Einfluss	13
1.2.1	Die Macht von sozialem Einfluss wird unterschätzt	14
1.2.2	Die Subjektivität der sozialen Situation	15
1.3	Der Ursprung von Konstrukten: Die zugrunde liegenden menschlichen Motive	18
1.3.1	Der Selbstwertansatz – Der Wunsch, mit uns selbst zufrieden zu sein	19
1.3.2	Der kognitive Ansatz in der Sozialpsychologie – Das Bedürfnis, akkurat zu sein	21
1.3.3	Andere Motive	23
1.4	Die Sozialpsychologie und soziale Probleme	24
1.5	Sozialer Einfluss im Alltag	25
	Zusammenfassung	26
	Weiterführende Literatur	27
2	Methodologie: Wie Sozialpsychologen forschen	28
2.1	Das Formulieren von Hypothesen und Theorien	31
2.1.1	Inspiration durch frühere Theorien sowie vorangegangene Forschung	33
2.1.2	Hypothesen, die auf persönlichen Beobachtungen beruhen	33
2.2	Die Beobachtungsmethode: soziales Verhalten beschreiben	34
2.2.1	Die Dokumentenanalyse (Archival Analysis)	35
2.2.2	Einschränkungen der Beobachtungsmethode	36
2.2.3	Die Korrelationsmethode: Soziales Verhalten vorhersagen	38
2.2.4	Befragungen	39
2.2.5	Einschränkungen der Korrelationsmethode: Korrelation ist nicht gleich Kausalität	41
2.3	Die experimentelle Methode: Die Antwort auf die Frage nach den Ursachen	43
2.3.1	Unabhängige und abhängige Variablen	45
2.3.2	Die interne Validität von Experimenten	46
2.3.3	Die externe Validität in Experimenten	48
2.3.4	Interkulturelle Forschung	51
2.3.5	Das Grunddilemma des Sozialpsychologen	52
2.4	Ethische Fragen in der Sozialpsychologie	54
2.5	Grundlagenforschung versus angewandte Forschung	56
	Zusammenfassung	58
	Weiterführende Literatur	59
3	Soziale Kognition: Wie denken wir über unser soziales Umfeld?	60
3.1	Auf Autopilot: Denken ohne Mühe	62
3.1.1	Menschen als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken in Schemata	62
3.1.2	Mentale Strategien und Abkürzungen	76
3.2	Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken	84
3.2.1	Unbewusste Denkprozesse versus bewusste Verdrängung	87
3.2.2	Ironische Prozesse und das Unterdrücken von Gedanken	88
3.2.3	Die Vergangenheit ungeschehen machen: Kontrafaktisches Denken	90
3.3	Eine Darstellung sozialen Denkens	91

3.4	Wie man das menschliche Denken verbessern kann	92
3.5	Automatische Denkprozesse und Vorurteile	95
3.6	Jüngste Forschung zum Thema selbst erfüllende Prophezeiung	96
	Zusammenfassung	97
	Weiterführende Literatur	99
4	Soziale Perzeption: Wie können wir andere Menschen verstehen?	100
4.1	Nonverbales Verhalten	103
4.1.1	Emotion im mimischen Ausdruck	104
4.1.2	Andere Kanäle nonverbaler Kommunikation	108
4.1.3	Nonverbale Kommunikation über mehrere Kanäle gleichzeitig	109
4.1.4	Geschlechtsunterschiede in der nonverbalen Kommunikation	111
4.2	Implizite Persönlichkeitstheorien: Wie werden die Lücken ausgefüllt?	112
4.2.1	Die Rolle der Kultur in impliziten Persönlichkeitstheorien	113
4.3	Kausale Attribution: Die Frage nach dem „Warum“	115
4.3.1	Wie läuft der Attributionsprozess ab?	115
4.3.2	Das Kovariationsprinzip: Internale versus externale Attributionen	117
4.3.3	Der fundamentale Attributionsfehler: der Mensch als Persönlichkeitspsychologe	119
4.3.4	Die Akteur-Beobachter-Divergenz	126
4.3.5	Attributionen, die der Selbstwertstützung dienen	128
4.4	Die Rolle der Kultur im Attributionsprozess	132
4.4.1	Kultureller Hintergrund und der fundamentale Attributionsfehler	132
4.4.2	Der kulturelle Hintergrund und die Korrespondenzverzerrung	135
4.4.3	Kulturelle Einflüsse und andere Attributionsverzerrungen	137
4.5	Wie zutreffend sind unsere Attributionen und Eindrücke?	139
4.5.1	Warum sind unsere Eindrücke von anderen Menschen manchmal falsch?	139
4.5.2	Warum erscheinen unserer Eindrücke der Realität zu entsprechen?	140
4.6	Kultur und die Korrespondenzverzerrung: Wie ereignen sich kulturelle Unterschiede?	142
4.7	Ein wenig mehr Licht auf den Spotlighteffekt	144
	Zusammenfassung	145
	Weiterführende Literatur	147
5	Selbsterkenntnis: Wie kommen wir zu einem Verständnis von uns selbst?	148
5.1	Das Wesen des Selbst	150
5.1.1	Die Funktionen des Selbst	151
5.1.2	Kulturelle Unterschiede bei der Selbstdefinition	153
5.1.3	Geschlechterunterschiede bei der Selbstdefinition	155
5.2	Sich selbst kennen lernen durch Introspektion	156
5.2.1	Sich auf das eigene Selbst konzentrieren: Das Konzept der Selbstaufmerksamkeit	158
5.2.2	Das Beurteilen unserer Gefühlszustände – mehr berichten, als wir wissen können	160
5.2.3	Die Folgen der Suche nach Ursachen	163
5.3	Selbsterkenntnis durch Beobachtung unseres eigenen Verhaltens	164
5.3.1	Aus unserem Verhalten folgern, wer wir sind: die Selbstwahrnehmungstheorie	165
5.3.2	Intrinsische versus extrinsische Motivation	165
5.3.3	Unsere Emotionen verstehen: die Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion	169
5.3.4	Die Entdeckung der falschen Ursache: Fehlattribution des Erregungszustandes	171
5.3.5	Das Interpretieren der sozialen Welt: Kognitive Bewertungstheorien der Emotion	173
5.4	Selbsterkenntnis durch die Beobachtung anderer Menschen	174
5.4.1	Selbsterkenntnis durch interpersonelle Vergleiche	174
5.5	Impression-Management: Die ganze Welt ist eine einzige Bühne!	177

5.6	Sollten Sie Ihre Kinder loben?	180
5.7	Kennen unsere Freunde uns besser als wir uns selbst?	181
	Zusammenfassung	183
	Weiterführende Literatur	185
6	Selbstrechtfertigung und das Bedürfnis nach Aufrechterhaltung des Selbstwertes	186
6.1	Das Bedürfnis, unsere Handlungen zu rechtfertigen	187
6.1.1	Die Theorie der Kognitiven Dissonanz	188
6.1.2	Rationales versus rationalisierendes Verhalten	190
6.1.3	Entscheidungen, Entscheidungen, Entscheidungen	191
6.1.4	Die Nachwirkungen guter und schlechter Taten	205
6.1.5	Der Beweis für motivierende Erregung	209
6.2	Neue Forschungsrichtungen zur Selbstrechtfertigung	210
6.2.1	Selbstdiskrepanz-Theorie	210
6.2.2	Selbstergänzungstheorie (self-completion theory)	212
6.2.3	Theorie der Selbstwerterhaltung (self-evaluation maintenance theory)	214
6.2.4	Theorie der Selbstwertbestätigung (self-affirmation theory)	217
6.3	Selbstrechtfertigung versus Selbstwerterhaltung: Die Rolle negativer Selbstüberzeugungen	218
6.3.1	Selbstverifizierung versus Selbsterhöhung	219
6.3.2	Dissonanzreduktion und Kultur	221
6.3.3	Das Vermeiden der Rationalisierungsfalle	221
6.3.4	Aus unseren Fehlern lernen	222
6.4	Heaven`s Gate noch einmal betrachtet	223
6.5	Dem Unbehagen der kognitiven Widersprüchlichkeit ausweichen	224
6.6	Wie das Wissen um den Ausgang eines Ereignisses unsere Wahrnehmung seiner Erwünschtheit beeinflusst	225
	Zusammenfassung	226
	Weiterführende Literatur	227
7	Einstellungen und Einstellungsänderung: Einfluss auf Gedanken und Gefühle nehmen	228
7.1	Das Wesen und der Ursprung von Einstellungen	230
7.1.1	Woher kommen Einstellungen?	231
7.1.2	Stärke und Zugänglichkeit von Einstellungen	234
7.2	Einstellungsänderung	236
7.2.1	Einstellungsänderung durch eine Veränderung des Verhaltens: noch einmal die kognitive Dissonanztheorie	236
7.2.2	Persuasive Kommunikation und Einstellungsänderung	238
7.2.3	Emotion und Einstellungsänderung	243
7.3	Wie können Menschen Einstellungsänderung gegenüber immun gemacht werden?	250
7.3.1	Einstellungsimpfung	250
7.3.2	Dem Gruppendruck widerstehen	250
7.3.3	Wenn Überzeugungsversuche zum Bumerang werden: Die Reaktanz-Theorie	252
7.4	Wann kann Verhalten anhand von Einstellungen vorhergesagt werden?	252
7.4.1	Die Vorhersage von spontanem Verhalten	253
7.4.2	Die Vorhersage von überlegtem Verhalten	254
7.5	Die Macht der Werbung	256
7.5.1	Wie Werbung funktioniert	257
7.5.2	Unterschwellige Werbung: Eine neue Form der Kontrolle?	259
7.6	Funktionieren Medienkampagnen zur Reduzierung vom Gebrauch von (Konsum)drogen?	263
	Zusammenfassung	265
	Weiterführende Literatur	267

8	Konformität: Wie das Verhalten beeinflusst wird	268
8.1	Konformität: Wann und warum	270
8.2	Informativer sozialer Einfluss: Das Bedürfnis zu wissen, was „richtig“ ist	272
8.2.1	Die Wichtigkeit, genau zu sein	274
8.2.2	Wenn informative Konformität fehlschlägt	275
8.2.3	Wann gehen Menschen mit informativem sozialen Einfluss konform?	278
8.2.4	Informativem sozialen Einfluss widerstehen	279
8.3	Normativer sozialer Einfluss: das Bedürfnis akzeptiert zu werden	280
8.3.1	Konformität und soziale Zustimmung: die Asch-Studien zur Beurteilung von Linien	282
8.3.2	Noch einmal die Bedeutung, genau zu sein	284
8.3.3	Die Konsequenzen, wenn man normativem sozialem Einfluss widersteht	285
8.3.4	Normativer sozialer Einfluss im täglichen Leben	287
8.3.5	Wann gehen Menschen mit normativem sozialen Einfluss konform?	291
8.3.6	Normativem sozialen Einfluss widerstehen	297
8.3.7	Der Einfluss von Minoritäten: Wenn wenige viele beeinflussen	297
8.4	Der Gebrauch von sozialem Einfluss, um vorteilhaftes Verhalten zu fördern	298
8.4.1	Die Rolle injunktiver und deskriptiver Normen	299
8.5	Compliance: Aufforderung, Ihr Verhalten zu verändern	300
8.5.1	Gedankenlose Konformität: nach automatischer Steuerung funktionieren	301
8.5.2	Die-Tür-ins-Gesicht-Technik	302
8.5.3	Die Fuß-in-der-Tür-Technik	303
8.6	Einer Autorität gehorchen	304
8.6.1	Die Rolle des normativen sozialen Einflusses	308
8.6.2	Die Rolle des informativen sozialen Einflusses	308
8.6.3	Andere Gründe, warum wir gehorchen	309
8.7	Konformität	311
8.8	Konformität	313
	Zusammenfassung	315
	Weiterführende Literatur	316
9	Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen	318
9.1	Definitionen: Was ist eine Gruppe?	320
9.1.1	Warum schließen sich Menschen Gruppen an?	320
9.1.2	Die Zusammensetzung von Gruppen	321
9.2	Wie Gruppen das Verhalten des Einzelnen beeinflussen	324
9.2.1	Soziale Erleichterung: Wenn die Gegenwart anderer Menschen uns Antrieb gibt	324
9.2.2	Soziale Faulenzen: Wenn die Gegenwart anderer Menschen entspannend auf uns wirkt	328
9.2.3	Geschlechtsspezifische und kulturelle Unterschiede bei sozialem Faulenzen: Wer lässt am meisten nach?	329
9.2.4	Deindividuation: Wenn man in der Menge untergeht	330
9.3	Gruppenentscheidungen: Sind zwei (oder mehr) Köpfe besser als einer allein?	333
9.3.1	Prozessverluste: Wenn die Interaktionen in Gruppen gutes Problemlösungsverhalten hemmen	334
9.3.2	Gruppenpolarisierung: Bis ins Extrem gehen ...	338
9.3.3	Führung in Gruppen	341
9.4	Konflikt und Kooperation	345
9.4.1	Soziale Dilemmata	346
9.4.2	Die Verwendung von Drohungen zur Konfliktlösung	349
9.4.3	Verhandeln und Feilschen	351
9.5	Gibt es eine unsichtbare Aufstiegshürde? Ein Doublebind für Frauen in der Rolle der Führungsperson	353
	Zusammenfassung	355
	Weiterführende Literatur	356

10	Interpersonale Attraktion: Vom ersten Eindruck bis zur engen Beziehung	358
10.1	Wichtige Vorläufer von Attraktion	360
10.1.1	Die Person von nebenan: der Effekt der Nähe	361
10.1.2	Ähnlichkeit	363
10.1.3	Reziproke Zuneigung	364
10.1.4	Effekte körperlicher Attraktivität auf Zuneigung	366
10.1.5	Erinnerungen an die anfängliche Attraktion	371
10.1.6	Theorien interpersonaler Attraktion: sozialer Austausch und Ausgewogenheit	373
10.2	Enge Beziehungen	375
10.2.1	Liebe definieren	375
10.2.2	Die Rolle der Kultur bei der Definition von Liebe	379
10.3	Erklärungen von Liebe und Attraktion	382
10.3.1	Sozialer Austausch in Langzeitbeziehungen	382
10.3.2	Ausgewogenheit in Langzeitbeziehungen	384
10.3.3	Evolutionäre Erklärungen von Liebe	385
10.3.4	Bindungsstile und intime Beziehungen	388
10.3.5	Beziehungen als interpersonalen Prozess	391
10.3.6	Intime Beziehungen beenden	392
10.4	Bindungsstile, Stress und der Wunsch nach Unterstützung: Was machen die Männer?	397
10.5	Hat der Bindungsstil einen Einfluss auf die Art und Weise, wie mimischer Ausdruck dekodiert wird?	398
	Zusammenfassung	399
	Weiterführende Literatur	401
11	Pro-soziales Verhalten: Warum helfen Menschen?	402
11.1	Grundlegende Motive für pro-soziales Verhalten: Warum Menschen helfen	404
11.1.1	Evolutionäre Psychologie: Instinkte und Gene	404
11.1.2	Sozialer Austausch: Kosten und Nutzen von Hilfeleistung	407
11.1.3	Empathie und Altruismus: Das reine Motiv, zu helfen	409
11.2	Persönliche Determinanten pro-sozialen Verhaltens: Warum manche Menschen mehr helfen als andere	413
11.2.1	Individuelle Unterschiede: Die altruistische Persönlichkeit	413
11.2.2	Geschlechtsspezifische Unterschiede bei pro-sozialem Verhalten	415
11.2.3	Kulturelle Unterschiede bei pro-sozialem Verhalten	415
11.2.4	Die Auswirkung der Stimmung auf pro-soziales Verhalten	417
11.3	Situationale Determinanten pro-sozialen Verhaltens: Wann Menschen helfen	420
11.3.1	Das Umfeld: In der Stadt und auf dem Land	420
11.3.2	Die Anzahl der Zuschauer: Der „Bystander“-Effekt	422
11.3.3	Die Art der Beziehung: Freund oder Fremder	428
11.4	Wie kann Hilfeleistung gefördert werden?	431
11.4.1	Wie man die Wahrscheinlichkeit steigern kann, dass ein Zeuge im Notfall eingreift	432
11.4.2	Das Fördern freiwilliger pro-sozialer Aktivitäten	432
11.5	Positive Psychologie und pro-soziales Verhalten	434
	Zusammenfassung	435
	Weiterführende Literatur	437
12	Aggression: Warum wir andere verletzen	438
12.1	Was ist Aggression?	440
12.1.1	Ist Aggression angeboren oder erlernt?	441
12.1.2	Beruh Aggression auf Instinkten, auf der augenblicklichen Situation oder ist sie optional?	441
12.1.3	Aggressivität jenseits kultureller Grenzen	443
12.2	Neuronale und chemische Einflüsse auf die Aggression	444

12.2.1	Serotonin und Testosteron	444
12.2.2	Alkohol und Aggression	446
12.3	Situationsbedingte Ursachen von Aggression	447
12.3.1	Schmerz und Unwohlsein als Gründe für Aggression	447
12.3.2	Soziale Situationen, die zu Aggression führen	449
12.3.3	Anwesenheit aggressiver Cues	452
12.3.4	Gewalt in den Medien	454
12.3.5	Gewalttätige Pornographie und Gewalt gegen Frauen	459
12.4	Wie kann Aggressionsverhalten reduziert werden?	461
12.4.1	Bewirkt das Bestrafen von Aggression eine Reduktion aggressiven Verhaltens?	461
12.4.2	Katharsis und Aggression	464
12.4.3	Was sollen wir mit unserer Wut machen?	468
12.5	Hätte das Massaker von Columbine verhindert werden können?	474
12.6	Selbstwertgefühl und Aggression	475
12.7	Gewalt und Fernsehen	476
	Zusammenfassung	478
	Weiterführende Literatur	479
13	Vorurteile: Gründe und Gegenmaßnahmen	480
13.1	Vorurteile: Ein allgegenwärtiges soziales Phänomen	482
13.1.1	Vorurteile und Selbstwertgefühl	483
13.1.2	Ein Bericht über Fortschritt	484
13.2	Vorurteile, Stereotypisierung und Diskriminierung	484
13.2.1	Vorurteile: die affektive Komponente	485
13.2.2	Stereotype: die kognitive Komponente	485
13.2.3	Diskriminierung: die Verhaltenskomponente	489
13.3	Was verursacht die Vorurteile?	490
13.3.1	Wie wir denken: Soziale Kognition	491
13.3.2	Wie wir Bedeutung zuweisen: Attributionale Voreingenommenheiten	502
13.3.3	Wie wir Ressourcen zuteilen: die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts	508
13.3.4	Wie wir konform gehen: normative Regeln	513
13.4	Wie können Vorurteile abgebaut werden?	516
13.4.1	Die Kontakthypothese	517
13.4.2	Wenn Kontakt Vorurteile reduziert: Sechs Bedingungen	518
13.4.3	Kooperation und gegenseitige Abhängigkeit: die Jigsaw-Klasse (integrierte Klasse mit Teamarbeit)	520
13.5	Heuchelei als eine Art, impliziten Rassismus zu reduzieren	524
13.6	Diskriminierung von Homosexuellen	525
	Zusammenfassung	526
	Weiterführende Literatur	527
14	Sozialpsychologie und unsere Gesundheit	528
14.1	Stress und die menschliche Gesundheit	530
14.1.1	Die Auswirkungen negativer Lebensereignisse	531
14.1.2	Wahrgenommener Stress und Gesundheit	533
14.1.3	Sich verantwortlich fühlen: Die Wichtigkeit der wahrgenommenen Kontrolle	535
14.1.4	Das Wissen, dass man es schaffen kann: Die Selbstwirksamkeit	539
14.1.5	Das Erklären negativer Ereignisse: Erlernte Hilflosigkeit	541
14.2	Stressbewältigung	546
14.2.1	Geschlechtsspezifische Unterschiede in der Stressbewältigung	546
14.2.2	Soziale Unterstützung: Sich Hilfe holen	548

14.2.3	Persönlichkeit und Coping-Stile	550
14.2.4	Vertrauen: sich anderen Menschen öffnen	553
14.3	Prävention: Gesundheitsbewusstes Verhalten fördern	554
14.3.1	Framing von Botschaften: Das Hervorheben der Vorteile gegenüber den Nachteilen	554
14.3.2	Gesundheitsbezogene Verhaltensweisen ändern mit Hilfe der Dissonanztheorie	556
14.4	Gesundheit: Bedrohung durch Stereotype und Blutdruck	558
	Zusammenfassung	560
	Weiterführende Literatur	561
15	Sozialpsychologie und unsere Umwelt	562
15.1	Die Umwelt als ein Stressfaktor	563
15.1.1	Lärm als Stressfaktor	564
15.1.2	Crowding (Überfüllung) als Stressfaktor	566
15.2	Sozialpsychologie nutzen, um umweltschädigendes Verhalten zu verändern	569
15.2.1	Soziale Dilemmata lösen	570
15.2.2	Mit Wasser sparsam umgehen	573
15.2.3	Energiesparen	574
15.2.4	Abfall reduzieren	576
15.2.5	Menschen dazu bringen zu recyceln	578
15.3	Fluglärm als Stressquelle	580
	Zusammenfassung	582
	Weiterführende Literatur	583
16	Sozialpsychologie und das Gesetz	584
16.1	Aussagen von Augenzeugen	586
16.1.1	Warum irren sich Augenzeugen so oft?	587
16.1.2	Beurteilung, ob Augenzeugen sich irren	594
16.1.3	Beurteilen, ob Zeugen lügen	597
16.1.4	Können Aussagen von Augenzeugen verbessert werden?	600
16.1.5	Die Debatte über die wiedererlangten Erinnerungen	601
16.2	Die Jury (der Geschworenen): Gruppenprozesse in Aktion	603
16.2.1	Effekte von Öffentlichkeit vor dem Prozess	603
16.2.2	Wie Geschworene während eines Prozesses Informationen verarbeiten	605
16.2.3	Überlegungen im Geschworenenraum	606
16.2.4	Die Größe der Jury: Sind zwölf Köpfe besser als sechs?	607
16.3	Warum gehorcht der Mensch dem Gesetz?	608
16.3.1	Verhindern schwere Strafen Verbrechen?	608
16.3.2	Verfahrensgerechtigkeit: Der Sinn der Menschen für Anständigkeit	611
16.4	Recht: Neue Entwicklungen bei der Lügendetektion	612
16.5	Zusammenfassung	614
16.6	Weiterführende Literatur	615
	Glossar	616
	Literaturverzeichnis	631
	Abbildungsverzeichnis	701
	Personenregister	705
	Sachregister	717