

Inhalt

	Seite
Über dieses Buch	7
Vorwort	13
Naives Verhalten	15
Wovon der erste Eindruck abhängt	18
Personen werden beschrieben	20
Wie optische Eindrücke wirken	20
Wie verbale Eindrücke wirken	28
Wie akustische Eindrücke wirken	39
Wie geruchsbedingte Eindrücke wirken	40
Objekte werden beschrieben	43
Wie sich Eindrücke verschieben	52
Wovon Verhalten abhängt	60
Wie Eindrücke von Umwelt und eigener Persönlichkeit abhängen	65
Wie das Selbstbild wirkt	66
Wie die Rollenvorstellung wirkt	69
Wie Persönlichkeitsvorstellungen wirken	72
Wie eine spezielle Situation wirkt	74
Welchen Einfluß Eindrücke auf das Verhalten haben	77
Leer-Räume und Informations-Defizite	80
Vorurteile	101
Was Vorurteile leisten	104
Wissen	104
Anpassung	106

Selbstdarstellung	109
Selbstbehauptung	111
Wie Vorurteile wirken	114
Vereinfachen	115
Verdeutlichen	117
Verurteilen	120
Verallgemeinern	122
Welche Merkmale Vorurteile haben	124
Gegenstandsbezogenheit	125
Vielschichtigkeit	127
Systemzusammenhang	128
Stabilität	132
Gruppenbezogenheit	136
Gefühlsbestimmtheit	167
Verhaltensbedeutsamkeit	170
Unverständlichkeiten	172
Informationsverarbeitung	188
Grundlagen der Verständigung	189
Von der Kommunikation zur Manipulation	195
Wie Mißverständnisse entstehen	203
Kommunikative Entfremdung	203
Wie man sich verständlich macht	204
Wie man sich mißversteht	209
Kommunikationszwang	216
Kleine Strategie der Verständigung	216
Literaturverzeichnis	221
Sachregister	237