

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	XIII
Tipps für Dozenten und Studenten	XX
Die Autoren	XXIII
Kapitel 1 Einführung in die Sozialpsychologie	1
1.1 Was ist Sozialpsychologie?	3
1.1.1 Sozialpsychologie, Wissenschaft und gesunder Menschenverstand	4
1.1.2 Wie sich die Sozialpsychologie von ihren nächsten Nachbardisziplinen unterscheidet.	6
1.2 Die prägende Wirkung der Situation	9
1.3 Die prägende Wirkung der sozialen Interpretation	11
1.4 Woher Deutungen kommen: Grundlegende Motive des Menschen	14
1.4.1 Der Ansatz des Selbstwertgefühls: Das Bedürfnis, sich mit sich selbst wohlzufühlen	15
1.4.2 Der Ansatz der sozialen Kognition: Das Bedürfnis, realistisch zu sein.	17
1.5 Sozialpsychologie und soziale Probleme	18
Zusammenfassung	21
Test für Kapitel 1	22
Kapitel 2 Wie Sozialpsychologen forschen	25
2.1 Sozialpsychologie: Eine empirische Wissenschaft	27
2.1.1 Das Formulieren von Hypothesen und Theorien.	28
2.2 Forschungsdesigns.	30
2.2.1 Die Beobachtungsmethode: Sozialverhalten beschreiben	30
2.2.2 Die korrelative Methode: Sozialverhalten vorhersagen	32
2.3 Die experimentelle Methode: Kausalfragen beantworten	38
2.4 Neue Grenzgebiete der sozialpsychologischen Forschung	46
2.4.1 Kultur und Sozialpsychologie	46
2.4.2 Der evolutionäre Ansatz	47
2.4.3 Soziale Neurowissenschaft	48
2.5 Ethische Fragen in der Sozialpsychologie	48
Zusammenfassung	53
Test für Kapitel 2	55
Selbsttest! – Ergebnisse	58
Kapitel 3 Soziale Kognition: Wie wir über die soziale Welt denken	61
3.1 Der soziale Denker	63
3.2 Im Autopiloten: Denken ohne Mühe	64
3.2.1 Der Mensch als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken mithilfe von Schemata	64
3.2.2 Es findet nicht nur in unserem Kopf statt: Priming-Metaphern zu Körper und Kopf	73
3.2.3 Mentale Strategien und Abkürzungen	74
3.2.4 Die prägende Kraft des unbewussten Denkens.	79
3.2.5 Kulturelle Unterschiede in Bezug auf die soziale Kognition.	81
3.3 Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken	84
3.3.1 Kontrolliertes Denken und freier Wille.	84
3.3.2 Mentales Revidieren der Vergangenheit: Kontrafaktisches Schlussfolgern	87
3.3.3 Verbesserung der Denkprozesse beim Menschen.	89

3.4	Noch einmal Watson	91
	Zusammenfassung	93
	Test für Kapitel 3	95
	Selbsttest! – Ergebnisse	98
Kapitel 4	Soziale Wahrnehmung: Wie wir dazu kommen, andere Menschen zu verstehen	101
4.1	Nichtverbale Kommunikation	104
4.1.1	Emotionen im Gesichtsausdruck	105
4.1.2	Kulturbedingte Kanäle nichtverbaler Kommunikation	109
4.2	Implizite Persönlichkeitstheorien: Lücken füllen	111
4.2.1	Kultur und implizite Persönlichkeitstheorien	112
4.3	Kausale Attributionen: Die Frage nach dem Warum beantworten	114
4.3.1	Das Wesentliche am Attributionsprozess	114
4.3.2	Das Kovariationsmodell: Internale und externe Attributionen	116
4.3.3	Der fundamentale Attributionsfehler: Menschen als Persönlichkeitspsychologen	118
4.3.4	Kulturbedingte Unterschiede bei der sozialen Wahrnehmung	122
4.3.5	Selbstwertdienliche Attributionen	128
4.4	Kultur und Attributionsverzerrungen	131
	Zusammenfassung	134
	Test für Kapitel 4	136
Kapitel 5	Das Selbst: Wie wir zu einem Verständnis unseres Selbst in einem sozialen Kontext gelangen	139
5.1	Die Ursprünge des Selbst	141
5.2	Selbsterkenntnis	142
5.2.1	Kulturelle Unterschiede in Bezug auf die Definition des Selbst	142
5.2.2	Geschlechtsunterschiede bei der Definition des Selbst	145
5.2.3	Selbsterkenntnis durch Introspektion	147
5.2.4	Selbsterkenntnis durch Beobachtung unseres Verhaltens	152
5.2.5	Denkweisen: Wie wir unsere eigenen Fähigkeiten verstehen	160
5.2.6	Selbsterkenntnis durch die Beobachtung anderer Menschen	161
5.3	Selbstkontrolle: Die steuernde Funktion des Selbst	165
5.4	Impression Management: Die ganze Welt ist eine Bühne	167
5.4.1	Ingratiation und Self-Handicapping	167
5.4.2	Kultur, Impression Management und Selbstwerterhöhung	169
5.5	Selbstwertgefühl: Welches Gefühl wir zu uns selbst haben	170
	Zusammenfassung	173
	Test für Kapitel 5	175
	Selbsttest! – Ergebnisse	177
Kapitel 6	Das Bedürfnis, unser Verhalten zu rechtfertigen	179
6.1	Die Theorie der kognitiven Dissonanz	181
6.1.1	Die Wahrung eines positiven Selbstbildes	181
6.1.2	Rationales Verhalten versus rationalisierendes Verhalten	185
6.1.3	Immer wieder diese Entscheidungen	185
6.1.4	Dissonanz, Kultur und das Gehirn	190
6.2	Selbstrechtfertigung im Alltag	191
6.2.1	Die Rechtfertigung von Anstrengung	192
6.2.2	Externe versus interne Rechtfertigung	193
6.2.3	Bestrafung und Selbstpersuasion	196

6.2.4	Das Scheinheiligkeitsparadigma	199
6.2.5	Die Rechtfertigung guter und schlechter Taten	201
6.3	Einige abschließende Gedanken zur Dissonanz: Aus Fehlern lernen	205
	Zusammenfassung	209
	Test für Kapitel 6	211
Kapitel 7 Einstellungen und Einstellungsänderungen: Gedanken und Gefühle beeinflussen		215
7.1	Eigenart und Ursprung von Einstellungen	218
7.1.1	Woher kommen Einstellungen?	218
7.1.2	Explizite und implizite Einstellungen	222
7.1.3	Wie ändern sich Einstellungen?	223
7.1.4	Einstellungsänderung durch Verhaltensänderung: Noch einmal die Theorie der kognitiven Dissonanz	223
7.1.5	Persuasive Kommunikation und Einstellungsänderung	224
7.1.6	Emotionen und Einstellungsänderung	230
7.1.7	Vertrauen auf die eigenen Gedanken und Einstellungsänderung	234
7.2	Wie man persuasiven Botschaften widersteht	235
7.2.1	Einstellungsimpfung	235
7.2.2	Auf der Hut sein vor Produktplatzierungen	236
7.2.3	Wie man dem Gruppenzwang standhält	237
7.2.4	Wenn Persuasionsversuche zum Bumerang werden: Die Reaktanztheorie	238
7.3	Wann lässt sich Verhalten auf der Basis von Einstellungen vorhersagen?	238
7.3.1	Die Vorhersage spontanen Verhaltens	239
7.3.2	Die Vorhersage überlegten Verhaltens	240
7.4	Die prägende Wirkung der Werbung	243
7.4.1	Wie Werbung funktioniert	243
7.4.2	Subliminale Werbung: Eine Form von Bewusstseinskontrolle?	245
7.4.3	Werbung, kulturelle Stereotype und soziales Verhalten	246
	Zusammenfassung	250
	Test für Kapitel 7	252
	Selbsttest! – Ergebnisse	255
Kapitel 8 Konformität: Die Beeinflussung des Verhaltens		257
8.1	Konformität: Wann und warum	260
8.2	Informationaler sozialer Einfluss: Das Bedürfnis zu wissen, was »richtig« ist	261
8.2.1	Exakt zu sein ist alles	264
8.2.2	Wenn informationale Konformität nach hinten losgeht	265
8.2.3	Wann werden sich Menschen gegenüber einem informationalen sozialen Einfluss als konform erweisen?	267
8.3	Normativer sozialer Einfluss: Das Bedürfnis, akzeptiert zu werden	268
8.3.1	Konformität und soziale Anerkennung: Die Asch-Studien zur Beurteilung von Linien	269
8.3.2	Noch einmal: Exakt zu sein ist alles	272
8.3.3	Welche Folgen hat es, sich normativem sozialem Einfluss zu widersetzen?	274
8.3.4	Normativer sozialer Einfluss im Alltag	275
8.3.5	Wann beugen sich Menschen normativem sozialem Einfluss?	280
8.3.6	Der Einfluss der Minderheit: Wenn wenige viele beeinflussen	284
8.4	Die Förderung wünschenswerter Verhaltensweisen mithilfe von sozialem Einfluss	287
8.4.1	Die Rolle injunktiver und deskriptiver Normen	288
8.4.2	Verhaltensänderung mithilfe von Normen: Hüten Sie sich vor dem »Bumerangeffekt«	290

8.5	Gehorsam gegenüber Autoritäten	291
8.5.1	Die Rolle des normativen sozialen Einflusses	294
8.5.2	Die Rolle des informational sozialen Einflusses	295
8.5.3	Andere Gründe, die dafür sprechen, dass wir gehorchen	296
8.5.4	Die Studien zum Gehorsam, damals und heute	298
	Zusammenfassung	303
	Test für Kapitel 8	305

Kapitel 9 Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen 309

9.1	Was ist eine Gruppe?	311
9.1.1	Warum schließen sich Menschen Gruppen an?	311
9.1.2	Zusammensetzung und Funktionen von Gruppen	312
9.2	Individualverhalten im Kontext der Gruppe	317
9.2.1	Soziale Erleichterung: Wenn uns die Anwesenheit anderer unter Spannung setzt	317
9.2.2	Soziales Faulenzen: Wenn die Anwesenheit anderer für Entspannung sorgt	321
9.2.3	Geschlechtsspezifische und kulturelle Unterschiede bei sozialem Faulenzen: Wer lässt am meisten nach?	322
9.2.4	Deindividuation: Untergehen in der Menge	322
9.3	Gruppenentscheidungen: Sind zwei (oder mehr) Köpfe besser als einer?	324
9.3.1	Prozessverluste: Interaktion in Gruppen als Beeinträchtigung guten Problemlösungsverhaltens	325
9.3.2	Gruppenpolarisierung: Extreme Entscheidungen	330
9.3.3	Führung in Gruppen	332
9.4	Konflikt und Kooperation	336
9.4.1	Soziale Dilemmas	336
9.4.2	Einsatz von Drohungen zur Konfliktlösung	339
9.4.3	Auswirkungen von Kommunikation	341
9.4.4	Verhandlung und Feilschen	342
	Zusammenfassung	344
	Test für Kapitel 9	346

Kapitel 10 Zwischenmenschliche Anziehung? Vom ersten Eindruck zur engen Beziehung 349

10.1	Was ruft Anziehung hervor?	352
10.1.1	Nachbarn: Der Nähe-Effekt	352
10.1.2	Ähnlichkeit	354
10.1.3	Gegenseitige Sympathie	356
10.1.4	Physische Attraktivität und Sympathie	357
10.1.5	Evolution und Partnerwahl	364
10.2	Liebe und enge Beziehungen	366
10.2.1	Die Definition von Liebe: Kameradschaft und Leidenschaft	367
10.2.2	Kultur und Liebe	371
10.2.3	Bindungstypen in intimen Beziehungen	373
10.2.4	Theorien zur Zufriedenheit mit einer Beziehung: Sozialer Austausch und Ausgewogenheit (Equity)	376
10.3	Beendigung intimer Beziehungen	381
10.3.1	Der Trennungsprozess	381
10.3.2	Die Trennungserfahrung	383
10.4	Liebe im technologischen Zeitalter	385
10.4.1	Noch einmal zur Anziehung	385
10.4.2	Die Versprechungen und die Fallgruben der Datingportale	386
	Zusammenfassung	389
	Test für Kapitel 10	391

Kapitel 11	Prosoziales Verhalten – Warum Menschen helfen	395
11.1	Grundlegende Motive prosozialen Verhaltens: Warum Menschen helfen	397
11.1.1	Evolutionarypsychologie: Instinkte und Gene	397
11.1.2	Sozialer Austausch: Kosten und Nutzen des Helfens	400
11.1.3	Empathie und Altruismus: Das unverfälschte Motiv zu helfen	401
11.2	Persönlichkeitsmerkmale und prosoziales Verhalten:	
	Warum helfen manche Menschen mehr als andere?	404
11.2.1	Individuelle Unterschiede: Die altruistische Persönlichkeit	405
11.2.2	Geschlechtsspezifische Unterschiede beim prosozialem Verhalten	405
11.2.3	Kulturelle Unterschiede beim prosozialem Verhalten	405
11.2.4	Religion und prosoziales Verhalten	407
11.2.5	Auswirkungen von Stimmungen auf prosoziales Verhalten	408
11.3	Situationsbedingte Einflussfaktoren auf prosoziales Verhalten: Wann helfen Menschen?	409
11.3.1	Die Umwelt: Auf dem Land und in der Stadt	410
11.3.2	Mobilität	410
11.3.3	Die Anzahl der Zuschauer: Der Zuschauer-Effekt	411
11.3.4	Die Art der Beziehung: Gemeinschaftsbeziehungen oder Austauschbeziehungen	416
11.3.5	Die Wirkung der Medien: Videospiele und Texte von Musikstücken	417
11.4	Wie kann die Hilfsbereitschaft gesteigert werden?	420
11.4.1	Steigerung der Wahrscheinlichkeit, dass Zuschauer eingreifen	420
11.4.2	Positive Psychologie und prosoziales Verhalten	421
	Zusammenfassung	425
	Test für Kapitel 11	427
Kapitel 12	Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich?	431
12.1	Was ist Aggression?	433
12.1.1	Das Evolutionsargument	433
12.1.2	Das Kulturargument	435
12.1.3	Geschlecht und Aggression	437
12.1.4	Einige physiologische Einflüsse auf Aggression	439
12.1.5	Schmerz, Hitze und Aggression	440
12.2	Soziale Situationen und Aggression	442
12.2.1	Frustration und Aggression	442
12.2.2	Direkte Provokation und ihre Erwidernng	444
12.2.3	Aggressionsobjekte als Hinweisreize	445
12.2.4	Wie man lernt, sich aggressiv zu verhalten	446
12.2.5	Gewalt in den Medien: Fernsehen, Kino und Videospiele	447
12.2.6	Sexuelle Gewalt gegen Frauen	453
12.3	Wege zur Verringerung von Aggressionen	455
12.3.1	Verringert eine Bestrafung aggressives Verhalten?	455
12.3.2	Katharsis und Aggression	457
12.3.3	Wohin mit unserer Wut?	459
12.4	Hätte das Massaker von Columbine verhindert werden können?	464
	Zusammenfassung	466
	Test für Kapitel 12	469
Kapitel 13	Vorurteile – Ursachen, Folgen und Maßnahmen dagegen	473
13.1	Was ist ein Vorurteil?	475
13.1.1	Stereotype: Die kognitive Komponente	476
13.1.2	Emotionen: Die affektive Komponente	480
13.1.3	Diskriminierung: Die Verhaltenskomponente	482

13.2	Moderner Rassismus und andere implizite Vorurteile	483
13.2.1	Die Messung impliziter Vorurteile	484
13.2.2	Aktivierung impliziter Vorurteile	485
13.2.3	Die Auswirkungen des Vorurteils auf das Opfer	489
13.3	Wie entstehen Vorurteile?	493
13.3.1	Druck in Richtung Konformität: Normative Regeln	493
13.3.2	Soziale Kategorisierung: Wir gegen sie	495
13.3.3	Wie wir Bedeutung zuschreiben: Die Attributionsverzerrung	498
13.3.4	Vorurteile und wirtschaftliche Konkurrenz: Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts	501
13.4	Wie können Vorurteile abgebaut werden?	503
13.4.1	Die Kontakthypothese	504
13.4.2	Wann durch Kontakt Vorurteile abgebaut werden: Sechs Bedingungen	506
13.4.3	Kooperation und Interdependenz: Die Jigsaw-Klasse	508
13.4.4	Der Aufbau der Jigsaw-Klasse	509
	Zusammenfassung	513
	Test für Kapitel 13	516

Kapitel 14 Sozialpsychologie und nachhaltiger Lebensstil 519

14.1	Angewandte Forschung in der Sozialpsychologie	522
14.1.1	Der Nutzen der experimentellen Methode	522
14.1.2	Sozialpsychologie als Retter in der Not	525
14.2	Vermittlung und Veränderung sozialer Normen	525
14.2.1	Buchführen über den Energieverbrauch	528
14.2.2	Ein bisschen Konkurrenzdenken wecken	529
14.2.3	Scheinheiligkeit hervorrufen	530
14.2.4	Kleine Hindernisse entfernen, um große Veränderungen zu bewirken	531
14.3	Glück und eine nachhaltige Lebensweise	533
14.3.1	Was macht Menschen glücklich?	533
14.3.2	Geld, Materialismus und Glück	535
14.3.3	Wissen die Menschen, was sie glücklich macht?	536
	Zusammenfassung	538
	Test für Kapitel 14	540

Kapitel 15 Sozialpsychologie und Gesundheit 543

15.1	Stress und menschliche Gesundheit	545
15.1.1	Resilienz	545
15.1.2	Auswirkungen negativer Lebensereignisse	546
15.1.3	Wahrgenommener Stress und Gesundheit	549
15.1.4	Kompetenzgefühl: Die Bedeutung der wahrgenommenen Kontrolle	551
15.2	Stressbewältigung	555
15.2.1	Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Stressbewältigung	555
15.2.2	Soziale Unterstützung: Hilfe von anderen	556
15.2.3	Neue Rahmung: Einen Sinn in traumatischen Ereignissen sehen	559
15.3	Prävention: Förderung gesünderer Verhaltensweisen	560
	Zusammenfassung	562
	Test für Kapitel 15	563
	Selbsttest! – Ergebnisse	565

Kapitel 16	Sozialpsychologie und Recht	567
16.1	Aussagen von Augenzeugen	570
16.1.1	Warum sind Zeugenaussagen häufig fehlerhaft?	570
16.1.2	Wie man beurteilen kann, ob sich Augenzeugen irren	576
16.1.3	Urteil darüber, ob Zeugen lügen	578
16.1.4	Die Debatte um wiedererlangte Erinnerungen (recovered memories)	579
16.2	Geschworene: Gruppenprozesse in Aktion	581
16.2.1	Informationsverarbeitung bei den Geschworenen im Prozess	582
16.2.2	Sind Geständnisse immer glaubwürdig?	583
16.2.3	Geheime Beratung der Geschworenen	585
	Zusammenfassung	587
	Test für Kapitel 16	588
Anhang		591
	Glossar	592
	Literaturverzeichnis	605
	Abbildungsverzeichnis	665
Register		667