

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	13
Was ist an dieser Auflage neu?	13
Hybride Lernmethode	16
Ressourcen für Dozentinnen und Dozenten.....	16
Danksagungen	17
Die Autoren	20
Tipps für Studierende	23
Kapitel 1 Einführung in die Sozialpsychologie	25
1.1 Wie definiert man Sozialpsychologie?	27
1.1.1 Sozialpsychologie, Philosophie, Naturwissenschaft und gesunder Menschenverstand	28
1.1.2 Wie sich die Sozialpsychologie von ihren nächsten Nachbardisziplinen unterscheidet.....	30
1.2 Die prägende Wirkung der Situation.....	35
1.2.1 Unterschätzung der prägenden Wirkung einer Situation	35
1.2.2 Die Relevanz der Deutung	37
1.3 Woher Deutungen kommen: Grundlegende Motive des Menschen.....	41
1.3.1 Das Motiv des Selbstwertgefühls: Das Bedürfnis, sich mit sich selbst wohlzufühlen	42
1.3.2 Das Motiv der sozialen Kognition: Das Bedürfnis, realistisch zu sein	43
1.4 Warum sollte man sich mit der Sozialpsychologie beschäftigen?	45
Kapitel 2 Wie Sozialpsychologinnen und -psychologen forschen	51
2.1 Sozialpsychologie: Eine empirische Wissenschaft	53
2.1.1 Das Formulieren von Hypothesen und Theorien	54
2.2 Forschungsdesigns.....	56
2.2.1 Die Beobachtungsmethode: Sozialverhalten beschreiben	57
2.2.2 Die korrelative Methode: Sozialverhalten vorhersagen.....	58
2.2.3 Die experimentelle Methode: Kausalfragen beantworten.....	63
2.3 Neue Grenzgebiete der sozialpsychologischen Forschung	74
2.3.1 Kultur und Sozialpsychologie.....	74
2.3.2 Soziale Neurowissenschaft.....	75
2.4 Ethische Fragen in der Sozialpsychologie.....	77
Kapitel 3 Soziale Kognition: Wie wir über die soziale Welt denken	87
3.1 Im Autopiloten: Denken ohne Mühe	89
3.1.1 Menschen als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken mithilfe von Schemata	90
3.1.2 Welche Schemata nutzen wir? Zugänglichkeit und Priming.....	91
3.1.3 Wie wir dafür sorgen, dass unsere Schemata wahr werden: Sich selbst erfüllende Prophezeiungen.....	95

3.2	Typen automatischen Denkens.....	99
3.2.1	Automatische Zielerreichung	99
3.2.2	Automatisches Denken und Metaphern zu Körper und Kopf.....	100
3.2.3	Mentale Strategien und Abkürzungen: Urteilsheuristiken.....	101
3.3	Kulturelle Unterschiede in Bezug auf die soziale Kognition	108
3.3.1	Kulturelle Einflussfaktoren auf Schemata	108
3.3.2	Holistisches im Gegensatz zu analytischem Denken.....	109
3.4	Kontrollierte soziale Kognition: Aufwendiges Denken	111
3.4.1	Kontrolliertes Denken und freier Wille.....	112
3.4.2	Wie man im Kopf die Vergangenheit ungeschehen macht: Kontrafaktisches Schlussfolgern.....	114
3.4.3	Verbesserung der Denkprozesse beim Menschen	116
3.4.4	Noch einmal Watson	118

Kapitel 4 Soziale Wahrnehmung: Wie wir dazu kommen, andere Menschen zu verstehen 127

4.1	Nichtverbale Kommunikation	129
4.1.1	Emotionen im Gesichtsausdruck	131
4.1.2	Kultur und die Kanäle der nichtverbalen Kommunikation.....	134
4.2	Erste Eindrücke: Schnell, aber von Dauer	137
4.2.1	Der bleibende Einfluss anfänglicher Eindrücke	139
4.3	Kausalattribution: Die Beantwortung der »Warum«-Frage	144
4.3.1	Das Wesentliche am Attributionsprozess	144
4.3.2	Das Kovariationsmodell: internale und externale Attributionen	145
4.3.3	Der fundamentale Attributionsfehler: Menschen als Persönlichkeits- psychologinnen und -psychologen	147
4.3.4	Selbstwertdienliche Attributionen.....	152
4.3.5	Die »Verzerrung mit dem blinden Fleck«.....	155
4.4	Kultur und soziale Wahrnehmung.....	157
4.4.1	Holistisches versus analytisches Denken.....	157
4.4.2	Kulturelle Unterschiede in Bezug auf den fundamentalen Attributionsfehler.....	159
4.4.3	Kultur und andere Attributionsverzerrungen	161

Kapitel 5 Das Selbst: Wie wir zu einem Verständnis unseres Selbst in einem sozialen Kontext gelangen 169

5.1	Die Ursprünge und der Kern des Selbstkonzepts.....	171
5.1.1	Kulturelle Einflüsse auf das Selbstkonzept	173
5.1.2	Funktionen des Selbst.....	175
5.2	Selbsterkenntnis.....	176
5.2.1	Wie wir uns selbst durch Introspektion erkennen	176
5.2.2	Selbsterkenntnis durch Beobachtung unseres eigenen Verhaltens.....	180
5.2.3	Selbsterkenntnis mithilfe anderer Menschen	189
5.3	Selbstkontrolle: Die exekutive Funktion des Selbst	193
5.4	Impression Management: Die ganze Welt ist eine Bühne.....	195
5.4.1	Einschmeichlung und Self-Handicapping	196
5.4.2	Kultur, Impression Management und Selbstüberhöhung.....	198

Kapitel 6	Kognitive Dissonanz und das Bedürfnis, unser Selbstwertgefühl zu schützen	203
6.1	Die Theorie der kognitiven Dissonanz: Schutz unseres Selbstwertgefühls	205
6.1.1	Immer wieder diese Entscheidungen.	207
6.1.2	Die Rechtfertigung von Anstrengung.	210
6.1.3	Einstellungskonträres Verhalten	212
6.1.4	Die Meidung von Versuchungen.	218
6.1.5	Das Scheinheiligkeitsparadigma.	220
6.1.6	Dissonanz über die Kulturen hinweg	222
6.2	Fortschritte im Hinblick auf die Theorie der kognitiven Dissonanz und ihre Erweiterungen.	224
6.2.1	Die Theorie der Selbstbestätigung	224
6.2.2	Dissonanz in engen Beziehungen: Die Theorie von der Aufrechterhaltung der Selbstbewertung	226
6.3	Einige abschließende Gedanken zum Thema Dissonanz und Selbstwertgefühl . . .	230
6.3.1	Die Überwindung der Dissonanz	232
6.3.2	Der Narzissmus und die Gefahren eines zu großen Selbstwertgefühls . . .	232
Kapitel 7	Einstellungen und Einstellungsänderung: Wie Gedanken und Gefühle beeinflusst werden	241
7.1	Eigenart und Ursprung von Einstellungen	244
7.1.1	Woher kommen Einstellungen?	244
7.1.2	Explizite und implizite Einstellungen.	247
7.2	Wann lässt sich das Verhalten aufgrund von Einstellungen vorhersagen?	249
7.2.1	Die Vorhersage spontanen Verhaltens	250
7.2.2	Die Vorhersage überlegten Verhaltens	251
7.3	Wie ändern sich Einstellungen?	254
7.3.1	Einstellungsänderung durch Verhaltensänderung: Noch einmal zur Theorie der kognitiven Dissonanz	255
7.3.2	Persuasive Botschaften und Einstellungsänderung	255
7.3.3	Emotion und Einstellungsänderung.	261
7.3.4	Einstellungsänderung und der Körper	264
7.4	Die prägende Wirkung der Werbung.	266
7.4.1	Wie Werbung funktioniert	267
7.4.2	Subliminale Werbung: Eine Form von Gedankenkontrolle?	267
7.4.3	Werbung und Kultur	271
7.5	Wie man persuasiven Botschaften widersteht	272
7.5.1	Einstellungsimpfung	272
7.5.2	Wie man wachsam auf Product-Placement achten kann	273
7.5.3	Wie man dem Druck aus der Gruppe der Gleichaltrigen widersteht	274
7.5.4	Wenn Persuasionsversuche zum Bumerang werden: Die Theorie der Reaktanz	275

Kapitel 8	Konformität und Gehorsam: Die Beeinflussung des Verhaltens	281
8.1	Konformität: Wann und warum	284
8.2	Die informationale soziale Beeinflussung: Das Bedürfnis zu wissen, was »richtig« ist	287
8.2.1	Exakt zu sein ist alles	289
8.2.2	Wenn informationale Konformität negative Rückwirkungen hat	290
8.2.3	Wann beugen sich Menschen einer informationalen sozialen Beeinflussung?	292
8.3	Die normative soziale Beeinflussung: Das Bedürfnis danach, akzeptiert zu werden	294
8.3.1	Konformität und soziale Anerkennung: Die Studien von Asch zur Größenschätzung von Linien	296
8.3.2	Noch einmal: Exakt zu sein ist alles	299
8.3.3	Welche Folgen hat es, wenn man sich der normativen sozialen Beeinflussung widersetzt?	301
8.3.4	Wann beugen sich Menschen der normativen sozialen Beeinflussung?	303
8.3.5	Die Beeinflussung durch die Minderheit: Wenn wenige die vielen beeinflussen	307
8.4	Konformitätstaktiken	308
8.4.1	Die Rolle injunktiver und deskriptiver Normen	309
8.4.2	Verhaltensänderung mithilfe von Normen: Hüten Sie sich vor dem »Bumerangeffekt«	311
8.4.3	Andere Taktiken zur sozialen Beeinflussung	312
8.5	Gehorsam gegenüber der Autorität	316
8.5.1	Die Milgram-Studie	317
8.5.2	Die Rolle der normativen sozialen Beeinflussung	320
8.5.3	Die Rolle der informationalen sozialen Beeinflussung	321
8.5.4	Weitere Gründe dafür, dass wir uns als gehorsam erweisen	322
8.5.5	Die Studien zum Gehorsam, damals und heute	325
Kapitel 9	Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen	333
9.1	Was ist eine Gruppe?	335
9.1.1	Warum schließen sich Menschen Gruppen an?	335
9.1.2	Die Zusammensetzung und die Funktionen von Gruppen	336
9.2	Individualverhalten im Kontext der Gruppe	342
9.2.1	Soziale Erleichterung: Wenn uns die Anwesenheit anderer unter Spannung setzt	342
9.2.2	Soziales Faulenzen: Wenn die Anwesenheit anderer für Entspannung sorgt	345
9.2.3	Geschlechtsspezifische und kulturelle Unterschiede beim sozialen Faulenzen: Wer lässt sich am ehesten hängen?	346
9.2.4	Deindividuation: Untergehen in der Menge	347
9.3	Gruppenentscheidungen: Sind zwei Köpfe (oder mehr) besser als einer?	350
9.3.1	Prozessverluste: Wenn die Gruppeninteraktionen gutes Problemlösen beeinträchtigen	351
9.3.2	Gruppenpolarisierung: Bis zum Äußersten gehen	354
9.3.3	Führung in Gruppen	356
9.3.4	Kultur und Führung	360

9.4	Konflikt und Kooperation	361
9.4.1	Soziale Dilemmas	361
9.4.2	Einsatz von Drohungen zur Konfliktlösung	365
9.4.3	Verhandlung und Feilschen	366
Kapitel 10	Anziehung und Beziehungen: Vom anfänglichen Eindruck zur langfristigen intimen Beziehung	373
10.1	Womit lässt sich Anziehung vorhersagen?	375
10.1.1	Die Person von nebenan: Der Effekt der Nähe	376
10.1.2	Ähnlichkeit	377
10.1.3	Gegenseitige Sympathie	380
10.1.4	Physische Attraktivität	381
10.1.5	Evolution und Partnerwahl	386
10.2	Das Knüpfen von Verbindungen in der digitalen Welt	391
10.2.1	Anziehung 2.0: Partnervorlieben in der Online-Ära	391
10.2.2	Die Versprechungen und die Fallgruben, wenn man Menschen online trifft	393
10.3	Liebe und enge Beziehungen	395
10.3.1	Definition der Liebe: Kameradschaft und Leidenschaft	396
10.3.2	Kultur und Liebe	398
10.3.3	Bindungsstile in intimen Beziehungen	400
10.3.4	Ihr Körper und das liebestolle Gehirn	402
10.4	Beurteilung von Beziehungen: Zufriedenheit und Beziehungsende	404
10.4.1	Theorien zur Zufriedenheit mit einer Beziehung	404
10.4.2	Der Prozess der Beendigung einer Beziehung und die Erfahrung damit ..	409
Kapitel 11	Prosoziales Verhalten: Warum Menschen helfen	417
11.1	Grundlegende Motive prosozialen Verhaltens: Warum Menschen helfen	419
11.1.1	Evolutionarypsychologie: Instinkte und Gene	419
11.1.2	Sozialer Austausch: Kosten und Nutzen des Helfens	422
11.1.3	Empathie und Altruismus: Das unverfälschte Motiv zu helfen	423
11.2	Persönlichkeitsmerkmale und prosoziales Verhalten: Warum helfen manche Menschen mehr als andere?	427
11.2.1	Individuelle Unterschiede: Die altruistische Persönlichkeit	427
11.2.2	Geschlechtsspezifische Unterschiede beim prosozialen Verhalten	428
11.2.3	Kulturelle Unterschiede beim prosozialen Verhalten	430
11.2.4	Religion und prosoziales Verhalten	431
11.2.5	Auswirkungen von Stimmungen auf prosoziales Verhalten	433
11.3	Situationsbedingte Einflussfaktoren auf prosoziales Verhalten: Wann helfen Menschen?	435
11.3.1	Die Umwelt: Auf dem Land und in der Stadt	435
11.3.2	Mobilität in Bezug auf das Wohnen	436
11.3.3	Die Anzahl der Zuschauer: Der Zuschauereffekt	436
11.3.4	Verantwortungsdiffusion im Cyberspace	442
11.3.5	Die Wirkung der Medien: Videospiele und Liedtexte	442
11.4	Wie kann die Hilfsbereitschaft gesteigert werden?	444
11.4.1	Steigerung der Wahrscheinlichkeit, dass Zuschauerinnen und Zuschauer eingreifen	444
11.4.2	Förderung der Freiwilligenarbeit	446

Kapitel 12	Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich?	453
12.1	Ist Aggression angeboren, erlernt oder beides?.....	455
12.1.1	Die Sichtweise der Evolutionstheorie.....	456
12.1.2	Kultur und Aggression.....	458
12.1.3	Geschlecht und Aggression.....	461
12.1.4	Wie man lernt, sich aggressiv zu verhalten.....	463
12.1.5	Einige physiologische Einflüsse auf Aggression.....	465
12.2	Soziale Situationen und Aggression.....	468
12.2.1	Frustration und Aggression.....	468
12.2.2	Provokation und reziprokes Handeln.....	469
12.2.3	Waffen als aggressive Hinweisreize.....	470
12.2.4	Setzen wir die Mosaiksteinchen zu einem Bild zusammen: Der Fall eines sexuellen Übergriffs.....	471
12.3	Gewalt und Medien.....	473
12.3.1	Die Untersuchung der Wirkungen von Gewalt in den Medien.....	474
12.3.2	Das Problem der Bestimmung von Ursache und Wirkung.....	477
12.4	Wie kann man bewirken, dass die Aggression abnimmt?.....	479
12.4.1	Führt die Bestrafung von Aggression zur Abnahme der Aggression?.....	480
12.4.2	Können wir Wut ablassen, indem wir uns ihr hingeben?.....	481
12.4.3	Wohin mit unserer Wut?.....	482
12.4.4	Unterbrechung des Teufelskreises aus Ablehnung und Wut.....	487
Kapitel 13	Vorurteile: Ursachen, Folgen und Maßnahmen dagegen	495
13.1	Die Definition des Vorurteils.....	497
13.1.1	Die kognitive Komponente: Stereotype.....	498
13.1.2	Die affektive Komponente: Emotionen.....	501
13.1.3	Die Verhaltenskomponente: Diskriminierung.....	503
13.2	Die Aufdeckung verborgener Vorurteile.....	508
13.2.1	Methoden, wie man unterdrückte Vorurteile ausmacht.....	509
13.2.2	Methoden, wie man implizite Vorurteile ausmacht.....	510
13.3	Die Auswirkungen eines Vorurteils auf das Opfer.....	513
13.3.1	Die sich selbst erfüllende Prophezeiung.....	513
13.3.2	Die Bedrohung der sozialen Identität.....	514
13.4	Die Ursachen des Vorurteils.....	517
13.4.1	Der Druck, sich konform zu verhalten: Normative Regeln.....	517
13.4.2	Die Theorie der sozialen Identität: Wir gegen sie.....	520
13.4.3	Die Theorie des realistischen Konflikts.....	524
13.5	Der Abbau von Vorurteilen.....	526
13.5.1	Die Kontakthypothese.....	527
13.5.2	Kooperation und Interdependenz: Die Jigsaw-Klasse.....	531
Kapitel 14	Die Nutzung der Sozialpsychologie, um eine nachhaltige und glückliche Zukunft zu verwirklichen	541
14.1	Angewandte Forschung in der Sozialpsychologie.....	545
14.1.1	Wie man die experimentelle Methode zum eigenen Vorteil nutzt.....	546
14.1.2	Sozialpsychologie als Retter in der Not.....	548

14.2	Die Nutzung der Sozialpsychologie, um eine nachhaltige Zukunft zu erreichen ..	549
14.2.1	Wie man soziale Normen vermittelt und verändert.....	549
14.2.2	Wie man den Überblick über den Verbrauch behält	551
14.2.3	Wie man ein wenig Konkurrenzdenken weckt	552
14.2.4	Wie man ein Gefühl der Scheinheiligkeit hervorruft.....	553
14.2.5	Wie man kleine Hindernisse aus dem Weg räumt, um große Veränderungen zu erreichen	554
14.3	Glück und eine nachhaltige Lebensweise	556
14.3.1	Was macht die Menschen glücklich?.....	557
14.3.2	Wissen die Menschen, was sie glücklich macht?	560
Kapitel 15. Sozialpsychologie und Gesundheit		565
15.1	Stress und menschliche Gesundheit.....	567
15.1.1	Resilienz	568
15.1.2	Auswirkungen negativer Lebensereignisse	569
15.1.3	Subjektiv wahrgenommener Stress und Gesundheit	571
15.1.4	Das Gefühl der Kontrolle über alles: Warum die subjektiv wahrgenommene Kontrolle wichtig ist	573
15.2	Stressbewältigung	578
15.2.1	Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Stressbewältigung.....	578
15.2.2	Soziale Unterstützung: Wie man Hilfe von anderen bekommt	579
15.2.3	Umdeutung: Wie man in traumatischen Ereignissen eine neue Bedeutung findet.	581
15.3	Vorbeugung: Wie man ein gesünderes Verhalten fördert	583
Kapitel 16 Sozialpsychologie und Recht		591
16.1	Aussagen von Augenzeugen	593
16.1.1	Warum sind Zeugenaussagen häufig fehlerhaft?.....	594
16.1.2	Wie man beurteilen kann, ob sich Augenzeugen irren?	598
16.1.3	Die Debatte um wiedererlangte Erinnerungen.....	601
16.2	Geschworene: Gruppenprozesse in Aktion	604
16.2.1	Wie Geschworene im Prozess Informationen verarbeiten	605
16.2.2	Sind Geständnisse immer glaubwürdig?.....	606
16.2.3	Die geheime Beratung der Geschworenen	607
Literaturverzeichnis		613
Glossar		703
Stichwortverzeichnis		717