



Sozialpsychologie

10., aktualisierte Auflage

Elliot Aronson
Timothy D. Wilson
Samuel Sommers

Sozialpsychologie

Sozialpsychologie

Inhaltsverzeichnis

Sozialpsychologie

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Was ist an dieser Auflage neu?

Hybride Lernmethode

Ressourcen für Dozentinnen und Dozenten

Danksagungen

Die Autoren

Tipps für Studierende

Kapitel 1: Einführung in die Sozialpsychologie

1.1 Wie definiert man Sozialpsychologie?

 1.1.1 Sozialpsychologie, Philosophie, Naturwissenschaft und gesunder Menschenverstand

 1.1.2 Wie sich die Sozialpsychologie von ihren nächsten Nachbardisziplinen unterscheidet

1.2 Die prägende Wirkung der Situation

 1.2.1 Unterschätzung der prägenden Wirkung einer Situation

 1.2.2 Die Relevanz der Deutung

1.3 Woher Deutungen kommen: Grundlegende Motive des Menschen

 1.3.1 Das Motiv des Selbstwertgefühls: Das Bedürfnis, sich mit sich selbst wohlzufühlen

 1.3.2 Das Motiv der sozialen Kognition: Das Bedürfnis, realistisch zu sein

1.4 Warum sollte man sich mit der Sozialpsychologie beschäftigen?

Kapitel 2: Wie Sozialpsychologinnen und -psychologen forschen

2.1 Sozialpsychologie: Eine empirische Wissenschaft

 2.1.1 Das Formulieren von Hypothesen und Theorien

2.2 Forschungsdesigns

 2.2.1 Die Beobachtungsmethode: Sozialverhalten beschreiben

 2.2.2 Die korrelative Methode: Sozialverhalten vorhersagen

 2.2.3 Die experimentelle Methode: Kausalfragen beantworten

Inhaltsverzeichnis

2.3 Neue Grenzgebiete der sozialpsychologischen Forschung

2.3.1 Kultur und Sozialpsychologie

2.3.2 Soziale Neurowissenschaft

2.4 Ethische Fragen in der Sozialpsychologie

Kapitel 3: Soziale Kognition: Wie wir über die soziale Welt denken

3.1 Im Autopiloten: Denken ohne Mühe

3.1.1 Menschen als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken mithilfe von Schemata

3.1.2 Welche Schemata nutzen wir? Zugänglichkeit und Priming

3.1.3 Wie wir dafür sorgen, dass unsere Schemata wahr werden: Sich selbst erfüllende Prophezeiungen

3.2 Typen automatischen Denkens

3.2.1 Automatische Zielerreichung

3.2.2 Automatisches Denken und Metaphern zu Körper und Kopf

3.2.3 Mentale Strategien und Abkürzungen: Urteilsheuristiken

3.3 Kulturelle Unterschiede in Bezug auf die soziale Kognition

3.3.1 Kulturelle Einflussfaktoren auf Schemata

3.3.2 Holistisches im Gegensatz zu analytischem Denken

3.4 Kontrollierte soziale Kognition: Aufwendiges Denken

3.4.1 Kontrolliertes Denken und freier Wille

3.4.2 Wie man im Kopf die Vergangenheit ungeschehen macht: Kontrafaktisches Schlussfolgern

3.4.3 Verbesserung der Denkprozesse beim Menschen

3.4.4 Noch einmal Watson

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

4.1 Nichtverbale Kommunikation

4.1.1 Emotionen im Gesichtsausdruck

4.1.2 Kultur und die Kanäle der nichtverbalen Kommunikation

4.2 Erste Eindrücke: Schnell, aber von Dauer

4.2.1 Der bleibende Einfluss anfänglicher Eindrücke

4.3 Kausalattribution: Die Beantwortung der »Warum«-Frage

4.3.1 Das Wesentliche am Attributionsprozess

4.3.2 Das Kovariationsmodell: interne und externe Attributionen

Inhaltsverzeichnis

4.3.3Der fundamentale Attributionsfehler: Menschen als Persönlichkeitspsychologinnen und -psychologen

4.3.4Selbstwertdienliche Attributionen

4.3.5Die »Verzerrung mit dem blinden Fleck«

4.4Kultur und soziale Wahrnehmung

4.4.1Holistisches versus analytisches Denken

4.4.2Kulturelle Unterschiede in Bezug auf den fundamentalen Attributionsfehler

4.4.3Kultur und andere Attributionsverzerrungen

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

5.1Die Ursprünge und der Kern des Selbstkonzepts

5.1.1Kulturelle Einflüsse auf das Selbstkonzept

5.1.2Funktionen des Selbst

5.2Selbsterkenntnis

5.2.1Wie wir uns selbst durch Introspektion erkennen

5.2.2Selbsterkenntnis durch Beobachtung unseres eigenen Verhaltens

5.2.3Selbsterkenntnis mithilfe anderer Menschen

5.3Selbstkontrolle: Die exekutive Funktion des Selbst

5.4Impression Management: Die ganze Welt ist eine Bühne

5.4.1Einschmeichlung und Self-Handicapping

5.4.2Kultur, Impression Management und Selbstüberhöhung

Kapitel 6: Kognitive Dissonanz und das Bedürfnis, unser Selbstwertgefühl zu schützen

6.1Die Theorie der kognitiven Dissonanz: Schutz unseres Selbstwertgefühls

6.1.1Immer wieder diese Entscheidungen

6.1.2Die Rechtfertigung von Anstrengung

6.1.3Einstellungskonträres Verhalten

6.1.4Die Meidung von Versuchungen

6.1.5Das Scheinheilheitsparadigma

6.1.6Dissonanz über die Kulturen hinweg

6.2Fortschritte im Hinblick auf die Theorie der kognitiven Dissonanz und ihre Erweiterungen

6.2.1Die Theorie der Selbstbestätigung

6.2.2Dissonanz in engen Beziehungen: Die Theorie von der Aufrechterhaltung

Inhaltsverzeichnis

der Selbstbewertung

6.3 Einige abschließende Gedanken zum Thema Dissonanz und Selbstwertgefühl

6.3.1 Die Überwindung der Dissonanz

6.3.2 Der Narzissmus und die Gefahren eines zu großen Selbstwertgefühls

Kapitel 7: Einstellungen und Einstellungsänderung: Wie Gedanken und Gefühle beeinflusst werden

7.1 Eigenart und Ursprung von Einstellungen

7.1.1 Woher kommen Einstellungen?

7.1.2 Explizite und implizite Einstellungen

7.2 Wann lässt sich das Verhalten aufgrund von Einstellungen vorhersagen?

7.2.1 Die Vorhersage spontanen Verhaltens

7.2.2 Die Vorhersage überlegten Verhaltens

7.3 Wie ändern sich Einstellungen?

7.3.1 Einstellungsänderung durch Verhaltensänderung: Noch einmal zur Theorie der kognitiven Dissonanz

7.3.2 Persuasive Botschaften und Einstellungsänderung

7.3.3 Emotion und Einstellungsänderung

7.3.4 Einstellungsänderung und der Körper

7.4 Die prägende Wirkung der Werbung

7.4.1 Wie Werbung funktioniert

7.4.2 Subliminale Werbung: Eine Form von Gedankenkontrolle?

7.4.3 Werbung und Kultur

7.5 Wie man persuasiven Botschaften widersteht

7.5.1 Einstellungsimpfung

7.5.2 Wie man wachsam auf Product-Placement achten kann

7.5.3 Wie man dem Druck aus der Gruppe der Gleichaltrigen widersteht

7.5.4 Wenn Persuasionsversuche zum Bumerang werden: Die Theorie der Reaktanz

Kapitel 8: Konformität und Gehorsam: Die Beeinflussung des Verhaltens

8.1 Konformität: Wann und warum

8.2 Die informationale soziale Beeinflussung: Das Bedürfnis zu wissen, was »richtig« ist

8.2.1 Exakt zu sein ist alles

Inhaltsverzeichnis

- 8.2.2 Wenn informationale Konformität negative Rückwirkungen hat
- 8.2.3 Wann beugen sich Menschen einer informationalen sozialen Beeinflussung?
- 8.3 Die normative soziale Beeinflussung: Das Bedürfnis danach, akzeptiert zu werden
 - 8.3.1 Konformität und soziale Anerkennung: Die Studien von Asch zur Größenschätzung von Linien
 - 8.3.2 Noch einmal: Exakt zu sein ist alles
 - 8.3.3 Welche Folgen hat es, wenn man sich der normativen sozialen Beeinflussung widersetzt?
 - 8.3.4 Wann beugen sich Menschen der normativen sozialen Beeinflussung?
 - 8.3.5 Die Beeinflussung durch die Minderheit: Wenn wenige die vielen beeinflussen
- 8.4 Konformitätstaktiken
 - 8.4.1 Die Rolle injunktiver und deskriptiver Normen
 - 8.4.2 Verhaltensänderung mithilfe von Normen: Hüten Sie sich vor dem »Bumerangeffekt«
 - 8.4.3 Andere Taktiken zur sozialen Beeinflussung
- 8.5 Gehorsam gegenüber der Autorität
 - 8.5.1 Die Milgram-Studie
 - 8.5.2 Die Rolle der normativen sozialen Beeinflussung
 - 8.5.3 Die Rolle der informationalen sozialen Beeinflussung
 - 8.5.4 Weitere Gründe dafür, dass wir uns als gehorsam erweisen
 - 8.5.5 Die Studien zum Gehorsam, damals und heute

Kapitel 9: Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen

- 9.1 Was ist eine Gruppe?
 - 9.1.1 Warum schließen sich Menschen Gruppen an?
 - 9.1.2 Die Zusammensetzung und die Funktionen von Gruppen
- 9.2 Individualverhalten im Kontext der Gruppe
 - 9.2.1 Soziale Erleichterung: Wenn uns die Anwesenheit anderer unter Spannung setzt
 - 9.2.2 Soziales Faulenzen: Wenn die Anwesenheit anderer für Entspannung sorgt
 - 9.2.3 Geschlechtsspezifische und kulturelle Unterschiede beim sozialen Faulenzen: Wer lässt sich am ehesten hängen?
 - 9.2.4 Deindividuation: Untergehen in der Menge
- 9.3 Gruppenentscheidungen: Sind zwei Köpfe (oder mehr) besser als einer?
 - 9.3.1 Prozessverluste: Wenn die Gruppeninteraktionen gutes Problemlösen beeinträchtigen

Inhaltsverzeichnis

- 9.3.2 Gruppenpolarisierung: Bis zum Äußersten gehen
- 9.3.3 Führung in Gruppen
- 9.3.4 Kultur und Führung
- 9.4 Konflikt und Kooperation
 - 9.4.1 Soziale Dilemmas
 - 9.4.2 Einsatz von Drohungen zur Konfliktlösung
 - 9.4.3 Verhandlung und Feilschen
- Kapitel 10: Anziehung und Beziehungen Vom anfänglichen Eindruck zur langfristigen intimen Beziehung**
 - 10.1 Womit lässt sich Anziehung vorhersagen?
 - 10.1.1 Die Person von nebenan: Der Effekt der Nähe
 - 10.1.2 Ähnlichkeit
 - 10.1.3 Gegenseitige Sympathie
 - 10.1.4 Physische Attraktivität
 - 10.1.5 Evolution und Partnerwahl
 - 10.2 Das Knüpfen von Verbindungen in der digitalen Welt
 - 10.2.1 Anziehung 2.0: Partnervorlieben in der Online-Ära
 - 10.2.2 Die Versprechungen und die Fallgruben, wenn man Menschen online trifft
 - 10.3 Liebe und enge Beziehungen
 - 10.3.1 Definition der Liebe: Kameradschaft und Leidenschaft
 - 10.3.2 Kultur und Liebe
 - 10.3.3 Bindungsstile in intimen Beziehungen
 - 10.3.4 Ihr Körper und das liebestolle Gehirn
 - 10.4 Beurteilung von Beziehungen: Zufriedenheit und Beziehungsende
 - 10.4.1 Theorien zur Zufriedenheit mit einer Beziehung
 - 10.4.2 Der Prozess der Beendigung einer Beziehung und die Erfahrung damit
- Kapitel 11: Prosoziales Verhalten Warum Menschen helfen**
 - 11.1 Grundlegende Motive prosozialen Verhaltens: Warum Menschen helfen
 - 11.1.1 Evolutionspsychologie: Instinkte und Gene
 - 11.1.2 Sozialer Austausch: Kosten und Nutzen des Helfens
 - 11.1.3 Empathie und Altruismus: Das unverfälschte Motiv zu helfen
 - 11.2 Persönlichkeitsmerkmale und prosoziales Verhalten: Warum helfen manche Menschen mehr als andere?

Inhaltsverzeichnis

- 11.2.1 Individuelle Unterschiede: Die altruistische Persönlichkeit
 - 11.2.2 Geschlechtsspezifische Unterschiede beim prosozialen Verhalten
 - 11.2.3 Kulturelle Unterschiede beim prosozialen Verhalten
 - 11.2.4 Religion und prosoziales Verhalten
 - 11.2.5 Auswirkungen von Stimmungen auf prosoziales Verhalten
 - 11.3 Situationsbedingte Einflussfaktoren auf prosoziales Verhalten: Wann helfen Menschen?
 - 11.3.1 Die Umwelt: Auf dem Land und in der Stadt
 - 11.3.2 Mobilität in Bezug auf das Wohnen
 - 11.3.3 Die Anzahl der Zuschauer: Der Zuschauereffekt
 - 11.3.4 Verantwortungsdiffusion im Cyberspace
 - 11.3.5 Die Wirkung der Medien: Videospiele und Liedtexte
 - 11.4 Wie kann die Hilfsbereitschaft gesteigert werden?
 - 11.4.1 Steigerung der Wahrscheinlichkeit, dass Zuschauerinnen und Zuschauer eingreifen
 - 11.4.2 Förderung der Freiwilligenarbeit
- Kapitel 12: Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich?**
- 12.1 Ist Aggression angeboren, erlernt oder beides?
 - 12.1.1 Die Sichtweise der Evolutionstheorie
 - 12.1.2 Kultur und Aggression
 - 12.1.3 Geschlecht und Aggression
 - 12.1.4 Wie man lernt, sich aggressiv zu verhalten
 - 12.1.5 Einige physiologische Einflüsse auf Aggression
 - 12.2 Soziale Situationen und Aggression
 - 12.2.1 Frustration und Aggression
 - 12.2.2 Provokation und reziprokes Handeln
 - 12.2.3 Waffen als aggressive Hinweisreize
 - 12.2.4 Setzen wir die Mosaiksteinchen zu einem Bild zusammen: Der Fall eines sexuellen Übergriffs
 - 12.3 Gewalt und Medien
 - 12.3.1 Die Untersuchung der Wirkungen von Gewalt in den Medien
 - 12.3.2 Das Problem der Bestimmung von Ursache und Wirkung
 - 12.4 Wie kann man bewirken, dass die Aggression abnimmt?

Inhaltsverzeichnis

- 12.4.1 Führt die Bestrafung von Aggression zur Abnahme der Aggression?
- 12.4.2 Können wir Wut ablassen, indem wir uns ihr hingeben?
- 12.4.3 Wohin mit unserer Wut?
- 12.4.4 Unterbrechung des Teufelskreises aus Ablehnung und Wut

Kapitel 13: Vorurteile Ursachen, Folgen und Maßnahmen dagegen

- 13.1 Die Definition des Vorurteils
 - 13.1.1 Die kognitive Komponente: Stereotype
 - 13.1.2 Die affektive Komponente: Emotionen
 - 13.1.3 Die Verhaltenskomponente: Diskriminierung
- 13.2 Die Aufdeckung verborgener Vorurteile
 - 13.2.1 Methoden, wie man unterdrückte Vorurteile ausmacht
 - 13.2.2 Methoden, wie man implizite Vorurteile ausmacht
- 13.3 Die Auswirkungen eines Vorurteils auf das Opfer
 - 13.3.1 Die sich selbst erfüllende Prophezeiung
 - 13.3.2 Die Bedrohung der sozialen Identität
- 13.4 Die Ursachen des Vorurteils
 - 13.4.1 Der Druck, sich konform zu verhalten: Normative Regeln
 - 13.4.2 Die Theorie der sozialen Identität: Wir gegen sie
 - 13.4.3 Die Theorie des realistischen Konflikts
- 13.5 Der Abbau von Vorurteilen
 - 13.5.1 Die Kontakthypothese
 - 13.5.2 Kooperation und Interdependenz: Die Jigsaw-Klasse

Kapitel 14: Die Nutzung der Sozialpsychologie, um eine nachhaltige und glückliche Zukunft zu verwirklichen

- 14.1 Angewandte Forschung in der Sozialpsychologie
 - 14.1.1 Wie man die experimentelle Methode zum eigenen Vorteil nutzt
 - 14.1.2 Sozialpsychologie als Retter in der Not
- 14.2 Die Nutzung der Sozialpsychologie, um eine nachhaltige Zukunft zu
erreichen
 - 14.2.1 Wie man soziale Normen vermittelt und verändert
 - 14.2.2 Wie man den Überblick über den Verbrauch behält
 - 14.2.3 Wie man ein wenig Konkurrenzdenken weckt
 - 14.2.4 Wie man ein Gefühl der Scheinheiligkeit hervorruft

Inhaltsverzeichnis

14.2.5 Wie man kleine Hindernisse aus dem Weg räumt, um große Veränderungen zu erreichen

14.3 Glück und eine nachhaltige Lebensweise

14.3.1 Was macht die Menschen glücklich?

14.3.2 Wissen die Menschen, was sie glücklich macht?

Kapitel 15: Sozialpsychologie und Gesundheit

15.1 Stress und menschliche Gesundheit

15.1.1 Resilienz

15.1.2 Auswirkungen negativer Lebensereignisse

15.1.3 Subjektiv wahrgenommener Stress und Gesundheit

15.1.4 Das Gefühl der Kontrolle über alles: Warum die subjektiv wahrgenommene Kontrolle wichtig ist

15.2 Stressbewältigung

15.2.1 Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Stressbewältigung

15.2.2 Soziale Unterstützung: Wie man Hilfe von anderen bekommt

15.2.3 Umdeutung: Wie man in traumatischen Ereignissen eine neue Bedeutung findet

15.3 Vorbeugung: Wie man ein gesünderes Verhalten fördert

Kapitel 16: Sozialpsychologie und Recht

16.1 Aussagen von Augenzeugen

16.1.1 Warum sind Zeugenaussagen häufig fehlerhaft?

16.1.2 Wie man beurteilen kann, ob sich Augenzeugen irren?

16.1.3 Die Debatte um wiedererlangte Erinnerungen

16.2 Geschworene: Gruppenprozesse in Aktion

16.2.1 Wie Geschworene im Prozess Informationen verarbeiten

16.2.2 Sind Geständnisse immer glaubwürdig?

16.2.3 Die geheime Beratung der Geschworenen

Literaturverzeichnis

Glossar

Stichwortverzeichnis

Copyright

Copyright

Daten, Texte, Design und Grafiken dieses eBooks, sowie die eventuell angebotenen eBook-Zusatzdaten sind urheberrechtlich geschützt. Dieses eBook stellen wir lediglich als **persönliche Einzelplatz-Lizenz** zur Verfügung!

Jede andere Verwendung dieses eBooks oder zugehöriger Materialien und Informationen, einschließlich

- der Reproduktion,
- der Weitergabe,
- des Weitervertriebs,
- der Platzierung im Internet, in Intranets, in Extranets,
- der Veränderung,
- des Weiterverkaufs und
- der Veröffentlichung

bedarf der **schriftlichen Genehmigung** des Verlags. Insbesondere ist die Entfernung oder Änderung des vom Verlag vergebenen Passwort- und DRM-Schutzes ausdrücklich untersagt!

Bei Fragen zu diesem Thema wenden Sie sich bitte an: **info@pearson.de**

Zusatzdaten

Möglicherweise liegt dem gedruckten Buch eine CD-ROM mit Zusatzdaten oder ein Zugangscode zu einer eLearning Plattform bei. Die Zurverfügungstellung dieser Daten auf unseren Websites ist eine freiwillige Leistung des Verlags. **Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.** Zugangscodes können Sie darüberhinaus auf unserer Website käuflich erwerben.

Hinweis

Dieses und viele weitere eBooks können Sie rund um die Uhr und legal auf unserer Website herunterladen:

<https://www.pearson-studium.de>



Pearson