



ps
psychologie

Elliot Aronson
Timothy D. Wilson
Robin M. Akert

Sozialpsychologie

6., aktualisierte Auflage

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	i
Kapitel 1: Einführung in die Sozialpsychologie	1
1.1 Was ist Sozialpsychologie?	4
1.1.1 Die Macht der sozialen Interpretation	5
1.1.2 Was man unter sozialem Einfluss noch verstehen kann	6
1.1.3 Sozialpsychologie im Vergleich zur Persönlichkeitspsychologie	8
1.1.4 Sozialpsychologie im Vergleich zur Soziologie	10
1.2 Die Macht sozialer Einflüsse	11
1.2.1 Die Macht des sozialen Einflusses wird unterschätzt	12
1.2.2 Die Subjektivität der sozialen Situation	13
1.3 Der Ursprung von Interpretationen: Grundlegende menschliche Motive	15
1.3.1 Selbstwertgefühl: Das Bedürfnis nach einem positiven Selbstbild	16
1.3.2 Der Ansatz der sozialen Kognition: Das Bedürfnis, realistisch zu sein	18
1.3.3 Zusätzliche Motive	20
1.4 Sozialpsychologie und soziale Probleme	20
Kapitel 2: Methodik: Wie Sozialpsychologen Forschung betreiben	25
2.1 Sozialpsychologie: Eine empirische Wissenschaft	27
2.2 Das Formulieren von Hypothesen und Theorien	27
2.2.1 Inspiration durch frühere Theorien und Forschungsergebnisse	29
2.2.2 Auf persönlichen Beobachtungen basierende Hypothesen	29
2.3 Die Beobachtungsmethode: Sozialverhalten beschreiben	30
2.3.1 Dokumentenanalyse	31
2.3.2 Grenzen der Beobachtungsmethode	32
2.4 Die Korrelationsmethode: Sozialverhalten vorhersagen	33
2.4.1 Befragungen	33
2.4.2 Grenzen der Korrelationsmethode: Korrelation ist nicht gleich Kausalität	36
2.5 Die experimentelle Methode: Kausale Fragen beantworten	38
2.5.1 Unabhängige und abhängige Variablen	39
2.5.2 Die interne Validität bei Experimenten	40
2.5.3 Externe Validität bei Experimenten	41
2.5.4 Interkulturelle Forschung	44
2.5.5 Das grundlegende Dilemma des Sozialpsychologen	46
2.6 Grundlagenforschung vs. angewandte Forschung	47

2.7 Ethische Fragen in der Sozialpsychologie 48
 2.7.1 Richtlinien für ethische Forschung 49

Kapitel 3: Soziale Kognition: Wie wir die soziale Welt beurteilen 55

3.1 Im Autopilot: Denken ohne Mühe 57
 3.1.1 Der Mensch als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken in Schemata 58
 3.1.2 Mentale Strategien und Abkürzungen 71
 3.1.3 Die Macht des unbewussten Denkens 75

3.2 Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken 75
 3.2.1 Mentales Revidieren der Vergangenheit: Kontrafaktisches Denken 80
 3.2.2 Gedankenunterdrückung und ironische Prozesse 81
 3.2.3 Verbesserung der menschlichen Denkprozesse 81

3.3 Noch einmal der Fall Amadou Diallo 84

Kapitel 4: Soziale Wahrnehmung: Wie wir andere Menschen verstehen 89

4.1 Nonverbales Verhalten 92
 4.1.1 Emotionen im mimischen Ausdruck 93
 4.1.2 Kulturbedingte Kanäle nonverbaler Kommunikation 96
 4.1.3 Nonverbale mehrkanalige Kommunikation 98
 4.1.4 Geschlechtsunterschiede in der nonverbalen Kommunikation 100

4.2 Implizite Persönlichkeitstheorien: Lücken füllen 101
 4.2.1 Kultur und implizite Persönlichkeitstheorien 101

4.3 Kausale Attributionen: Die Frage nach dem Warum beantworten 103
 4.3.1 Das Wesen des Attributionsprozesses 104
 4.3.2 Das Kovariationsmodell: Internale und externale Attributionen 105
 4.3.3 Die Korrespondenzverzerrung: Menschen als Persönlichkeitspsychologen 107
 4.3.4 Kultur und Korrespondenzverzerrung 111
 4.3.5 Die Akteur-Beobachter-Divergenz 115
 4.3.6 Selbstwertdienliche Attributionen 116

4.4 Kultur und andere Attributionsverzerrungen 119

4.5 Wie zutreffend sind unsere Attributionen und Eindrücke? 120

Kapitel 5: Selbstkonzept: Wie wir zu einem Verständnis unseres Selbst gelangen 125

5.1 Das Wesen des Selbst 127
 5.1.1 Die Funktionen des Selbst 128

5.1.2	Kulturelle Unterschiede hinsichtlich der Definition des Selbst	129
5.1.3	Geschlechtsunterschiede bei der Definition des Selbst	132
5.2	Selbsterkenntnis durch Introspektion	133
5.2.1	Die Konzentration auf das Selbst: Das Konzept der Selbstaufmerksamkeit	134
5.2.2	Das Beurteilen unserer Gefühlszustände: Mehr sagen, als wir wissen können	137
5.2.3	Konsequenzen aus der introspektiven Suche nach Erklärungen	139
5.3	Selbsterkenntnis durch Beobachtung unseres Verhaltens	140
5.3.1	Intrinsische versus extrinsische Motivation	141
5.3.2	Unsere Gefühle verstehen: Die Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion	145
5.3.3	Das Ermitteln der falschen Ursache: Fehlattribution des Erregungszustandes	147
5.3.4	Das Interpretieren der sozialen Welt: Bewertungstheorien der Emotion	
5.4	Selbsterkenntnis durch die Beobachtung anderer Menschen	149
5.4.1	Selbsterkenntnis durch den Vergleich mit anderen	150
5.4.2	Selbsterkenntnis durch die Übernahme der Ansichten anderer	151
5.5	Impression-Management: Die ganze Welt ist eine Bühne	153
5.5.1	Kultur, Impression-Management und Selbstwerterhöhung	155
 Kapitel 6: Das Bedürfnis, unser Verhalten zu rechtfertigen: Kosten und Nutzen der Dissonanztheorie		 161
6.1	Die Wahrung eines stabilen, positiven Selbstbildes	163
6.1.1	Die Theorie der kognitiven Dissonanz	163
6.1.2	Rationales Verhalten versus rationalisierendes Verhalten	166
6.1.3	Immer wieder diese Entscheidungen	167
6.1.4	Die Rechtfertigung unserer Anstrengungen	172
6.1.5	Die Psychologie der unzureichenden Rechtfertigung	173
6.1.6	Einstellungskonträre Argumentation, ethnische Beziehungen und AIDS-Prävention	176
6.1.7	Gute und schlechte Taten	181
6.1.8	Kultur und Dissonanz	185
6.2	Einige abschließende Gedanken zur Dissonanz: Aus Fehlern lernen	186
6.3	Noch einmal Heaven's Gate	188
 Kapitel 7: Einstellungen und Einstellungsänderungen: Gedanken und Gefühle beeinflussen		 191
7.1	Wesen und Ursprung von Einstellungen	194
7.1.1	Woher kommen Einstellungen?	194
7.1.2	Explizite und implizite Einstellungen	198
7.1.3	Wie ändern sich Einstellungen?	199
7.1.4	Einstellungsänderung durch Verhaltensänderung: Noch einmal die kognitive Dissonanztheorie	199

7.1.5	Persuasive Kommunikation und Einstellungsänderung	200
7.1.6	Emotionen und Einstellungsänderung	206
7.2	Wie man persuasiven Botschaften widersteht	211
7.2.1	Einstellungsimpfung	211
7.2.2	Auf der Hut sein vor Produktplatzierungen	211
7.2.3	Wie man Gruppenzwang widersteht	213
7.2.4	Wenn Überzeugungsversuche zum Bumerang werden: Die Reaktanztheorie	213
7.3	Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?	214
7.3.1	Die Vorhersage spontanen Verhaltens	214
7.3.2	Die Vorhersage überlegten Verhaltens	215
7.4	Die Macht der Werbung	217
7.4.1	Wie Werbung funktioniert	217
7.4.2	Subliminale Werbung: Eine Form von Bewusstseinskontrolle?	220
7.4.3	Werbung, kulturelle Stereotype und soziales Verhalten	223
 Kapitel 8: Konformität: Die Beeinflussung des Verhaltens		229
8.1	Konformität: Wann und warum	232
8.2	Informationaler sozialer Einfluss: Das Bedürfnis zu wissen, was »richtig« ist	233
8.2.1	Das Bedürfnis, exakt zu sein	
8.2.2	Wenn informationale Konformität nach hinten losgeht	237
8.2.3	In welchen Situationen hat informationaler sozialer Einfluss ein konformes Verhalten zur Folge?	238
8.2.4	Informationalem sozialem Einfluss widerstehen	240
8.3	Normativer sozialer Einfluss: Das Bedürfnis, akzeptiert zu werden	241
8.3.1	Konformität und soziale Anerkennung: Die Asch-Studien zur Beurteilung von Linien	242
8.3.2	Noch einmal: Das Bedürfnis, exakt zu sein	244
8.3.3	Welche Folgen hat es, sich normativem sozialem Einfluss zu widersetzen?	245
8.3.4	Normativer sozialer Einfluss im Alltag	247
8.3.5	Wann beugen Menschen sich normativem sozialem Einfluss?	252
8.3.6	Normativem sozialem Einfluss widerstehen	256
8.3.7	Der Einfluss von Minderheiten: Wenn wenige viele beeinflussen	257
8.4	Die Förderung wünschenswerter Verhaltensweisen mithilfe von sozialem Einfluss	259
8.4.1	Die Rolle injunktiver und deskriptiver Normen	260
8.5	Gehorsam gegenüber Autoritäten	261
8.5.1	Die Rolle des normativen sozialen Einflusses	265
8.5.2	Die Rolle des informationalen sozialen Einflusses	265
8.5.3	Andere Gründe, warum wir gehorchen	266

Kapitel 9: Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen 273

9.1 Was ist eine Gruppe?	275
9.1.1 Warum schließen Menschen sich Gruppen an?	275
9.1.2 Zusammensetzung und Funktionen von Gruppen	275
9.2 Gruppen und Individualverhalten	280
9.2.1 Soziale Erleichterung: Wenn die Gegenwart anderer uns Antrieb gibt	280
9.2.2 Soziales Faulenzen: Wenn die Anwesenheit anderer für Entspannung sorgt	283
9.2.3 Geschlechtsspezifische und kulturelle Unterschiede bei sozialem Faulenzen: Wer lässt am meisten nach?	284
9.2.4 Deindividuation: Untergehen in der Menge	285
9.3 Gruppenentscheidungen: Sind zwei (oder mehr) Köpfe besser als einer?	287
9.3.1 Prozessverluste: Interaktion in Gruppen als Beeinträchtigung guten Problemlösungsverhaltens	288
9.3.2 Gruppenpolarisierung: Extreme Entscheidungen	293
9.3.3 Führung in Gruppen	295
9.4 Konflikt und Kooperation	298
9.4.1 Soziale Dilemmata	299
9.4.2 Einsatz von Drohungen zur Konfliktlösung	302
9.4.3 Auswirkungen von Kommunikation	303
9.4.4 Verhandlung und Feilschen	304

Kapitel 10: Interpersonelle Attraktion: Vom ersten Eindruck zur engen Beziehung 309

10.1 Was erzeugt Attraktion?	312
10.1.1 Nachbarn: Der Nähe-Effekt	312
10.1.2 Ähnlichkeit	315
10.1.3 Wechselseitige Sympathie	317
10.1.4 Physische Attraktivität und Sympathie	318
10.1.5 Theorien der interpersonellen Attraktion: Sozialer Austausch und Ausgewogenheit (Equity)	325
10.2 Enge Beziehungen	327
10.2.1 Die Definition von Liebe	327
10.2.2 Kultur und Liebe	329
10.3 Liebe und Beziehungen	331
10.3.1 Evolution und Liebe: Die Partnerwahl	331
10.3.2 Bindungstypen in intimen Beziehungen	333
10.3.3 Sozialer Austausch in Langzeitbeziehungen	338
10.3.4 Ausgewogenheit (Equity) in Langzeitbeziehungen	340
10.4 Beendigung intimer Beziehungen	342
10.4.1 Der Trennungsprozess	342
10.4.2 Die Trennungserfahrung	344

Kapitel 11: Prosoziales Verhalten: Warum Menschen helfen 309

11.1 Grundlegende Motive prosozialen Verhaltens: Warum Menschen helfen 351

11.1.1 Evolutionspsychologie: Instinkte und Gene 351

11.1.2 Sozialer Austausch: Kosten und Nutzen des Helfens 354

11.1.3 Empathie und Altruismus: Das reine Motiv zu helfen 355

11.2 Persönliche Eigenschaften und prosoziales Verhalten: Warum helfen manche Menschen mehr als andere? 358

11.2.1 Individuelle Unterschiede: Die altruistische Persönlichkeit 358

11.2.2 Geschlechtsspezifische Unterschiede bei prosozialem Verhalten 360

11.2.3 Kulturelle Unterschiede bei prosozialem Verhalten 360

11.2.4 Auswirkungen von Stimmungen auf prosoziales Verhalten 361

11.3 Situationsdeterminanten prosozialen Verhaltens: Wann helfen Menschen? ... 364

11.3.1 Das Umfeld: Auf dem Land und in der Stadt 364

11.3.2 Mobilität 365

11.3.3 Die Anzahl der Zuschauer: Der »Bystander«-Effekt 366

11.3.4 Die Art der Beziehung: Sozial motivierte Beziehungen oder Austauschbeziehungen 371

11.4 Wie kann Hilfsbereitschaft gesteigert werden? 372

11.4.1 Steigerung der Interventionswahrscheinlichkeit durch Zuschauer 374

11.4.2 Positive Psychologie und prosoziales Verhalten 375

Kapitel 12: Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich? 381

12.1 Was ist Aggression? 383

12.1.1 Ist Aggression angeboren oder erlernt? 383

12.1.2 Aggression als instinktive, situative oder optionale Strategie 384

12.1.3 Aggression und Kultur 386

12.2 Neurale und chemische Einflüsse auf Aggression 387

12.2.1 Geschlecht und Aggression 388

12.2.2 Alkohol und Aggression 390

12.2.3 Schmerz, Unwohlsein und Aggression 390

12.3 Soziale Situation und Aggression 392

12.3.1 Frustration und Aggression 392

12.3.2 Direkte Provokation und ihre Erwiderung 394

12.3.3 Aggressionsobjekte als Hinweisreize 395

12.3.4 Imitation und Aggression 396

12.3.5 Gewalt in den Medien: Fernsehen, Kino und Videospiele 396

12.3.6 Ist Gewalt verkaufsfördernd? 401

12.3.7 Gewalttätige Pornografie und Gewalt gegen Frauen 401

12.4 Wege zur Reduzierung von Aggression 403

12.4.1 Reduziert Bestrafung aggressives Verhalten? 403

12.4.2 Katharsis und Aggression	405
12.4.3 Auswirkungen von Krieg auf das allgemeine Aggressionsverhalten	409
12.4.4 Wohin mit unserer Wut?	409
12.5 Hätte das Massaker von Columbine vermieden werden können?	413
Kapitel 13: Vorurteile: Ursachen und Interventionen	419
13.1 Vorurteile: Ein allgegenwärtiges soziales Phänomen	422
13.1.1 Vorurteile und Selbstwertgefühl	423
13.1.2 Ein Fortschrittsbericht	423
13.2 Die Definition von Vorurteilen	424
13.2.1 Stereotype: Die kognitive Komponente	424
13.2.2 Diskriminierung: Die Verhaltenskomponente	427
13.3 Wie entstehen Vorurteile?	429
13.3.1 Wie wir denken: Soziale Kognition	430
13.3.2 Wie wir Bedeutung zu schreiben: Die Attributionsverzerrung	441
13.3.3 Vorurteile und wirtschaftliche Konkurrenz: Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts	447
13.3.4 Wie wir uns anpassen: Normative Regeln	449
13.3.5 Versteckter Sexismus	452
13.4 Wie können Vorurteile abgebaut werden?	452
13.4.1 Die Kontakt-Hypothese	453
13.4.2 Wenn Kontakt Vorurteile reduziert: Sechs Bedingungen	454
13.4.3 Warum die Aufhebung der Rassentrennung anfänglich fehlschlug	456
13.4.4 Warum funktioniert die Jigsaw-Methode?	456
Kapitel 14: Sozialpsychologie und nachhaltiger Lebensstil	463
14.1 Angewandte Forschung in der Sozialpsychologie	466
14.1.1 Der Nutzen der experimentellen Methode	467
14.1.2 Sozialpsychologie als Retter in der Not	469
14.2 Sozialpsychologie für einen nachhaltigen Lebensstil	470
14.2.1 Lösung sozialer Dilemmata	470
14.3 Vermittlung und Veränderung sozialer Normen	472
14.3.1 Die Messung des Energieverbrauchs erleichtern	475
14.3.2 Energieverluste begreifbar machen	475
14.3.3 Ein bisschen Konkurrenzdenken wecken	476
14.3.4 Heuchelei erzeugen	477
14.3.5 Kleine Hindernisse entfernen, um große Veränderungen zu bewirken	478
14.4 Glück und ein nachhaltiger Lebensstil	480
14.4.1 Was macht Menschen glücklich?	480

14.4.2 Geld, Materialismus und Glück 481
 14.4.3 Wissen die Menschen, was sie glücklich macht? 482

Kapitel 15: Sozialpsychologie und Gesundheit 487

15.1 Stress und Gesundheit 489
 15.1.1 Resilienz 489
 15.1.2 Wahrgenommener Stress und Gesundheit 493
 15.1.3 Kompetenzgefühl: Die Bedeutung der wahrgenommenen Kontrolle 495
 15.1.4 Wissen, dass du es schaffen kannst: Selbstwirksamkeit 499
 15.1.5 Erklärungen für negative Ereignisse: Erlernete Hilflosigkeit 500

15.2 Stressbewältigung 503
 15.2.1 Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Stressbewältigung 504
 15.2.2 Soziale Unterstützung: Hilfe von anderen 505
 15.2.3 Persönlichkeit und Bewältigungsstrategien 507
 15.2.4 Darüber reden: Die Verarbeitung traumatischer Ereignisse 509

15.3 Prävention: Förderung gesünderer Verhaltensweisen 510
 15.3.1 Vermeidbare Gesundheitsprobleme 510
 15.3.2 Sozialpsychologische Interventionen in Sachen Safer Sex 511

Kapitel 16: Sozialpsychologie und Recht 519

16.1 Aussagen von Augenzeugen 522
 16.1.1 Warum sind Zeugenaussagen häufig fehlerhaft? 523
 16.1.2 Beurteilung der Zuverlässigkeit von Zeugenaussagen 530
 16.1.3 Beurteilung, ob Zeugen lügen 533
 16.1.4 Verbesserungsansätze für Augenzeugenberichte 534
 16.1.5 Die Debatte um wiedererlangte Erinnerungen (Recovered Memories) 535

16.2 Geschworene: Gruppenprozesse am Werk 537
 16.2.1 Informationsverarbeitung der Geschworenen im Prozess 538
 16.2.2 Sind Geständnisse immer glaubwürdig? 538
 16.2.3 Geheime Beratung 541
 16.2.4 Besser zwölf Geschworene als sechs? 542

16.3 Warum gehorcht der Mensch dem Gesetz? 543
 16.3.1 Verhindern schwere Strafen Verbrechen? 543
 16.3.2 Verfahrensgerechtigkeit 546

Glossar 552

Literaturverzeichnis 561

Stichwortverzeichnis 639