

Tobias Greitemeyer

# Sozialpsychologie

Verlag W. Kohlhammer

# Inhalt

<b>Geleitwort</b> .....	11
<b>1 Themen und Methoden der Sozialpsychologie</b> .....	13
1.1 Was ist Sozialpsychologie? .....	13
1.2 Sozialpsychologie ist eine Wissenschaft .....	14
1.3 Methoden in der Sozialpsychologie .....	15
1.3.1 Beschreibende Methode .....	15
1.3.2 Korrelationsmethode .....	16
1.3.3 Experimentelle Methode .....	18
1.3.4 Metaanalyse .....	22
Zusammenfassung .....	22
Literaturempfehlungen .....	23
<b>2 Das Selbst</b> .....	24
2.1 Das Selbstkonzept .....	25
2.2 Selbstwert .....	27
2.2.1 Expliziter Selbstwert .....	28
2.2.2 Impliziter Selbstwert .....	29
2.3 Selbstregulation .....	31
Zusammenfassung .....	34
Literaturempfehlungen .....	35
<b>3 Soziale Kognition</b> .....	37
3.1 Wie Schemata unsere Wahrnehmung steuern ..	38
3.1.1 Erwartungskongruente Bewertung von Informationen .....	38
3.1.2 Positive Teststrategie .....	40
3.1.3 Sich selbst erfüllende Prophezeiungen .....	41
3.2 Wie Schemata automatisches Handeln beeinflussen .....	43

3.3	Urteilsheuristiken .....	46
	Zusammenfassung .....	49
	Literaturempfehlungen .....	50
<b>4</b>	<b>Soziale Wahrnehmung</b> .....	<b>51</b>
4.1	Eindrucksbildung .....	52
4.1.1	Priming .....	52
4.1.2	Reihenfolgeeffekte .....	54
4.1.3	Implizite Persönlichkeitstheorien .....	55
4.1.4	Bestätigung von Erwartungen .....	57
4.2	Attributionen (Ursachenzuschreibung) .....	59
4.2.1	Attributionstheorien .....	60
4.2.2	Attributionsverzerrungen .....	63
4.2.3	Attributionale Theorien .....	66
	Zusammenfassung .....	68
	Literaturempfehlungen .....	68
<b>5</b>	<b>Einstellungen</b> .....	<b>70</b>
5.1	Einstellungen: Definition, Messung und Entstehung .....	71
5.1.1	Definition .....	71
5.1.2	Messung .....	71
5.1.3	Entstehung .....	73
5.2	Einstellung und Verhalten .....	74
5.2.1	Einfluss von Einstellungen auf Verhalten .....	74
5.2.2	Theorie des geplanten Verhaltens .....	77
5.2.3	Einfluss von Verhalten auf Einstellungen .....	79
5.3	Einstellungsänderung .....	83
5.3.1	Die Quelle .....	84
5.3.2	Die Argumente .....	84
5.3.3	Der Empfänger .....	85
5.3.4	Wie und warum wirken Überzeugungs- versuche? .....	85
	Zusammenfassung .....	86
	Literaturempfehlungen .....	87

<b>6</b>	<b>Sozialer Einfluss</b> .....	<b>89</b>
6.1	Arten sozialen Einflusses .....	90
6.1.1	Informationaler Einfluss .....	91
6.1.2	Normativer Einfluss .....	92
6.2	Einflussstrategien .....	93
6.3	Der Einfluss von Rollen .....	96
6.4	Konformität .....	98
6.4.1	Der Einfluss der Mehrheit .....	98
6.4.2	Der Einfluss der Minderheit .....	100
6.5	Gehorsam .....	103
6.5.1	Die Milgram-Experimente .....	103
6.5.2	Für und wider Konformität und Gehorsam ....	107
	Zusammenfassung .....	108
	Literaturempfehlungen .....	108
<b>7</b>	<b>Vorurteile</b> .....	<b>110</b>
7.1	Definitionen .....	110
7.2	Formen von Vorurteilen .....	112
7.3	Ursachen von Vorurteilen .....	114
7.3.1	Konflikte zwischen Gruppen .....	114
7.3.2	Kategorisierung in „Wir“ und „Die“ .....	116
7.4	Folgen der Stereotypisierung für die betroffene Person .....	118
7.4.1	Bestätigung der Stereotype .....	118
7.4.2	Bedrohung durch Stereotype .....	119
7.5	Gegenmaßnahmen .....	121
	Zusammenfassung .....	123
	Literaturempfehlungen .....	124
<b>8</b>	<b>Gruppen</b> .....	<b>125</b>
8.1	Individuelle Leistung in Anwesenheit anderer ..	125
8.2	Leistung Einzelner in Gruppen .....	127
8.2.1	Koordinationsverluste .....	128
8.2.2	Motivationsverluste .....	128
8.2.3	Motivationsgewinne .....	129
8.3	Gruppenleistung .....	130

8.4	Urteilen und Entscheiden in Gruppen	134
8.4.1	Hidden Profiles	134
8.4.2	Gruppendenken	136
8.4.3	Gruppenpolarisation	137
	Zusammenfassung	138
	Literaturempfehlungen	139
<b>9</b>	<b>Interpersonelle Attraktion und Liebesbeziehungen</b>	<b>140</b>
9.1	Das Bedürfnis nach Zugehörigkeit	141
9.2	Interpersonelle Attraktion	141
9.2.1	Vertrautheit und Ähnlichkeit	142
9.2.2	Physische Attraktivität	145
9.3	Romantische Beziehungen	150
9.3.1	Partnerschaftspräferenzen	150
9.3.2	Theorien interpersonaler Attraktion	153
9.3.3	Liebesbeziehungen	155
	Zusammenfassung	156
	Literaturempfehlungen	157
<b>10</b>	<b>Hilfeverhalten</b>	<b>158</b>
10.1	Warum helfen wir?	159
10.1.1	Evolutionäre Erklärung hilfreichen Verhaltens	159
10.1.2	Sozialer Austausch	160
10.1.3	Empathie-Altruismus-Hypothese	161
10.2	Wann helfen wir?	163
10.2.1	Anzahl der Zuschauer (Bystander)	163
10.2.2	Medieneinflüsse	165
10.2.3	Residentielle Mobilität	166
10.3	Wer hilft?	166
10.3.1	Gibt es eine altruistische Persönlichkeit?	166
10.3.2	Geschlechtsunterschiede	167
10.3.3	Religion	167
10.3.4	Stimmungseffekte	168
10.4	Wem wird geholfen?	168
10.4.1	Ähnlichkeit zwischen Helfer und hilfesuchender Person	169
10.4.2	Physische Attraktivität	169

10.4.3	Attribution	170
10.5	Wie kann man Hilfsbereitschaft erhöhen	171
	Zusammenfassung	172
	Literaturempfehlungen	173
<b>11</b>	<b>Aggression</b>	<b>175</b>
11.1	Situative Determinanten aggressiven Verhaltens	176
11.1.1	Warum verhalten sich Menschen aggressiv?	176
11.1.2	Wann verhalten sich Personen aggressiv?	179
11.2	Persönliche Determinanten aggressiven Verhaltens: Welche Personen sind aggressiver als andere?	182
11.2.1	Geschlecht	182
11.2.2	Feindseliger Attributionsstil	183
11.2.3	Ehrenkultur	184
11.3	Zusammenspiel von Person und Situation	185
11.4	Ein integrierendes Modell	187
11.5	Wie kann Aggression reduziert werden?	189
11.5.1	Dampf ablassen: Katharsis	189
11.5.2	Bestrafung	190
11.5.3	Ärgermanagement und Reattributions- trainings	190
11.5.4	Medienkonsum	191
	Zusammenfassung	191
	Literaturempfehlungen	192
	<b>Literatur</b>	<b>193</b>
	<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>205</b>