

# Sozialpsychologie

8., aktualisierte Auflage

Elliot Aronson  
Timothy Wilson  
Robin Akert

Übersetzt und bearbeitet von Dr. Matthias Reiss

# Inhaltsverzeichnis

|   |              |
|---|--------------|
| <b>Vorwort</b>  | <b>XIII</b>  |
| <b>Tipps für Dozenten und Studenten</b>   | <b>XX</b>    |
| <b>Die Autoren</b>  | <b>XXIII</b> |
| <b>Kapitel 1 Einführung in die Sozialpsychologie</b>                                      | <b>1</b>     |
| 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 wohlfühlen    | 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           |
| <b>Kapitel 2 Wie Sozialpsychologen forschen</b>   | <b>25</b>    |
| 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           |
| <b>Kapitel 3 Soziale Kognition: Wie wir über die soziale Welt denken</b>                  | <b>61</b>    |
| 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         |
| <b>Kapitel 4 Soziale Wahrnehmung: Wie wir dazu kommen, andere Menschen zu verstehen</b>                     |  | <b>101</b> |
| 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 externale 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        |
| <b>Kapitel 5 Das Selbst: Wie wir zu einem Verständnis unseres Selbst in einem sozialen Kontext gelangen</b> |  | <b>139</b> |
| 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        |
| <b>Kapitel 6 Das Bedürfnis, unser Verhalten zu rechtfertigen</b>  |  | <b>179</b> |
| 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        |
| <b>Kapitel 7 Einstellungen und Einstellungsänderungen:<br/>Gedanken und Gefühle beeinflussen</b> |  | <b>215</b> |
| 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:<br>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        |
| <b>Kapitel 8 Konformität: Die Beeinflussung des Verhaltens</b>                                   |  | <b>257</b> |
| 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<br>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        |
| <b>Kapitel 9 Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen</b>                           |  | <b>309</b> |
| 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  | Soziale Faulenzen: Wenn die Anwesenheit anderer für Entspannung sorgt .....                                    | 321        |
| 9.2.3  | Geschlechtsspezifische und kulturelle Unterschiede bei sozialem Faulenzen:<br>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<br>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        |
| <b>Kapitel 10 Zwischenmenschliche Anziehung? Vom ersten Eindruck zur engen Beziehung</b> |  | <b>349</b> |
| 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:<br>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        |

|                   |  |            |
|-------------------|--|------------|
| <b>Kapitel 11</b> | <b>Prosoziales Verhalten – Warum Menschen helfen</b>                                 | <b>395</b> |
| 11.1              | Grundlegende Motive prosozialen Verhaltens: Warum Menschen helfen                    | 397        |
| 11.1.1            | Evolutionspsychologie: 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        |
| <br>              |  |            |
| <b>Kapitel 12</b> | <b>Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich?</b>               | <b>431</b> |
| 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 Erwiderung  | 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        |
| <br>              |  |            |
| <b>Kapitel 13</b> | <b>Vorurteile – Ursachen, Folgen und Maßnahmen dagegen</b>                           | <b>473</b> |
| 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 <sup>2</sup> .....                                   | 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:<br>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        |
| <b>Kapitel 14 Sozialpsychologie und nachhaltiger Lebensstil</b> |  | <b>519</b> |
| 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        |
| <b>Kapitel 15 Sozialpsychologie und Gesundheit</b>              |  | <b>543</b> |
| 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        |

|  |                |
|--|----------------|
| <b>Kapitel 16 Sozialpsychologie und Recht</b>                          | <b>567</b>     |
| 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            |
| <br><b>Anhang</b>  | <br><b>591</b> |
| Glossar  | 592            |
| Literaturverzeichnis   | 605            |
| Abbildungsverzeichnis  | 665            |
| <br><b>Register</b>  | <br><b>667</b> |