

Auf einen Blick

Über das Autorenteam	9
Einführung.....	21
Teil I: Einstieg in die Sozialpsychologie.....	29
Kapitel 1: Was Sozialpsychologie ist und was nicht	31
Kapitel 2: Sozialpsychologie als empirische Wissenschaft.....	41
Kapitel 3: Der Computer auf zwei Beinen	51
Teil II: Einschätzen, bewerten, handeln.....	71
Kapitel 4: Unser tägliches Brot: Urteile, Urteile, Urteile	73
Kapitel 5: Mag ich's oder mag ich's nicht: Einstellungen	103
Teil III: Das Ich und das Du.....	131
Kapitel 6: Das Ich: Das Selbstkonzept als Antwort auf die Frage »Wer bin ich?«	133
Kapitel 7: Soziale Wahrnehmung.....	155
Kapitel 8: »Warum nur, warum?« – Attribution	169
Kapitel 9: Das Ich und das Du: Enge soziale Beziehungen.....	189
Teil IV: Der Mensch ist nie allein	211
Kapitel 10: Gruppen.....	213
Kapitel 11: Wir und ihr: Beziehungen zwischen Gruppen	249
Teil V: Der böse und der gute Mensch	267
Kapitel 12: Der »böse« Mensch schädigt andere: Aggression	269
Kapitel 13: Der gute Mensch hilft: Prosoziales Verhalten und Altruismus	285
Teil VI: Der Top-Ten-Teil	297
Kapitel 14: Zehn (plus zwei) bemerkenswerte sozialpsychologische Theorien	299
Kapitel 15: Zehn (plus vier) wichtige Studien der Sozialpsychologie	303
Kapitel 16: Zehn wichtige Persönlichkeiten der Sozialpsychologie.....	307
Abbildungsverzeichnis.....	311
Stichwortverzeichnis	313

Inhaltsverzeichnis

Über das Autorenteam	9
Widmung	9
Einführung	21
Törichte Annahmen über die Leserin und den Leser	22
Über dieses Buch	22
Konventionen in diesem Buch	23
Was Sie nicht lesen müssen	23
Wie dieses Buch aufgebaut ist	24
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden	25
Wie es weitergeht	26
TEIL I	
EINSTIEG IN DIE SOZIALPSYCHOLOGIE	29
Kapitel 1	
Was Sozialpsychologie ist und was nicht	31
Der Blick auf alltägliche soziale Situationen	31
Ich mach mir die Welt, wie sie den anderen gefällt: Der soziale Einfluss	32
Sozialpsychologische Sachverhalte	34
Wiederkehrende Prinzipien der Sozialpsychologie	35
Was Sozialpsychologie nicht ist	36
Sozialpsychologie ist nicht Soziologie	36
Sozialpsychologie ist nicht Klinische Psychologie	36
Sozialpsychologie ist nicht Allgemeine Psychologie	37
Sozialpsychologie ist nicht Persönlichkeitspsychologie	37
Sozialpsychologie als Grundlagendisziplin	38
Kapitel 2	
Sozialpsychologie als empirische Wissenschaft	41
Gar nicht grau: Theorien aufstellen und prüfen	41
Mit viel Fantasie: Theorien aufstellen	42
Fantasie und Stringenz: Theorien prüfen	42
Experimente und andere Methoden	44
Wenn ... dann	46
Je ... desto ...: Korrelationen	47
Völlig normal: Die Normalverteilung	48
Kapitel 3	
Der Computer auf zwei Beinen	51
Der Computer im sozialen Kontext	53
Was ist das denn? Die Kategorisierung des Inputs	55

14 Inhaltsverzeichnis

Alles gut aufgehoben: Die Festplatte	56
Semantische Netzwerke: Verknüpftes Wissen im Langzeitgedächtnis	57
Aktivierung ist ansteckend: Priming	58
Ist Kudiz ein sinnvolles Wort? – Lexikalische Entscheidungen.....	58
Schablonen im Gedächtnis: Schemata	59
Ein erster Blick in den Quellcode.....	60
Was ins Auge sticht: Salienz	61
Vom Autopiloten zum naiven Wissenschaftler: Automatische und kontrollierte Informationsverarbeitung	62
Motive und andere Störfaktoren.....	66
Ein tieferer Blick in den Quellcode	67
Halb voll oder halb leer: Framing.....	67
Der rasche Zugriff: Verfügbarkeit	68
Auf und nieder, immer wieder: Top-down und Bottom-up.....	68
Positives Hypothesentesten – die Macht des ersten Gedankens	69
TEIL II	
EINSCHÄTZEN, BEWERTEN, HANDELN.....	71
Kapitel 4	
Unser tägliches Brot: Urteile, Urteile, Urteile.....	73
Ein Modell rationaler Urteile, dem sowieso niemand folgt.....	74
Fünf Schritte zu einem unverzerrten Urteil	75
Kurz, knapp, schnell und manchmal auch daneben: Urteilsheuristiken.....	76
Alltägliche Leitplanken.....	76
Nobelpreisverdächtig: Die drei Heuristikklassiker nach Daniel Kahneman.....	79
Gut gelaunt und schlecht gelaunt: Der Einfluss der Stimmungslage.....	87
Die Kongruenz von Stimmungen mit Urteilen nutzen	88
Detailliert oder global – Stile der Informationsverarbeitung.....	90
Urteile ergaunern: Die Tricks der Überredungskünstler	91
Und das ist längst noch nicht alles ..	97
Spontane Einsichten auf der Überholspur: Intuitive Urteile	100
Kapitel 5	
Mag ich's oder mag ich's nicht: Einstellungen	103
Definition und Komponenten	103
Einstellungen und Verhalten	105
Die Theorie des geplanten Verhaltens	106
Selbstwahrnehmung: Verhalten als Quelle der Einstellung.....	107
Viel Nutzen, viel Schaden: Funktionen von Einstellungen.....	108
Wie komme ich denn darauf: Wie Einstellungen entstehen	109
Direkte Erfahrung.....	109
Information über das Einstellungsobjekt	110
Das Gleichgewicht halten	111

Werte und Werthaltungen	111
Wertewandel	112
Vererbung	112
Häufige Wahrnehmung: Mere Exposure	113
Biofeedback	116
Überzeugen, überreden, Propaganda: Veränderung von Einstellungen	117
Wenn's innerlich wehtut: Kognitive Dissonanz	117
Persuasive Kommunikation	121
Wer, was und zu wem? Propaganda und die Yale-Studien	122
Zwei-Prozess-Modelle der Persuasion	124
Wie Werbung wirkt.	127

TEIL III DAS ICH UND DAS DU..... 131

Kapitel 6 Das Ich: Das Selbstkonzept als Antwort auf die Frage »Wer bin ich?«	133
Bin ich ein wertvoller Mensch? Das Selbstwertgefühl	135
Grandiose Selbstliebe: Narzissmus	138
Vermessenheit und die Unfähigkeit, das eigene Unvermögen zu erkennen	139
Sich selbst erkennen: Woher weiß ich, wer ich bin?.....	140
Wenn sich der Blick nach innen richtet: Introspektion.....	140
Selbstwahrnehmung	143
Sag du mir, wer ich bin: Soziale Vergleiche	143
Wie ich so gern wäre.....	146
Auf sich selbst achten	148
Sich selbst regulieren	148
Die ganze Welt ist Bühne	149
Das soziale Selbst	151
Nur gut, dass ich kein Bayer bin: Soziale Identität	152
Soziales Selbst und Kultur	152

Kapitel 7 Soziale Wahrnehmung	155
Neue Bekanntschaften: Der erste Eindruck.	155
Das Erste zuerst: Frühe Information	156
Ein Heiligenschein: Der Halo-Effekt.....	159
Was die Zielperson tut: Konkretes Verhalten und Eindrucksbildung.	161
Schlussfolgerungen seitens der Beurteilenden	162
Gleich und Gleich gesellt sich gern: Der Similar-to-me-Effekt.....	162
Das Ziel im Blick: Motivierte Eindrucksbildung	163
Kognitive Ausrichtung	164
Eindrucksbildung für Profis	165

16 Inhaltsverzeichnis

Kapitel 8

»Warum nur, warum?« - Attribution	169
Kausalität hilft: Verstehen, vorhersehen, Einfluss nehmen.....	169
Konsequenzen von Attributionen.....	170
Klassifikation von Antworten auf die Warum-Frage.....	172
Aller guten Dinge sind drei: Wichtige Dimensionen von Attributionen.....	172
Jetzt weiß ich, warum: Wie Menschen zu ihren Attributionen kommen.....	173
Leon und die Statistik: Das Kovariations- oder ANOVA-Modell nach Kelley	174
Wenn das Verhalten zum Handelnden passt: Korrespondierende Schlussfolgerungen.....	177
Weitere Attributionstheorien.....	179
Gefühle und Attributionen.....	180
Schachters Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion.....	180
Nicht nur ein Klischee: Männliche Erregung macht Frauen attraktiv.....	181
Attributionsverzerrungen.....	182
Was kümmern mich die Umstände: Der fundamentale Attributionsfehler.....	183
Ich mach mir die Welt, wie sie mir gefällt: Weitere Attributionsverzerrungen.....	186
Sich selbst in positives Licht setzen: Selbstwertdienliche Verzerrung.....	186
Es lag doch nicht an mir: Selbstbehinderung.....	187
Wem Schlechtes widerfährt, ist selbst schuld: Der Glaube an eine gerechte Welt.....	187

Kapitel 9

Das Ich und das Du: Enge soziale Beziehungen	189
Die Bedeutung sozialer Beziehungen.....	189
Sozialer Magnetismus: Interpersonale Attraktion	190
Räumliche Nähe	191
Gleich und Gleich gesellt sich gern	191
Magst du mich, mag ich dich: Wechselseitige Zuneigung	196
Du bist ja so schön: Physische Attraktivität	197
Glücklich oder unglücklich: Die Bewertung von Beziehungen	202
Kosten und Nutzen: Die Theorie des sozialen Austauschs	202
Ausgewogen: Die Equity-Theorie.....	203
Enge Bindungen.....	204
Bindungsstile in der frühen Kindheit	204
Nähe oder lieber nicht? Bindungen im Erwachsenenalter.....	206
Liebe	207
Liebesstile	208
Macht und Ohnmacht der Gene	209

TEIL IV	
DER MENSCH IST NIE ALLEIN	211
Kapitel 10	
Gruppen	213
Was eine Gruppe ist	213
Wie wird eine Gruppe von außen wahrgenommen? Entitativität.....	214
Ich gehöre dazu: Selbstkategorisierung	215
Aufgehen in der Gruppe: Deindividuierung.....	215
Warum überhaupt Gruppen?.....	216
Strukturelle Merkmale von Gruppen	218
Was erwünscht, ist auch erlaubt: Soziale Normen	218
Funktionen innerhalb der Gruppe: Soziale Rollen	219
Sozialer Status: Wer ist hier der Boss?	221
Prestigeträchtig: Statussymbole	221
Sozioökonomischer Status	222
Wir gehören zusammen: Gruppenkohäsion	223
Gruppen »in action«	224
Schön, dass ihr da seid: Soziale Erleichterung.....	225
Macht ihr das mal: Soziales Faulenzen	227
Kreativität in Gruppen: Brainstorming	229
Hand in Hand in die kollektive Katastrophe: Gruppendenken	230
Gemeinsam zum Äußersten: Gruppenpolarisierung	232
Eine(r) geht voran: Führung in Gruppen.....	233
Sozialer Einfluss: Konformität, Devianz, Innovation und Gehorsam	236
Wer keine Vorstellung hat, hört auf die anderen: Wie eine soziale Norm entsteht.....	237
Anpassung wider besseres Wissen: Konformitätsdruck	238
Gegen den Strom schwimmen: Der soziale Einfluss von Minderheiten.....	241
Erschreckende Wahrheiten über den Gehorsam	245
Kapitel 11	
Wir und ihr: Beziehungen zwischen Gruppen	249
Im Kampf um Ressourcen: Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts	250
Diskriminierung bei Gruppen, die eigentlich gar keine sind:	
Minimalgruppen	251
Wir sind besser als ihr: Die Theorie der sozialen Identität	253
Bedrohungen der sozialen Identität: Wahrgenommene Statusunterlegenheit.....	254
Können wir uns trotzdem vertragen?	255
Vorurteile	258
Woher Vorurteile kommen.....	260
Man wird sie kaum noch los: Warum Vorurteile so beständig sind	263
Wie man Vorurteile doch noch kleinkriegen kann: Kontakt und gemeinsame Aufgaben	264

18 Inhaltsverzeichnis

TEIL V	
DER BÖSE UND DER GUTE MENSCH	267
Kapitel 12	
Der »böse« Mensch schädigt andere: Aggression	269
Alles nur Chemie? Serotonin, Testosteron und Alkohol	271
Schmetterlinge im Kopf: Serotonin	271
Aggression aus den Keimdrüsen: Testosteron	271
Zu tief ins Glas geschaut: Alkohol	273
Wenn es einem nicht gut geht: Unwohlsein als Auslöser aggressiven Verhaltens	273
Autsch! Unerwarteter Schmerz und Aggression	274
Hitze macht aggressiv	274
Im Zusammenspiel mit den anderen: Situationen, die Aggressionen fördern	276
Nur nicht aufregen lassen: Provokation	276
Missmut und Verdruss: Frustration fördert Aggression	277
Einfach mal nachmachen: Aggressive Vorbilder	280
Zum Wohle aller: Reduktion von Aggression	282
Kapitel 13	
Der gute Mensch hilft: Prosoziales Verhalten und Altruismus	285
Gute Gründe, anderen zu helfen	286
Helfen ohne eigenen Vorteil: Altruismus	287
Schlechte Gründe, anderen nicht zu helfen	290
Wie reagieren die anderen? Der Bystander-Effekt	291
Helfen oder nicht: Weitere Voraussetzungen für prosoziales Verhalten	292
Hilfsbereitschaft als Charakterzug: Die prosoziale Persönlichkeit	294
Sozialpsychologie für den Notfall: Wie Sie selbst am ehesten Hilfe erhalten	295
TEIL VI	
DER TOP-TEN-TEIL	297
Kapitel 14	
Zehn (plus zwei) bemerkenswerte sozialpsychologische Theorien	299
Mentale Abkürzungen	299
Bewertungen aus dem Bauch heraus	300
Innere Widersprüche	300
Soziale Vergleiche	300
Die Welt verstehen	300
Enge Bindungen	300
Konformität	301

Innovation durch Minderheiten	301
Rivalität zwischen Gruppen	301
Soziale Identität	301
Kontakt	302
Frustration führt zu Aggression.	302
Kapitel 15	
Zehn (plus vier) wichtige Studien der Sozialpsychologie	303
Das Wetter-Experiment	303
Chinesische Schriftzeichen.....	303
Rückmeldungen aus dem Gesicht.....	304
Eigenschaftswörter	304
Der abenteuerlustige Donald	304
Ärger oder Freude	304
Der fundamentale Attributionsfehler.....	304
Wärter und Gefangene.....	305
Der autokinetische Effekt.....	305
Konformität bei eindeutigen Fehlurteilen	305
Tödliche Elektroschocks	306
Diskriminierung im Ferienlager.....	306
Minimalgruppen	306
Aggressive Nachmacher.....	306
Kapitel 16	
Zehn wichtige Persönlichkeiten der Sozialpsychologie	307
Gordon W. Allport	307
Solomon Asch.....	307
Leon Festinger	308
Fritz Heider	308
E. Tory Higgins	308
Daniel Kahneman	308
Norbert Schwarz	308
Muzafer Sherif	309
Henri Tajfel	309
Robert B. Zajonc.....	309
Abbildungsverzeichnis.....	311
Stichwortverzeichnis	313