

Service teil

Glossar – 462

Stichwortverzeichnis – 485

Glossar

A

abhängige Variable (AV) Variable deren Ausprägung in → *Experimenten* durch die hypothesengeleitete systematische Variation der → *unabhängigen Variablen* beeinflusst und untersucht wird.

Accessibility → *Zugänglichkeit*.

Active Self → *Modell des aktiven Selbst*.

Actor-Observer Bias → *Akteur-Beobachter-Effekt*.

Actual Self Aktuelles → *Selbstkonzept*.

additive Aufgabe → *Aufgabenart*, bei der sich die Gesamtleistung einer → *Gruppe* aus der Summe der Einzelleistungen der Gruppenmitglieder ergibt (z. B. beim Tauziehen). Die → *potenzielle Produktivität* der Gruppe liegt damit über der besten Einzelleistung.

Advocatus Diaboli Person, die bei Diskussionen im Auftrag der → *Gruppe* Gegenpositionen zur aktuellen Gruppenmeinung vertritt; kann Verzerrungen bei Gruppenentscheidungen entgegenwirken.

Affekt Bezieht sich auf die → *Valenz*, d. h. positive bzw. negative Aspekte, von Dingen und ist damit auch der Oberbegriff eines breiten Spektrums an → *Gefühlen*; umfasst sowohl → *Emotionen* als auch → *Stimmungen*.

affektiv Auf → *Affekte* bezogen.

Ageism → *Vorurteile* gegenüber Personen aufgrund ihres Alters.

Aggression Nicht versehentliches bzw. absichtsvolles Verhalten mit dem Ziel, eine andere Person, sich selbst oder einen Gegenstand zu schädigen (siehe auch → *feindselige Aggression* und → *instrumentelle Aggression*).

Aggressionsverschiebung (Displaced Aggression) Aggressives Verhalten wird gegen Personen oder Objekte gerichtet, die nicht Auslöser der negativen → *Gefühle* sind.

aggressive Hinweisreize Reize, die mit → *Aggressionen/aggressiven Handlungen* assoziiert sind (z. B. Schusswaffen); können die Auftretenswahrscheinlichkeit von Aggression erhöhen.

Akkulturation Prozess, in dem sich die kulturelle Identität zweier Gruppen durch Kontakt wandelt. Der

Ablauf und die Folgen dieses Prozesses hängen von den → *Akkulturationsstrategien* beider Gruppen ab.

Akkulturationsstrategie Konkrete Ausformung der → *Akkulturation*, die abhängig von den Präferenzen beider Gruppen ist. Die sich daraus ergebenden Strategien unterscheiden sich darin, in welchem Ausmaß die Gruppen kulturelle Aspekte der jeweils anderen Gruppe übernehmen und in welchem Ausmaß sie Aspekte ihrer Herkunftskultur behalten.

Altenstereotyp Gesamtheit der → *Stereotype* über alte Menschen in einer → *Kultur*.

Altruismus → *altruistisches Verhalten*.

altruistisches Verhalten Spezialfall → *prosozialen Verhaltens*, der durch Empathie mit dem Opfer motiviert ist; nützt vorrangig dem Hilfeempfänger und hat keinen offensichtlichen Nutzen für den Helfer.

Ankerheuristik (Ankereffekt) Unter Urteilsunsicherheit bewirkt ein Ausgangswert (sog. Anker) eine Angleichung des Urteils in Richtung auf diesen Anker.

Annäherungsmotivation Motivation den Abstand zu einem erwünschten Zustand physisch oder symbolisch zu verkleinern (siehe auch → *Vermeidungsmotivation*).

Anschlussmotiv (Need to belong) Bedürfnis nach Kontakt zu anderen Menschen bzw. danach, den Kontakt zu anderen Menschen zu suchen.

Appearance Prejudice → *Vorurteile* gegenüber Personen aufgrund ihrer äußeren Erscheinung.

Arousal Körperliche Erregung.

Arousal-Cost-Reward-Modell Das Leid einer anderen Person verursacht eine unangenehme emotionale Erregung (→ *Arousal*). Der potenzielle Helfer versucht, diese mit möglichst geringen Kosten so schnell und vollständig wie möglich zu reduzieren. Kosten-Nutzen-Abwägungen (*Cost-Reward*) sind ausschlaggebend dafür, wie der potenzielle Helfer reagiert, d. h., ob er (in-)direkt hilft oder beispielsweise die Situation neu definiert bzw. verlässt.

Assimilation → *Akkulturationsstrategie*, bei der eine Gruppe weitgehend den Bezug zu ihrer Herkunftskultur aufgibt und kulturelle Merkmale der anderen Gruppe übernimmt.

Assoziation Besteht eine Assoziation zwischen zwei Reizen/→ *Kategorien*, so wird bei Wahrnehmung eines dieser Reize/einer dieser Kategorien auch der/die andere aktiviert bzw. ins Bewusstsein gerufen.

Attribution Prozess der Ursachenzuschreibung; unterschieden werden u. a. → *internale/dispositionale* und → *externale/situationale* Ursachen (siehe auch → *selbstwertdienliche Attribution* und → *Fehlattri-bution*).

Attributionsfehler → *fundamentaler Attributionsfehler*, → *ultimativer Attributionsfehler*.

Auffälligkeit → *Salienz*.

Aufgabenarten Aufgaben können sich darin unterscheiden, wie die Einzelleistungen mehrerer Personen in einer → *Gruppe* die Gesamtleistung determinieren; unterschieden werden → *additive*, → *konjunktive* und → *disjunktive Aufgaben*.

Aufmerksamkeitskonflikt → *Distraction-Conflict Theory*.

autokinetischer Effekt Wahrnehmungstäuschung, die verwendet wurde, um → *sozialen Einfluss* zu untersuchen. Die Täuschung besteht darin, dass sich ein Lichtpunkt in einem ansonsten abgedunkelten Raum vermeintlich bewegt, de facto aber fix ist.

Autoritarismus (Right-Wing Authoritarianism RWA) → *Ideologie*, die durch Unterordnung unter starke Autoritäten, autoritäre Aggression und Konventionalismus geprägt ist.

Autorität Auf → *soziale Normen* gestützter Machtstatus; wichtiger Faktor bei der Untersuchung von → *sozialem Einfluss*.

Availability → *Verfügbarkeit*.

Averageness-Effekt → *Effekt von Durchschnittlichkeit*.

B

Basking in reflected glory Ist die → *Eigengruppe* erfolgreich und allgemein beliebt, identifiziert man sich stärker mit dieser und zeigt dies auch verstärkt nach außen. Dies trägt über die → *soziale Identität* zu einer positiven Sicht der eigenen Person bei.

Beauty-is-good-Stereotyp Tendenz attraktiven Menschen mehr positive Eigenschaften (z. B. Begabung, Ehrlichkeit oder auch Intelligenz) zuzuschreiben als unattraktiven.

Bedrohung durch Stereotype (Stereotype Threat) Befürchtung einer Person, dass sie durch ihr Verhalten ein negatives → *Stereotyp* über die → *Eigengruppe* bestätigen bzw. im Sinne dieses negativen Stereotyps bewertet werden könnte.

Belohnung Positive Konsequenz eines Verhaltens, die – wenn sie unmittelbar auf das Verhalten folgt – dazu führt, dass das Verhalten in der Zukunft in ähnlichen Situationen häufiger gezeigt wird. Das Verhalten wird mit Absicht oder unbeabsichtigt verstärkt.

Bestrafung Negative Konsequenz eines Verhaltens, die – wenn sie unmittelbar auf das Verhalten folgt – dazu führt, dass das Verhalten in der Zukunft in ähnlichen Situationen seltener gezeigt wird (siehe auch → *Belohnung*).

Bewertungsangst Ist das Handeln einer Person potenziell durch andere bewertbar, kann ihr Verhalten durch die Angst beeinflusst werden, etwas falsch zu machen und sich zu blamieren; kann beispielsweise → *prosoziales Verhalten* hemmen (→ *Bystander-Effekt*).

Bewertungserwartung Erwartung, dass die eigene Leistung oder Person durch andere bewertet wird (→ *sozialer Einfluss*).

Beziehungsmodell → *Relational-Models-Theorie*.

Bias(es) → *Urteilsverzerrungen*.

Bindungsstil Interaktionsverhalten zwischen Kindern und engen Bezugspersonen in der frühen Kindheit; wird überwiegend von der Feinfühligkeit und Verlässlichkeit der Bezugsperson beeinflusst. Die drei Hauptbindungsstile sind sicher, ängstlich-ambivalent und vermeidend.

Bindungssystem Motivationsystem, welches durch Trennung von der Bindungsperson sowie durch Bedrohung, Schmerz und Gefahr aktiviert wird, um Schutz und Sicherheit bei der Bindungsperson zu suchen und damit Angst und Stress zu regulieren.

biologische Fitness (Fortpflanzungsvorteil) Bezieht sich auf die Anzahl fortpflanzungsfähiger Nachkommen. Je mehr eigene Nachkommen eines Individuums überleben, umso höher ist die direkte Fitness seiner genetischen Ausstattung. Da ein Teil des Erbguts bei nahen Verwandten identisch ist, ist für die Selektion von genetischen Merkmalen die Gesamtfitness wichtig, die den eigenen Fortpflanzungserfolg sowie den naher Verwandter umfasst.

biologisches Motiv Annahme, dass → *prosoziales Verhalten* gezeigt wird, um den → *genetischen Erfolg* zu

erhöhen, d. h. die eigenen Gene erfolgreich weiterzugeben.

Black Sheep Effect → *Schwarzes-Schaf-Effekt*.

Blaming the Victim Tendenz, einer anderen Person für das, was ihr widerfährt/zustößt, zumindest eine Teilschuld zu geben, indem die unglücklichen Umstände auf deren Charakter oder „falsches“ Verhalten zurückgeführt werden (→ *Glaube an eine gerechte Welt*).

Bogus-Pipeline-Methode Subtile Methode, Menschen dazu zu bewegen, ihre wahren → *Einstellungen* preiszugeben. Die Versuchspersonen nehmen dabei an, dass sie an eine Art Lügendetektor angeschlossen sind, der ihre wahren, unverfälschten Einstellungen erkennt. Häufig werden unter diesen Umständen die tatsächlichen Einstellungen (z. B. → *Vorurteile*) angegeben, da die Teilnehmer befürchten, andernfalls als Lügner entlarvt zu werden.

Brainstorming Gruppenproblemlösetechnik, bei der alle Ideen eingebracht werden sollen, ohne dass diese sofort einer Wertung unterzogen werden. Dadurch sollen Qualität und Quantität der Ideenproduktion erhöht werden. Es hat sich jedoch gezeigt, dass dies nicht der Fall ist: → *Gruppen* bringen in typischen Brainstormingsitzungen nicht nur quantitativ weniger, sondern auch qualitativ weniger kreative Ideen hervor als die gleiche Anzahl Personen in Einzelarbeit (→ *Step-Ladder-Methode*).

Bullying Insbesondere unter Schülern systematisch eingesetzte Form der instrumentellen → *Aggression*, mit der meist ein spezifisches Opfer geschädigt werden soll; hat zum Teil dramatische Konsequenzen für das Opfer.

Bumerangeffekt Zu starke und offensichtliche Beeinflussungsversuche sind kontraproduktiv und führen eher zu einer Verfestigung oder erhöhten → *Zugänglichkeit* der ursprünglichen → *Kognitionen* (→ *Reaktanz*).

Bystander-Effekt Individuen zeigen typischerweise umso weniger Hilfeverhalten, je mehr potenzielle Helfer (*Bystander*) anwesend sind. Wichtige vermittelnde Prozesse sind → *pluralistische Ignoranz*, → *Verantwortungsdiffusion* und → *Bewertungsangst*.

C

Carry-over Effect of Competition Befund, dass Wettbewerb selbst dann zu stärkeren → *Vorurteilen* gegenüber einer → *Fremdgruppe* führt, wenn die Wettbewerbssituation überhaupt nichts mit dieser Fremdgruppe zu tun hat.

Cautious-Shift-Phänomen Form der → *Gruppenpolarisierung*, bei der die Gruppenentscheidung vorsichtiger ausfällt, als man angesichts der ursprünglichen Neigungen ihrer Mitglieder erwarten würde. Tritt auf, wenn die Mitglieder schon vor der Diskussion zur Vorsicht tendieren.

Cocktailparty-Phänomen Im Prozess der Wahrnehmung werden Informationen gefiltert; nur wenige Reize erhalten die knappe Ressource Aufmerksamkeit; bezeichnet das Phänomen, dass die Nennung des eigenen Namens (z. B. am Nachbartisch) automatisch die Aufmerksamkeit auf sich zieht.

Collective Threat Besorgnis, ein anderes Mitglied der → *Eigengruppe* könnte ein negatives → *Stereotyp* erfüllen; kann leistungverschlechternd wirken (→ *Stereotype Threat*).

Commitment Verpflichtung gegenüber bzw. Engagement für eine Sache oder Beziehung; besonders verhaltenswirksam, wenn es aktiv, öffentlich geäußert, mit Anstrengung verbunden und freiwillig ist. Im Kontext von Paarbeziehungen ist Commitment eine Facette oder Komponente von Liebe, durch Rituale wie Verlobung und Hochzeit auch öffentlich bekräftigt.

Community-Based Social Marketing Kampagnen zur Verhaltensänderung in der Bevölkerung, die sich das Prinzip sozialer Bewährtheit durch Konzentration auf einzelne Gemeinschaften zunutze machen. Dabei wird versucht, in einem Dorf, Stadtbezirk oder Betrieb durch Treffen, Plakate, Sticker, Broschüren, Annoncen etc. möglichst viele Menschen zu erreichen.

Compliance Form von → *Konformität*, bei der die Person nach außen hin ein mit der Mehrheitsmeinung konformes Urteil abgibt, dabei aber (weiterhin) davon überzeugt ist, dass eigentlich eine andere Lösung oder Meinung richtig wäre (→ *normativer Einfluss*) (siehe auch → *Forced/Induced Compliance*).

Confirmation Bias Tendenz, die eigenen Annahmen bestätigende Informationen bevorzugt zu suchen bzw. wahrzunehmen.

Consensus Implies Correctness → *Prinzip sozialer Bewährtheit*.

Core-Social-Motive-Theorie Theorie, gemäß derer Zugehörigkeit, Verstehen, Kontrolle, Selbstwerterhalt und Vertrauen die fünf wichtigsten sozialen Motive sind (engl.: BUC(K)ET – **B**elonging, **U**nderstanding, **C**ontrol, **E**nhancement, **T**rust).

Correspondence Bias Tendenz, aus dem Verhalten anderer Personen stabile Persönlichkeitsmerkmale

(Dispositionen) zu erschließen, selbst wenn das Verhalten stark durch situative Faktoren bedingt ist (→ *fundamentaler Attributionsfehler*).

Cues → Hinweisreize.

D

Deadline-Prinzip Der Wert eines Angebots steigt, wenn dieses zeitlich nur begrenzt verfügbar ist.

Deindividuation (Deindividuation) Tritt ein, wenn eine Situation die soziale Identität einer Person auf Kosten der personalen Identität salient macht; kann zu einem Verlust normaler Verhaltensbeschränkungen führen und dadurch einen Anstieg aggressiven Verhaltens in Übereinstimmung mit aktuellen Gruppennormen (→ *soziale Norm*) bewirken.

Dehumanisierung Wahrnehmung von Angehörigen anderer Gruppen als weniger menschlich als Angehörige der Eigengruppe; verknüpft mit weniger Empathie. Auch Tiere können dehumanisiert werden, womit gemeint ist, dass sie als weniger menschenähnlich wahrgenommen werden, als ihre Physiologie und ihr Verhalten nahelegen (z. B., dass sie keine Gefühle haben oder keinen Schmerz empfinden können).

Denken divergentes → divergentes Denken.

Desensibilisierung Abnahme der Sensibilität gegenüber einem bestimmten Stimulus; beispielsweise hervorgerufen durch die wiederholte Darbietung ähnlicher Stimuli.

deskriptive Norm Wahrnehmung dessen, was andere, insbesondere die Mehrheit der Eigengruppenmitglieder, in der Situation tun oder unterlassen (was getan wird).

disjunktive Aufgabe → *Aufgabenart*, bei der der Beitrag eines Gruppenmitglieds als Gruppenprodukt ausgewählt wird (z. B. bei der Lösung eines Rätsels). Die → *potenzielle Produktivität* der → *Gruppe* ist maximal so gut wie die Leistung des besten Mitglieds.

Diskriminierung Ungleichbehandlung; Personen werden allein aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu einer → *Gruppe* anders, meist schlechter, behandelt als andere Personen; bildet die Verhaltenskomponente eines → *Vorurteils*.

dispositionale Attribution → Attribution des Verhaltens von Personen auf deren → *internale*, überdauernde Eigenschaften, Fähigkeiten oder Reaktionstendenzen (gemeinsam als Dispositionen bezeichnet).

Dissonanz kognitive → *kognitive Dissonanz*.

Dissonanzreduktion Versuch, den als unangenehm erlebten Zustand der → *kognitiven Dissonanz* zu überwinden und → *Konsistenz* herzustellen; kann direkt (durch Änderung von einem oder mehreren Elementen der dissonanten Beziehung, durch Hinzufügen neuer konsonanter → *Kognitionen*, durch Vermindern der Bedeutung der dissonanten Elemente) und indirekt (durch Beeinflussung der mit Dissonanz verbundenen negativen → *Gefühle*) erfolgen.

Distraction-Conflict Theory Die Anwesenheit anderer Personen lenkt ab, wodurch für die Aufgabebewältigung weniger → *kognitive Ressourcen* zur Verfügung stehen. Die Aufmerksamkeit konzentriert sich dann auf wenige Schlüsselaspekte der Aufgabe, periphere Merkmale werden vernachlässigt.

divergentes Denken Kreativer Denkprozess, bei dem vielfältige und zum Teil ungewöhnliche Alternativen in Betracht gezogen werden und bei dem nicht davon ausgegangen wird, dass es für ein Problem nur eine richtige Lösung gibt.

dominante Reaktion Diejenige Reaktion im Verhaltensrepertoire einer Person, deren Auftreten in einer bestimmten Situation am wahrscheinlichsten ist bzw. die in der Reaktionshierarchie am höchsten steht, z. B. weil sie gut gelernt ist (→ *Drive Theory of Social Facilitation*).

Door-in-the-Face-Technik Durch eine vorgeschobene große Forderung erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass einer nachgeschobenen kleineren Bitte zugestimmt wird – vorausgesetzt die erste Forderung liegt in einem realistischen Bereich.

Drive-Theorie der sozialen Erleichterung Die Anwesenheit anderer Personen bewirkt eine Steigerung der physiologischen Erregung und fördert damit die Ausführung der → *dominanten Reaktion*. Dies kann bei einfachen oder gut geübten Aufgaben zu einer Leistungsverbesserung (→ *soziale Erleichterung*), bei schwierigen oder ungeübten Aufgaben zu einer Leistungsverschlechterung (→ *soziale Hemmung*) führen.

Dual Path Model of Collective Action Erlebt die machtlosere Minderheit die Situation als instabil und damit veränderbar, erlebt sie Ärger und greift zu normativen, legalen Mitteln des Widerstands. Sieht sie die Situation als stabil an, neigt sie vermehrt zu gewaltsamen und illegalen Mitteln und erlebt Verachtung.

Duncker-Aufgabe Problemlöseaufgabe zur Messung kreativen Denkens; beispielsweise hat eine Versuchs-

person eine Schachtel mit Reinsnägeln, eine Kerze und eine Streichholzschachtel zur Verfügung und soll die Kerze so an der Wand befestigen, dass nach dem Anzünden kein Wachs auf den Boden tropft.

E

Easy-Escape-Bedingungen Bedingungen, unter denen die Kosten für unterlassene Hilfe gering sind; führen zu einer Verringerung des Auftretens von Hilfeverhalten; sind gegeben, wenn zukünftige Interaktionen mit der hilfsbedürftigen Person unwahrscheinlich sind, der potenzielle Helfer eine Rechtfertigung für das Unterlassen der Hilfeleistung hat oder keine negative Bewertung durch das soziale Umfeld erwarten muss.

Effekt der räumlichen Nähe (Proximity- oder Proximity-Effekt) Der Effekt der räumlichen Nähe bezeichnet den Umstand, dass Menschen die sich häufiger begegnen, sich gegenseitig sympathischer finden und häufiger Freundschaften knüpfen als Menschen, die sich seltener begegnen.

Effekt des gemeinsamen Wissens Die → *Gruppe* konzentriert sich auf Informationen, die bereits allen bekannt sind, d. h. auf das gemeinsame Wissen. Informationen, die nur einzelnen Mitgliedern bekannt sind (nicht geteiltes Wissen), kommen häufig nicht zur Sprache oder erhalten weniger Aufmerksamkeit.

Effekt von Durchschnittlichkeit (Averageness-Effekt) Tendenz, mehrere gemittelte Gesichter schöner zu finden als die einzelnen Gesichter, aus denen sich das gemittelte Gesicht ergibt.

Eigengruppe (Ingroup) → *Gruppeder* man selbst angehört.

Eigengruppenaufwertung (Ingroup Favoritism) Tendenz, die eigene → *Gruppe* bzw. Mitglieder der → *Eigengruppe* besonders positiv zu bewerten und bei der Verteilung von Ressourcen zu bevorzugen.

Eigengruppenprojektion Eine übergeordnete Gruppe wird der eigenen Sub- oder Teilgruppe als ähnlicher wahrgenommen als dies außenstehende Beurteiler tun würden. Merkmale der Eigengruppe werden also in die übergeordnete Gruppe projiziert, wodurch die Eigengruppe für die übergeordnete Gruppe als prototypischer erscheint (siehe auch → *Prototyp* und → *Typikalität*).

Einfluss → *informativer Einfluss* → *normativer Einfluss*, → *sozialer Einfluss*.

Einsamkeit Negatives Erleben des Alleinseins oder der Stress sozialer Isolation. Einsam fühlen sich Menschen,

wenn sie gern mehr oder andere soziale Beziehungen hätten, als sie tatsächlich haben.

Einstellung Eine kognitive Repräsentation, die aus einer zusammenfassenden Bewertung eines Einstellungsobjekts besteht. Einstellungsobjekte können Personen, Sachverhalte, Objekte, Ideen und vieles mehr sein. Einstellungen bestehen aus einer → *kognitiven*, einer → *affektiven* und einer Verhaltenskomponente, haben eine kognitive und eine motivationale Funktion und können im Gedächtnis gespeichert oder situativ konstruiert sein. Man unterscheidet weiterhin zwischen deliberativen/→ *expliziten* und automatischen/→ *impliziten* Einstellungen.

emotionale Unterstützung Eine Person tröstet, beruhigt und ermutigt eine andere Person, freut sich mit ihr, hört ihr zu und signalisiert Verständnis, Nähe und Verlässlichkeit (siehe auch → *instrumentelle Unterstützung*).

Emotionen Starke → *Gefühle*, die einen Objektbezug aufweisen, d. h. auf einen Gegenstand oder eine Person gerichtet sind. Emotionen sind im Vergleich zu → *Stimmungen* meist von kürzerer Dauer und größerer Intensität.

Empathie Fähigkeit/Zustand des Einfühlens in eine andere Person; begünstigt → *altruistisches Verhalten*.

Empathie-Altruismus-Hypothese Die Not eines anderen Menschen kann bei potenziellen Helfern eine empathische Reaktion auslösen. → *Empathie* wiederum motiviert zu → *altruistischem Verhalten*, bei welchem nicht egoistische Kosten-Nutzen-Überlegungen, sondern vor allem die echte Besorgnis um das Wohl des anderen maßgeblich ist.

Empathievermeidung Menschen verstehen intuitiv, dass Empathie zu Hilfeverhalten motiviert. Ist Hilfe mit hohen Kosten verbunden, vermeiden sie deshalb Situationen, die → *Empathie* auslösen.

Empfindungen kognitive/nichtaffektive → *kognitive/nichtaffektive Empfindungen*.

Empowering Leadership Führungsstil, der die Eigeninitiative von Mitarbeitern fördert, indem die Führungsperson mit gutem Beispiel vorangeht, gemeinsam entscheidet, informiert, berät und Anteil nimmt.

Entweder-oder-Aufgaben Entscheidungsaufgaben, für die nur eine richtige Lösung existiert (→ *disjunktive Aufgaben*).

Erregungstransfer Erregung aus einer vorausgegangenen Aktivität kann auf eine neue

Erregungssituation übertragen werden. Dabei wird die Erregung fälschlicherweise für eine Folge der neuen Erregungssituation gehalten, also fehlattribuiert. Eine solche fehlattribuierte Erregung kann die Aggressionsbereitschaft erhöhen, wenn sie beispielsweise als Ärger oder → *Frustration* interpretiert wird.

evaluatives Konditionieren Raumzeitliche Paarung eines → *affektiv* neutralen Stimulus mit einem valenten Stimulus, in dessen Folge eine Änderung der Wertigkeit des vormals neutralen Stimulus bewirkt wird; relevant im Prozess der Gefühls- und der Einstellungsbildung.

Experiment Forschungsmethode, bei der in einem kontrollierten Setting durch systematische Variation mindestens einer → *unabhängigen Variablen* deren Wirkung auf mindestens eine → *abhängige Variable* untersucht wird. Nicht untersuchte Einflussfaktoren werden ausgeschlossen oder, wenn dies nicht möglich ist, konstant gehalten.

Experimentalgruppe (EG) Gruppe von Versuchspersonen, der in einem → *Experiment* die Experimentalbedingung, d. h. die Stufe der → *unabhängigen Variablen*, zugewiesen wird, bei der im Vergleich zur Kontrollbedingung eine bestimmte Veränderung in der → *abhängigen Variablen* erwartet wird.

explizit Bewusst deutlich (Gegenteil: → *implizit*).

explizite Einstellungsmessung Messung von → *Einstellungen*, indem diese mittels direkter, selbstberichtender Verfahren erhoben werden (z. B. durch → *Ratingskalen*) (siehe auch → *implizite Einstellungsmessung*).

external Außerhalb der Person liegend; situations-, umweltbedingt (Gegenteil: → *internal*).

extrinsische Motivation Von außen kommende Motivation aufgrund von → Belohnungen und/oder äußerem Druck (Gegenteil: → *intrinsische Motivation*).

F

Fatism → *Vorurteile* gegenüber übergewichtigen Personen, Unterform des → *Appearance Prejudice*.

Faustregel → *Heuristik*.

Fehlattribution Falsche Ursachenzuschreibung bzw. Verwechslung der Ursache, beispielsweise des eigenen → *Arousal*.

feindselige Aggression Erfolgt aus Emotionen (wie Ärger, Wut) heraus und dient dazu, jemandem zu

schaden; auch heiße → *Aggression* genannt (siehe auch → *instrumentelle Aggression*).

Fischteichereffekt (Big-Fish-Little-Pond-Effekt) Das größere akademische Selbstvertrauen eines guten Schülers in einer leistungsschwächeren Klasse.

Fitness → *biologische Fitness*.

Foot-in-the-Door-Prinzip Durch eine vorgeschobene kleine Bitte erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass einer nachgeschobenen größeren Bitte zum gleichen Inhaltsbereich zugestimmt wird.

Forced/Induced Compliance Erzwungene Einwilligung; wird eine Person dazu gebracht, öffentlich eine Meinung zu vertreten, die nicht ihrer privaten Meinung entspricht, so entsteht → *kognitive Dissonanz*. Zum Zwecke der → *Dissonanzreduktion* kann die Person ihre private Meinung der öffentlich geäußerten anpassen, die ausgeführte Handlung nachträglich aufwerten sowie die negativen Konsequenzen bagatellisieren.

Framing Einbettung oder Verpackung einer Information.

Free-Rider Effect → *Trittbrettfahren*.

Fremdgruppe (Outgroup) → *Gruppe*, der man nicht angehört.

Fremdgruppenabwertung (Outgroup Derogation) Tendenz, in Intergruppenvergleichen die → *Fremdgruppe* abzuwerten.

Fremdgruppenhomogenitätseffekt Tendenz, Mitglieder der → *Fremdgruppe* als einander ähnlicher wahrzunehmen, als diese tatsächlich sind, und ähnlicher als Mitglieder der → *Eigengruppe*.

Freunde Menschen, die man mag, deren Gesellschaft man genießt, mit denen man Interessen und Aktivitäten teilt, die hilfreich und verständnisvoll sind, denen man vertrauen kann, mit denen man sich wohlfühlt und die → *emotionale Unterstützung* gewähren.

Frustration Unerwartete Blockade eines wichtigen Ziels.

Frustrations-Aggressions-Hypothese Annahme, dass → *Frustration* eine wichtige Quelle negativer Gefühle ist und die Bereitschaft zu → *Aggression* erhöht.

fundamentaler Attributionsfehler Tendenz, den Einfluss dispositiver Faktoren auf das Verhalten anderer Personen zu über- und den Einfluss situativer Faktoren zu unterschätzen. Dadurch kommen häufig Fehlurteile

zustande; eine der Ursachen für den → *Correspondence Bias*.

G

Gamification Gestaltung von Internetanwendungen und Apps, die nicht primär als Spiele konzipiert sind, mit Elementen, die an Spiele erinnern (z. B. Wettbewerb, Herausforderung, Glück, Humor, Vorstellungswelten, Rollenübernahme). Ziel ist eine Erhöhung der Attraktivität der Apps und damit häufigerer oder längerer Gebrauch.

Gedächtnissystem, transaktives → *transaktives Gedächtnissystem*.

Gefühl Begriff, der umgangssprachlich für eine Vielzahl von Empfindungen verwendet wird. Wichtige Formen sind → *Stimmungen* und → *Emotionen*.

General Aggression Model (GAM) Modellhafter Versuch, bestehende Annahmen zur Entstehung von *Aggression* zu integrieren. Dieses Modell berücksichtigt sowohl personale als auch situative Faktoren.

genetischer Erfolg → *biologische Fitness*.

Gerechtigkeitsnorm → *Soziale Norm* bezüglich der Ver- oder Zuteilung von Ressourcen; besagt beispielsweise im Rahmen von Hilfeverhalten, dass vor allem den Personen geholfen wird, die Hilfe auch verdienen.

Gimpel-Effekt (Sucker Effect) Variante des → *sozialen Faulenzens*, bei der Gruppenmitglieder ihre Leistung reduzieren, wenn sie den Eindruck haben, dass sich die anderen Mitglieder nicht oder nicht so sehr wie sie selbst anstrengen.

Glass Ceiling (gläserne Decke) Bezeichnung für die Tatsache, dass Frauen in höheren Managementebenen, trotz größerer Chancengleichheit in anderen Bereichen, nach wie vor unterrepräsentiert sind.

Glaube an eine gerechte Welt → *Selbstwertdienliche Attribution*, die die Annahme beinhaltet, dass guten Menschen Gutes widerfährt und dass Menschen, denen Schlechtes widerfährt, dies auch verdienen.

Gleichnis vom barmherzigen Samariter Bibelstelle (Lukas 10, 29–37), die in → *Experimenten zu prosozialem Verhalten* dazu genutzt wird, prosoziale Normen (→ *soziale Norm*) zu aktivieren.

Gruppe → Im engeren Sinn Ansammlung von zwei oder mehr Personen, die folgende Kriterien aufweist: Interaktion, gemeinsame Ziele, → *Wir-Gefühl* und zeit-

liche Stabilität. Diese Kriterien grenzen eine Gruppe gegenüber einer bloßen Ansammlung von Menschen sowie gegenüber einer → *Masse* ab. Im weiteren Sinn: Erfordert nur, dass sich zwei oder mehr Personen selbst als Mitglieder der gleichen sozialen → *Kategorie* wahrnehmen. Solche sozialen Kategorien sind beispielsweise das Geschlecht oder die eigene ethnische Zugehörigkeit.

Gruppenauswahl Wenn Menschen zwischen verschiedenen → *Gruppen* wählen können, streben sie die Zugehörigkeit zu der Gruppe an, von der sie sich den größten Nutzen versprechen. Für die Gruppenauswahl sind neben materiellem und psychologischem Nutzen zudem frühere Erfahrungen mit ähnlichen Gruppen und die Ähnlichkeit/→ *Passung* der eigenen Person zu den bestehenden Gruppenmitgliedern relevant.

Gruppenbildung Personen bilden Gruppen, um gemeinsam Ziele zu erreichen, Sicherheit, Schutz und Macht zu erhalten, ihre sozialen Bedürfnisse zu befriedigen und ihr → *Selbstwertgefühl* zu stärken. Gruppenzugehörigkeiten machen einen wichtigen Teil der → *sozialen Identität* aus.

Gruppendenken (Groupthink) Theoretische Erklärung für das Zustandekommen fataler Gruppenscheidungen, wonach die Kohäsion eine zentrale Rolle spielt. Um → *Kohäsion* aufrechtzuerhalten und nicht durch Konflikte zu beeinträchtigen, wird versucht, möglichst schnell – und damit mitunter auf Kosten der Entscheidungsqualität – einen Konsens zu finden. Neuere Forschung konnte den entscheidenden Einfluss der Kohäsion nicht bestätigen.

Gruppenleistung Sie ergibt sich aus der → *potenziellen Produktivität* zuzüglich der → *Prozessgewinne* und abzüglich der → *Prozessverluste*. Die Summe der beiden letzten Variablen bezeichnet man als → *Prozessbilanz*.

Gruppennorm → *soziale Norm*.

Gruppenpolarisierung Die → *Gruppe* vertritt – im Vergleich zu den ursprünglichen Meinungen ihrer Mitglieder vor der Diskussion – eine extremere Position. Ursachen sind wiederholte Äußerungen, → *informativer Einfluss*, → *normativer Einfluss* und → *sozialer Vergleich*.

Gruppenproduktivität → *Gruppenleistung* und → *Illusion der Gruppenproduktivität*.

Gruppenstruktur Organisierende und konstituierende Merkmale einer → *Gruppe*; die wichtigsten sind → *Rollen*, → *Normen*, → *Status* und → *Kohäsion*.

Gruppenzusammenhalt → *Kohäsion*.

H

Halo-Effekt Bezeichnet das Phänomen, dass der Gesamteindruck, den eine Person auf andere macht, durch ein einzelnes positives Merkmal, wie beispielsweise ihre Attraktivität, dominiert wird.

Helfen impulsives → *impulsives Helfen*.

Helferidentität → *Selbstbild* als besonders hilfsbereite Person, welches durch → *dispositionale Attributionen* von Hilfeverhalten aufgebaut wird; Teil der → *persönlichen Identität*.

Helper's High Besonders positive → *Stimmung*, die durch Hilfeverhalten hervorgerufen wird.

Heuristik Faustregel, die eine schnelle, sparsame und meist hinreichend genaue Urteilsbildung ermöglicht. Die wichtigsten Heuristiken sind die → *Repräsentativitätsheuristik*, die → *Verfügbarkeitsheuristik* und die → *Ankerheuristik*.

Hidden Profile Liegt vor, wenn im Rahmen einer Gruppenaufgabe die korrekte Lösung aus den verschiedenen Informationspaketen, die den einzelnen Gruppenmitgliedern vorliegen, nicht zu erkennen ist, wohl aber, wenn die Gruppenmitglieder ihre Informationspakete zusammennehmen. Spielt bei der Untersuchung des → *Effekts des gemeinsamen Wissens* eine Rolle.

Hilfeverhalten → *prosoziales Verhalten*.

Hinweisreize (Cues) Auf diese wird beispielsweise bei der oberflächlichen Verarbeitung von Persuasionsbotschaften zurückgegriffen (siehe auch → *Hinweisreize für Aggressivität*).

Hinweisreize für Aggressivität Reize, die mit → *Aggression/aggressiven Handlungen* assoziiert sind, wie beispielsweise Schusswaffen. Im Falle emotionaler Erregung können sie aggressionsintensivierend wirken.

Hypothesentesten, selektives/positives → *selektives/positives Hypothesentesten*.

I

IAT → *Implicit Association Test*.

Identifiable-Victim-Effekt Durch Herausstellen einzelner, identifizierbarer Opfer von Katastrophen werden stärkeres Mitgefühl und größere Hilfsbereitschaft hervorgerufen als durch Berichte über eine große Zahl anonym bleibender Opfer.

Identität → *personale Identität*, → *soziale Identität*.

Ideologie Sozial geteilte Grundannahmen über die Wirklichkeit, die die Interpretation einer Vielzahl von Geschehnissen beeinflussen, normalerweise ohne dass wir uns dessen bewusst sind.

Ideomotor-Prinzip Durch Aktivierung von Konzepten werden damit verbundene motorische Komponenten voraktiviert, die dann leichter ausgeführt oder spontan ausgeführt werden. Der Gedanke an Essen könnte also beispielsweise das Hand-zum-Mund-Führen voraktivieren.

ikonisches Foto Foto von einem historischen Ereignis, das große Berühmtheit erlangt und das Ereignis dadurch als Symbol oder Ikon repräsentiert.

Illusion der Einstimmigkeit Symptom, das in der Theorie des → *Gruppendenkens* beschrieben wird und den (verzerrten) Eindruck von Einstimmigkeit unter den Gruppenmitgliedern bezeichnet. Dieser kommt dadurch zustande, dass abweichende Meinungen nicht geäußert werden.

Illusion der Gruppenproduktivität Bei der Arbeit in der → *Gruppe* überschätzt der Einzelne die Höhe des eigenen Beitrags zur gesamten → *Gruppenleistung*. Dies trägt auch dazu bei, dass sich der Glaube, eine Gruppe leiste grundsätzlich mehr als ihre Einzelmitglieder, hartnäckig hält.

Illusion der Unanfechtbarkeit Symptom, das in der Theorie des → *Gruppendenkens* beschrieben wird und die verzerrte Wahrnehmung der Gruppenmitglieder bezeichnet, nichts und niemand könne der → *Gruppe* etwas anhaben. Dadurch entsteht ein überzogener Optimismus.

illusorische Korrelation Wahrgenommene Zusammenhänge, obwohl diese gar nicht oder zumindest nicht in dem angenommenen Ausmaß bestehen.

imaginale Bestätigung Im Rahmen der Bestätigung von → *Vorurteilen* kann eine nur vorgestellte Episode ebenso wie eine tatsächlich erlebte Episode als (verzerrende) Evidenz für ein → *Stereotyp* fungieren.

Imitation Nachahmung; die Imitation des Verhaltens anderer wird auch als → *Modelllernen* oder Beobachtungslernen bezeichnet. Wir imitieren bevorzugt Personen, die wir mögen und denen wir uns zugehörig fühlen. Für die Imitation nonverbalen Ausdrucksverhaltens ist auch der Begriff → *Mimikry* gebräuchlich.

Implicit Association Test (IAT) Reaktionszeitverfahren, das die Assoziationsstärke von → *Kategorien* misst; basiert auf der Annahme, dass es leichter fällt, mit

der valenzkompatibel besetzten als mit einer valenzinkompatibel besetzten Antworttaste auf assoziierte Konzepte zu reagieren. Aus der Reaktionszeitdifferenz zwischen einer valenzkompatiblen Bedingung, in der assoziierte Konzepte jeweils der gleichen Antworttaste zugeordnet sind (z. B. alter Mensch – negativ), und einer inkompatiblen Bedingung, in der assoziierte Konzepte jeweils verschiedenen Antworttasten zugeordnet sind (z. B. alter Mensch – positiv), wird die Stärke der → *Assoziation* und damit letztendlich die → *Einstellung* der Person erschlossen.

implizit Nicht unmittelbar zugänglich, nicht bewusst (Gegenteil: → *explizit*).

implizite Einstellungsmessung Messung von → *Einstellungen*, indem diese aus den Leistungsdaten einer Person (z. B. Reaktionszeiten oder Fehlerraten in einem → *Stroop-Test*) erschlossen werden (siehe auch → *explizite Einstellungsmessung*).

implizite Theorien Annahmen bzgl. bestimmter Sachverhalte (z. B. dem Zusammenhang von Intelligenz und Attraktivität), die nicht explizit sind, d. h. nicht bewusst formuliert und vertreten werden.

Impression Management Strategien, mit denen versucht wird, einen bestimmten (meist einen guten) Eindruck bei anderen zu hinterlassen.

impulsives Helfen Sonderfall → *prosoziales Verhalten*, bei dem die rationale Abwägung potenzieller Kosten für Helfen keine oder nur eine sehr untergeordnete Rolle zu spielen scheint; findet sich beispielsweise in eindeutigen, realistischen Situationen, wenn eine Beziehung zwischen Opfer und Helfer besteht und/oder eine starke Erregung (z. B. durch Leiden des Opfers) empfunden wird.

individualistische Kultur Kulturkreis, in dem individuelle Fähigkeiten und persönlicher Erfolg im Fokus der Aufmerksamkeit stehen; als individualistische Kulturen gelten z. B. Westeuropa oder Nordamerika (siehe auch → *kollektivistische Kultur*).

informativer Einfluss → Sozialer Einfluss, der auf dem angenommenen Informationswert der Meinung anderer beruht; führt meist zu → *Konversion*.

Ingroup Favoritism → *Eigengruppenaufwertung*.

injunktive Norm Wahrnehmung, welches Verhalten von anderen befürwortet oder abgelehnt wird (was man tun soll). Besonders relevant ist, was die Mehrheit der Eigengruppenmitglieder befürwortet oder ablehnt (siehe auch → *deskriptive Norm* und → *soziale Norm*).

instrumentelle Aggression Dient als Mittel, um ein Ziel zu erreichen, das über die Schädigung des anderen hinausgeht; auch als kalte → *Aggression* genannt (siehe auch → *feindselige Aggression*).

instrumentelle Unterstützung Eine Person hilft einer anderen praktisch (siehe auch → *emotionale Unterstützung*).

Integration → *Akkulturationsstrategie*, bei der eine Gruppe weitgehend den Bezug zu ihrer Herkunftskultur behält, aber auch kulturelle Merkmale der anderen Gruppe übernimmt.

interaktives Problemlösen Interventionstechnik in politischen Konflikten, die Intergruppenkontakt gemeinsam mit strukturierten Gesprächsrunden zur Vorbereitung und Begleitung offizieller Verhandlungen nutzt.

Interdependenz Gegenseitige Abhängigkeit; Merkmal vieler überdauernder Beziehungen. Je enger die Beziehung ist, umso mehr Interdependenz besteht normalerweise auch, in Form von Austausch oder gemeinsamer Nutzung von Ressourcen, gemeinsamen Zielen, gegenseitiger Unterstützung und nicht zuletzt emotionalen Bedürfnissen wie dem Bedürfnis nach Intimität.

interkulturelle Beziehung → *Soziale Beziehung*, bei der Personen aus unterschiedlichen → *Kulturen* kommen.

internal Innerhalb der Person liegend, durch die Person bedingt (Gegenteil: → *external*).

internale Attribution → *dispositionale Attribution*.

Intimität Eine Facette von Liebe, die durch gegenseitiges wohlwollendes Verständnis, positive, warme Gefühle füreinander sowie die Kommunikation von Zuneigung (durch Worte, tatkräftige Unterstützung und nonverbale Signale) geprägt ist.

intrinsische Motivation Aus einem inneren Antrieb entstehende Motivation durch Interesse und/oder Spaß an der Tätigkeit (Gegenteil: → *intrinsische Motivation*).

Investment-Modell Modell, das annimmt, dass sich das Commitment in Partnerschaften aus der Zufriedenheit mit der Beziehung, der Qualität möglicher Alternativen und dem bisherigen Investment vorhersagen lässt. Die Zufriedenheit wiederum wird beeinflusst von Kosten und Nutzen der Beziehung sowie vom Vergleichsniveau.

J

Jigsaw-Classroom-Technik Bezeichnung für eine bestimmte Klassensituation, die → *Vorurteile* vermindern und das → *Selbstwertgefühl* der Schüler erhöhen soll. Die Schüler arbeiten in gemischten Kleingruppen, und jeder Schüler ist hinsichtlich der Erarbeitung des Unterrichtsstoffs von den Leistungen anderer Schüler abhängig. Die Leistungen der einzelnen Schüler fügen sich wie ein Puzzle (engl. *jigsaw*) zusammen.

Judostrategien Strategien → *sozialen Einflusses*, die sich der Mechanismen menschlicher Informationsverarbeitung – im Speziellen der → *Urteilsheuristiken* – bedienen, um andere dazu zu bringen, etwas Bestimmtes zu tun oder zu unterlassen.

K

Kategorie Elementare Wissensstruktur; Gruppierung von zwei oder mehr unterscheidbaren Objekten, die ähnlich behandelt werden.

Katharsis (griech. κάθαρσις, „Reinigung“) Emotionale Entlastung aufgrund des Durchlebens bestimmter → *Affekte*.

Katharsishypothese Annahme, dass das Ausführen jeglicher aggressiver Handlungen – gegen Objekte oder beliebige Personen – ärger- und aggressionsreduzierende Effekte hat.

Kin Selection → *Verwandtenselektion*.

Kindenschema Konfiguration von Merkmalen, insbesondere Gesichtszügen, die wir automatisch verarbeiten und als niedlich empfinden.

Kognition In der → *Psychologie* der Oberbegriff für die mentalen Prozesse der Informationsverarbeitung; dazu zählen Wahrnehmung, Erkennen, Vorstellen, Urteilen, Gedächtnis, Lernen und Denken (siehe auch → *soziale Kognition*).

kognitiv Auf → *Kognitionen* bezogen.

kognitive Dissonanz Innerer Konflikt, der durch das Auftreten miteinander unvereinbarer → *Kognitionen* hervorgerufen wird. Der als unangenehm empfundene Zustand motiviert zur → *Dissonanzreduktion*.

kognitive Kapazität Maß an spezifischen Gehirnaktivitäten, die aktuell zur Bearbeitung einer Aufgabe zur Verfügung stehen. Da die kognitive Kapazität beschränkt ist, muss in manchen Situationen auf Vereinfachungen (z. B. → *Heuristiken*) zurückgegriffen werden.

Kohäsion Zusammenhalt einer → *Gruppe*, der sich darin widerspiegelt, wie gerne die Gruppenmitglieder Teil der Gruppe bleiben wollen; resultiert aus allen Kräften, die die Mitglieder motivieren, in der Gruppe zu bleiben.

Köhler-Effekt → *Unverzichtbarkeit*.

Koinzidenz Gemeinsames Auftreten zweier oder mehrerer Ereignisse, das auch zufällig sein kann (→ *illusorische Korrelation*).

kollektivistische Kultur Kulturkreis, in dem gemeinsamer Verantwortung und kollektivem Wohl großer Wert beigemessen wird; als kollektivistische Kulturen gelten z. B. Asien oder Israel (siehe auch → *individualistische Kultur*).

Kompensation → *soziale Kompensation*.

Konditionieren → *evaluatives Konditionieren* und → *operantes/instrumentelles Konditionieren*.

Konformität Übereinstimmung/Anpassung des eigenen Verhaltens oder der eigenen Meinung mit dem/ an das Verhalten bzw. mit der/an die Meinung anderer; kann über → *informativen Einfluss* oder → *normativen Einfluss* bewirkt werden.

Konformitätsdruck Druck, sich gemäß der Gruppe zu äußern und zu verhalten bzw. sich der → *Gruppe* anzupassen; bezeichnet in der Theorie des → *Gruppendenkens* den massiven Druck der Gruppe auf Zweifler in den eigenen Reihen, wodurch diese dazu gebracht werden, die Gruppenmeinung nicht mehr infrage zu stellen (→ *Compliance*).

konjunktive Aufgabe → *Aufgabenart*, die erfordert, dass eine Aufgabe von jedem Gruppenmitglied einzeln erfolgreich ausgeführt wird (z. B. das Besteigen eines Berges). Die → *potenzielle Produktivität* der → *Gruppe* ist maximal so gut wie die Leistung des schlechtesten/schwächsten Mitglieds.

Konsistenz Widerspruchsfreiheit. Im Rahmen der Kausalattribution das Ausmaß, in dem sich eine Person in der gleichen Situation über die Zeit hinweg gleich verhält. In der Forschung zu → *sozialem Einfluss* bezeichnet Konsistenz das Ausmaß an Übereinstimmung der Meinungen in einer → *Gruppe*, sowohl zwischen den Mitgliedern als auch über die Zeit hinweg. Konsistenz ist ein wichtiger Faktor für → *Minderheiteneinfluss*. Innerhalb einer Person ist kognitive Konsistenz (auch Konsonanz) das Gegenteil von → *kognitiver Dissonanz*.

Konsistenzbestreben Menschen empfinden es als angenehm, wenn sich ihre *Einstellungen* sowie die

Komponenten der Einstellungen in einem harmonischen, spannungsfreien Zustand zueinander befinden, und streben daher einen solchen Zustand an (→ *Konsistenz*, → *kognitive Dissonanz*). Die Judostrategie „Erzielen von → *Commitment*“ macht sich Konsistenzstreben zunutze, um → *sozialen Einfluss* auszuüben.

Kontakthypothese Annahme, dass Feindseligkeiten und → *Vorurteile* durch vermehrten Kontakt zwischen den → *Gruppen* vermindert werden können. Statusgleichheit, Kooperation und gemeinsame Ziele sowie Unterstützung durch Autoritäten/Institutionen erleichtern/verbessern die positiven Effekte von Intergruppenkontakt.

Kontrast Im Prozess der Informationsverarbeitung können verfügbare → *Konzepte* (z. B. Wissen über die Eigenschaften einer Person) neuen Eindrücken widersprechen, sodass Einschätzungen (z. B. Personenbeurteilungen) in Richtung der bestehenden Inhalte korrigiert werden (Gegenteil: → *Assimilation*).

Kontrastprinzip Je nach Vergleichsgrundlage nehmen wir ein und dieselbe Sache unterschiedlich wahr. Urteilsgegenstände gewinnen beispielsweise an Attraktivität, wenn sie zusammen mit weniger positiven Alternativen präsentiert werden, und verlieren an Wert im Zusammenhang mit extrem attraktiven Alternativen.

Kontrollgruppe Gruppe von Versuchspersonen, der in einem → *Experiment* nicht die Experimentalbedingung zugewiesen wird, d. h. der die Stufe der → *unabhängigen Variablen* zugewiesen wird, bei der im Vergleich zur Experimentalbedingung keine Veränderung in der → *abhängigen Variablen* erwartet wird.

Kontrollvariable Variable, deren Einfluss im → *Experiment* nicht systematisch variiert wird (z. B. das Geschlecht der Versuchspersonen), die aber erhoben wird, um ungewollte Einflüsse auf die → *abhängige Variable* zu erfassen.

Konversion Form von → *Konformität*, die vorliegt, wenn sich eine Person nicht nur öffentlich der Meinung bzw. dem Verhalten anderer anschließt, sondern auch innerlich davon überzeugt ist, dass sie damit richtig liegt bzw. handelt (→ *informativer Einfluss*).

Konversionstheorie Zwei-Prozess-Theorie, die annimmt, dass der Einfluss von Mehr- und Minderheiten auf qualitativ unterschiedlichen Prozessen beruht. Eine von der eigenen Meinung abweichende Mehrheit setzt einen Vergleichsprozess in Gang („Was sagen sie?“) und führt meist auf direktem Wege zu öffentlicher, aber nicht notwendigerweise zu privater → *Konformität* mit der Mehrheit (→ *Compliance*).

Eine von der eigenen Meinung abweichende Minderheit setzt einen Validierungsprozess in Gang („Warum sagen sie das?“) und beeinflusst indirekt und langfristig – über divergentes Denken und systematische Verarbeitung – die private, nicht notwendigerweise aber die öffentliche Meinung der Mehrheit.

Koordinationsverluste → *Prozessverlust* bei der Arbeit in → *Gruppen*; der Leistungsverlust entsteht durch organisatorische Überlagerung der Aktivitäten einzelner Gruppenmitglieder (z. B. suboptimaler Informationsfluss oder sich widersprechende Ziele).

Korrelation Beschreibt den statistischen Zusammenhang zwischen Variablen; als Korrelationsmaß ist r mit einem Wertebereich von -1 bis $+1$ gebräuchlich. Dabei ist der Zusammenhang umso größer, je näher r an -1 (negativer Zusammenhang) oder $+1$ (positiver Zusammenhang) liegt; bei $r=0$ ist kein Zusammenhang feststellbar. Korrelationen erlauben keine Aussage über Kausalität (→ *Ursache-Wirkungs-Zusammenhang*; siehe auch → *illusorische Korrelation*).

Korrespondenzprinzip Es gibt nur dann einen engen Zusammenhang zwischen → *Einstellung* und Verhalten, wenn beide Maße im Grad ihrer Spezifikation übereinstimmen (→ *Einstellungsspezifikation*).

Kränkungs-Aggressions-Kreislauf Nach Kränkungen der eigenen Ehre wird diese über aggressives oder gewalttätiges Verhalten wiederherzustellen versucht; verdeutlicht, wie sich kulturelle Normen (→ *soziale Norm*) in den → *Kognitionen*, → *Emotionen*, im Verhalten und in den physiologischen Reaktionen von Personen manifestieren (→ *Kultur der Ehre*).

Kultur Die von Personen durch → *Sozialisation* erworbenen, für eine → *Gruppe* spezifischen Handlungs- und Denkmuster, Erwartungen, Einstellungen, Werte, (auch affektive) Reaktionsweisen sowie die Praktiken und Artefakte, die die Gruppe als Ganzes kennzeichnen. Die deutsche Sprache kennzeichnet beispielsweise die Kulturen Deutschlands, Österreichs und vieler schweizerischer Regionen, während Dialekte, Religion, politische Einstellungen oder Kleidung bestimmte Regionen oder Bevölkerungsgruppen kennzeichnen. Bezieht man sich auf die spezifische Kultur einer Unter- oder Teilgruppe, spricht man auch von Subkultur (z. B. Regionalkultur, Jugendkultur).

Kultur der Ehre (Culture of Honor) Kultur, in der Normen (→ *soziale Norm*) herrschen, die → *Aggressionen* legitimieren, beispielsweise die Bereitschaft, auf Gewalt und Bedrohungen mit Gewalt zu reagieren (siehe auch → *individualistische Kultur* und → *kollektivistische Kultur*).

L

Lean Production → teilautonome Arbeitsgruppe.

Leichtigkeit der Verarbeitung (Fluency) Kognitives Gefühl, das entsteht, wenn Wahrnehmungsinhalte einfach zu erkennen sind, beispielsweise, weil man sie schon oft gesehen hat, weil sie sich gut vom Hintergrund abheben oder weil sie symmetrisch sind. *Fluency* ist ein positives Gefühl, das auch dem Eindruck von Vertrautheit zugrunde liegt.

Leichtigkeit des Abrufs (Ease of Retrieval) Sind Informationen für → *kognitive* Operationen leicht verfügbar, so stellt sich ein → *Gefühl* der Leichtigkeit des Abrufs ein. Dieses „kognitive Gefühl“ wird als heuristischer Hinweisreiz für die Urteilsbildung herangezogen und kann dazu führen, dass Wahrscheinlichkeiten nicht richtig eingeschätzt werden (→ *Verfügbarkeitsheuristik*).

Leidenschaft Facette oder Komponente von Liebe, gekennzeichnet durch Erregung und sexuelle Anziehung, die Sehnsucht und das Verlangen nach dem anderen.

Leistungsnorm → *Soziale Norm*, die das Leistungsniveau von Mitgliedern einer → *Gruppe* bestimmt.

Lexical Decision Task → *Wortentscheidungsaufgabe*.

Likert-Skala Zur → *Einstellungsmessung* benutzte → *Ratingskala*. Dabei wird den einzelnen Items ein Kontinuum von positiv bis negativ abgestuften Antwortkategorien zugeordnet, das in numerisch gleich große Abschnitte eingeteilt ist (z. B. von „stimme vollkommen zu“ bis „stimme überhaupt nicht zu“). Der Befragte kreuzt für jedes Item die für ihn am ehesten zutreffende Antwort an; das Einstellungsmaß ergibt sich dann aus dem Mittelwert aller Items in einem Themenbereich.

Lost-Letter-Technik In → *Quasiexperimenten* eingesetzte Technik, mit der untersucht wird, unter welchen Umständen „verloren gegangene“ Briefe von Passanten eher aufgehoben und abgeschickt werden; ein großer Prozentsatz zugesandter Briefe spricht beispielsweise für hohe Hilfsbereitschaft in der betreffenden Region.

Low-Ball-Technik Strategie → *sozialen Einflusses*, bei der zunächst durch einen äußeren Anreiz ein *Commitment* erzeugt wird. Nach einiger Zeit wird der Anreiz entfernt. In der Zwischenzeit haben sich neue Gründe für das Verhalten gefunden und halten dieses auch ohne den ursprünglichen Anreiz aufrecht.

M

Masse Große Ansammlung von Menschen, die eine geringe Strukturierung (→ *Gruppenstruktur*) aufweist und sich von einer → *Gruppe* im engeren Sinn dadurch unterscheidet, dass die anwesenden Personen nicht alle wechselseitig miteinander interagieren.

Mehrheit Teilgruppe innerhalb einer übergeordneten → *Gruppe*, die entweder mehr Mitglieder oder einen höheren Status als die → *Minderheit* hat.

Meinungswächter Das Auftreten selbst ernannter Meinungswächter wird als Symptom in der Theorie des → *Gruppendenkens* beschrieben; bringen Zweifler aktiv zum Schweigen.

Mere-Exposure-Effekt Effekt, der allein dadurch entsteht, dass man einem Reiz (wiederholt) ausgesetzt ist; beispielsweise löst die wiederholte Darbietung eines Reizes in uns Vertrautheit aus, was wiederum zu höherer Sympathie gegenüber dem Stimulus führt.

Michelangelo-Phänomen Mit ihrer Paarbeziehung zufriedene Personen neigen dazu, ihre Partner zu idealisieren, die sich im Laufe der Zeit häufig tatsächlich dem Idealbild annähern. Man könnte also sagen, dass glückliche Partner sich gegenseitig zu idealen Menschen „modellieren“, so wie Michelangelo Stein zu idealen Statuen modellierte.

Mimikry Nachahmung des → *nonverbalen Verhaltens* eines Gegenübers; erhöht die Wahrscheinlichkeit → *prosozialen Verhaltens*.

Minderheit Teilgruppe innerhalb einer übergeordneten → *Gruppe*, die entweder weniger Mitglieder oder einen geringeren Status als die → *Mehrheit* hat.

Minderheiteneinfluss Prozess, in dem die → *Minderheit* die → *Mehrheit* von ihrer Meinung oder Einstellung überzeugt.

Minimal Group Paradigm → *Paradigma der minimalen Gruppen*.

Missattribution → *Fehlattribution*.

Mobbing Insbesondere am Arbeitsplatz systematisch eingesetzte Form der instrumentellen → *Aggression*. Meist soll ein spezifisches Opfer geschädigt werden; hat zum Teil dramatische Konsequenzen für das Opfer.

Modell des aktiven Selbst Gemäß dieser Erklärung beeinflussen aktivierte → *Stereotype* anschließendes

Verhalten, indem sie verändern, wie wir uns selbst sehen. Dem Modell liegt die Annahme zugrunde, dass sich unser aktives → *Selbstkonzept* relativ rasch und deutlich ändern kann.

Modelllernen Prozess, in dem bestimmte Verhaltensweisen oder → *Gefühle* von anderen (beobachteten) Personen übernommen werden, ohne dass eigene (negative oder positive) Erfahrungen mit dem Reiz vorliegen.

Mood-Maintenance-Hypothese Hilfe kann aus dem Motiv heraus erfolgen, eine momentan positive → *Stimmung* zu erhalten. Dies ist eine Ursache dafür, dass in positiver Stimmung typischerweise mehr geholfen wird. Droht die Hilfehandlung jedoch die gute Laune zu verderben, findet sich bei positiv gestimmten Personen eine geringere Hilfsbereitschaft.

Motivationsverluste → *Prozessverlust* bei der Arbeit in → *Gruppen*; der Leistungsabfall resultiert aus einer bewussten oder unbewussten Anstrengungsreduktion von Gruppenmitgliedern (z. B. → *soziales Faulenzen*).

N

Name Dropping Strategie → *sozialen Einflusses*, bei der versucht wird, einem anderen dadurch sympathisch zu erscheinen, dass man sich mit Personen oder Ereignissen in Verbindung bringt, die der andere bereits mag.

Narzissmus Selbstliebe, überhöht positive Bewertung der eigenen Fähigkeiten/Qualitäten.

Need to belong → *Anschlussmotiv*.

Negative-State-Relief-Hypothese Hilfe kann aus dem Motiv heraus erfolgen, eine – beispielsweise durch den Notfall oder den Anblick des Opfers hervorgerufene – negative → *Stimmung* zu verbessern. Wird die Stimmung anderweitig gehoben, wird → *prosoziales Verhalten* als Stimmungsverbesserer unnötig, und es wird weniger geholfen.

nonverbales Verhalten Bewusst oder unbewusst gesendete nichtverbale Signale; dazu zählen Blickkontakt, Gesichtsausdruck und Mimik, Stimmlage, Gestik, Körperhaltung, Bewegung sowie Berührung und räumlicher Abstand gegenüber anderen.

Norm → *soziale Norm*.

normativer Einfluss → *Sozialer Einfluss*, der auf dem Bedürfnis nach Akzeptanz und Bestätigung durch andere beruht; führt meist zu → *Compliance*.

O

Oneness Gefühl des Einsseins mit einem anderen.

operantes/instrumentelles Konditionieren Die kontingente Paarung eines neutralen Stimulus mit einem positiven/negativen Stimulus führt zu einer Erhöhung/einem Absinken der Auftretenswahrscheinlichkeit dieses Stimulus. Anders ausgedrückt: Dem Verhalten in einer Situation folgt unmittelbar eine → *Belohnung* oder eine → *Bestrafung*, wodurch es in der Zukunft in ähnlichen Situationen häufiger bzw. seltener gezeigt wird.

Other-Enhancement Strategie, sich dem anderen sympathisch erscheinen zu lassen, indem man den anderen aufwertet.

Outgroup Homogeneity Effect → *Fremdgruppenhomogenitätseffekt*.

Outside View Planungsstrategie, die sich weniger auf Vorhersagen und Schätzungen stützt (*Inside View*) und stärker bemüht, die Erfahrungen einer Klasse ähnlicher Projekte zu untersuchen, eine grobe Verteilung der Ergebnisse für diese Referenzklasse darzustellen und dann das aktuelle Projekt in dieser Verteilung zu positionieren.

Overjustification Effect → *Überrechtfertigung*.

P

Paradigma der minimalen Gruppen (Minimal Group Paradigm) Experimentelle Prozedur, in der Personen willkürlich in minimale → *Gruppen* aufgeteilt werden, denen die Merkmale echter, gewachsener Gruppen fehlen. Damit kann der Einfluss untersucht werden, den die bloße Gruppenzugehörigkeit auf Intergruppenverhalten ausübt.

Passung Übereinstimmung, Kompatibilität; tritt beispielsweise zwischen motivationaler Orientierung einer Person und ihrem Verhalten, → *Affekt* und Informationsverarbeitung auf (z. B. hinsichtlich der → *Valenz* einer zu verarbeitenden Information und dem auszuführenden Verhalten wie Nicken).

Peergroup Bezeichnet eine spezielle → *Eigen-gruppe*, nämlich die → *Gruppe* gleichaltriger bzw. gleichgestellter Personen, der man sich zugehörig fühlt. Peergroups werden insbesondere im Kindes- und Jugendalter als wichtige Sozialisationsquelle angesehen.

personale Identität Merkmale, die eine Person ausmachen, wie die persönlichen Normen und Werte; der

Teil des → *Selbstkonzepts*, der sich nicht auf Gruppenzugehörigkeiten bezieht.

persönliches Unbehagen (*Distress*) Negative → *selbstzentrierte Gefühle* (Angst, Unruhe, Stress).

Persuasion Bemühen, die → *Einstellung* einer Person durch den Einsatz diverser Botschaften zu verändern.

Persuasive Arguments Explanation Bei Gruppenscheidungen bringen andere Gruppenmitglieder Argumente vor, die man selbst noch nicht bedacht hat und die die eigene Meinung zusätzlich stützen; kann dazu führen, dass extremere Positionen vertreten werden (→ *Gruppenpolarisierung*, → *Risky-Shift-Phänomen*).

Planungsfehler (*Planning Fallacy*) Unterschätzen von Kosten und Dauer eines Projekts.

pluralistische Ignoranz Untätigkeit, die aus der Beobachtung der fehlenden Reaktionen anderer resultiert. Beruht auf der Annahme, dass andere die Situation als harmlos einschätzen, woraus man schließt, dass die Situation tatsächlich ungefährlich ist. Daraus kann folgen, dass in einer Notsituation keiner dem Opfer zu Hilfe kommt (→ *Bystander-Effekt*).

pluralistische Ignoranz → *Gruppenpolarisierung*.

Position Offizielle Stellung innerhalb einer Organisationsstruktur.

positive Teststrategie Tendenz, solche Informationen zu suchen, die Vorannahmen bestätigen; z. B. werden bei einem Interview solche Fragen an eine Person gestellt, die den bereits bestehenden Eindruck bestätigen (→ *Confirmation Bias*).

potenzielle Produktivität Variable, die bei Gruppenarbeit beschreibt, was die → *Gruppe* leisten könnte, wenn jedes Mitglied seine Ressourcen optimal zur Aufgabenbewältigung einsetzen würde.

Primacy-Effekt Früher auftretende Informationen können einen größeren Einfluss auf die Einstellungsbildung haben, da noch keine weiteren Informationen eingegangen sind, die mit dem Abspeicherungsprozess im Langzeitgedächtnis interferieren.

Priming Voraktivierung durch Reize, die assoziativ mit dem Zielreiz verknüpft sind oder werden; „bahnt“ dem Zielreiz den Weg bzw. führt dazu, dass die voraktivierten Inhalte leichter zugänglich sind (siehe auch → *affektives Priming*, → *konzeptuelles*

Priming, → *prozedurales Priming* und → *semantisches Priming*).

Prinzip der Knappheit Möglichkeiten erscheinen umso erstrebenswerter, je schwerer sie zu erreichen sind. Knappheit bewirkt extremere Beurteilungen und Reaktanz.

Prinzip sozialer Bewährtheit (*Consensus implies Correctness*) Faustregel (→ *Heuristik*), die besagt: „Was alle machen, ist gut bzw. richtig.“

Proximity-Effekt → *Effekt der räumlichen Nähe*.

prosoziale Norm → *soziale Norm*, die sich auf → *prosoziales Verhalten* bezieht.

prosoziales Verhalten Bezeichnet eine freiwillige Handlung mit der Absicht, einer anderen Person etwas Gutes zu tun, die aber auch einen Nutzen für den Helfer beinhalten kann (→ *altruistisches Verhalten*).

Prototyp Charakteristischer Vertreter einer → *Kategorie* von Objekten oder Wesen, der die mit der Kategorie assoziierten Merkmale am besten repräsentiert.

Proximity-Effekt → *Effekt der räumlichen Nähe*.

Prozessbilanz Variable zur Bestimmung der → *Gruppenleistung*, die sich aus der Summe von → *Prozessverlusten* und → *Prozessgewinnen* ergibt.

Prozessgewinn Leistungszuwachs, der sich bei der Arbeit in → *Gruppen* gegenüber der Einzelarbeit ergeben kann; wird zurückgeführt auf gegenseitiges Motivieren, wechselseitiges Lernen und Inspiration.

Prozessverluste Leistungsverminderung, die sich bei der Arbeit in → *Gruppen* gegenüber der Einzelarbeit ergeben kann; man unterscheidet zwischen → *Motivationsverlusten* und → *Koordinationsverlusten*.

Psychologie Wissenschaft zur Formulierung von Gesetzmäßigkeiten über das Denken, Fühlen und Verhalten von Menschen.

Q

Quellenverwechslung Die menschliche Erinnerung arbeitet häufig recht ungenau, d. h., sie gibt kein exaktes Abbild von vergangenen Ereignissen wider. Aus diesem Grund können Menschen manchmal nicht unterscheiden, aus welcher Quelle eine Erinnerung

stammt; beispielsweise verwechselt man Fiktion mit Erinnerung oder aber zwei Erinnerungen unterschiedlicher Kontexte.

R

Randomisierung Verfahren zur zufälligen Verteilung der Teilnehmer eines → *Experiments* auf verschiedene Gruppen; Voraussetzung, um aus den Experimentalergebnissen Kausalschlüsse ziehen zu können.

Rassismus (Racism) → *Vorurteile* gegenüber Personen aufgrund von sichtbaren körperlichen Merkmalen wie der Hautfarbe, die eine gemeinsame Abstammung vermuten lassen.

Ratingskala Antwortformat bei direkten Verfahren zur → *Einstellungsmessung*. Befragte bewerten einen Einstellungsgegenstand auf einem Kontinuum von Antwortalternativen, wobei die Antwortalternativen die möglichen Abstufungen des subjektiven Empfindens der Merkmalsausprägung eines Objekts (z. B. von „sehr gut“ bis „sehr schlecht“) widerspiegeln sollen. Eine bekannte Ratingskala ist die → *Likert-Skala*.

Rationalisierung Im Rahmen der Theorie des → *Gruppendenkens* beschriebenes Symptom; die → *Gruppe* rechtfertigt eigene Argumente als rational und immunisiert sie dadurch gegen zuwiderlaufende Argumente.

Reaktanz Innerer Widerstand, der sich gegen die Einschränkung der eigenen Handlungsfreiheit oder gegen (offensichtliche) Beeinflussungsversuche (→ *Persuasion*) richtet. Dieser Zustand lenkt die Energien darauf, die Handlungsfreiheit zu verteidigen bzw. wiederherzustellen (→ *Prinzip der Knappheit*, → *Resistenz*).

Reappraisal Strategie der Emotionsregulation, bei der durch Situationsauswahl, Situationsveränderung, Aufmerksamkeitssteuerung oder kognitive Veränderung die Wahrnehmung der emotionsauslösenden Situation (*Appraisal*) verändert wird.

Recency-Effekt Zuletzt enkodierte Informationen können einen größeren Einfluss auf die Einstellungsbildung haben, da sie nicht durch nachkommende Information überschrieben werden und somit länger im Kurzzeitgedächtnis verfügbar sind.

Rechtsextremismus → *Ideologie*, die sowohl Dominanzorientierung als auch Autoritarismus umfasst. Beruht auf der Annahme einer natürlichen sozialen Hierarchie, an deren Spitze die (nationale) → *Eigen-gruppe* steht. Sie ist dementsprechend mit Vorurteilen und Diskriminierung gegenüber zahlreichen → *Fremd-gruppen* verbunden.

Reference Class Forecasting → *Outside View*.

Regel der Gegenseitigkeit → *Reziprozitätsnorm*.

Rekategorisierung → *Subtyping*.

Relational-Models-Theorie Besagt, dass → *sozialen Beziehungen* vier Beziehungsmodelle zugrunde liegen, die universell das Sozialleben strukturieren: Gemeinschaftlichkeit (*Communal Sharing*), Rangordnung (*Authority Ranking*), Gegenseitigkeit (*Equality Matching*) und Proportionalität (*Market Pricing*).

Relational-Turbulence-Modell Beschreibt einen Beziehungsverlauf wonach die Beziehungszufriedenheit zunächst ansteigt, dann stagniert und eine Turbulenzphase durchläuft und anschließend weiter ansteigt. In der Turbulenzphase wird die Beziehung verbindlicher, was mit Beziehungsunsicherheiten und Einmischung einhergeht.

Relationship Shielding Beschreibt einen Beziehungsverlauf, wonach die Beziehungszufriedenheit zunächst ansteigt, dann stagniert und eine Turbulenzphase durchläuft und anschließend weiter ansteigt. In der Turbulenzphase wird die Beziehung verbindlicher, was mit Beziehungsunsicherheiten und Einmischung einhergeht.

relative Deprivation Gefühl der sozialen Benachteiligung oder Ausgrenzung; im Gegensatz zur sensorischen Deprivation, bei der Reize entzogen werden, geht relative Deprivation darauf zurück, dass man sich in einem → *sozialen Vergleich* schlechter gestellt fühlt als andere Personen oder → *Gruppen* in ähnlicher Position wie man selbst, obwohl man meint, mindestens genauso viel wie diese zu verdienen.

Repräsentativitätsheuristik Mentale Vereinfachung/ Faustregel (→ *Heuristik*), bei der Personen → *Typikalität* als Grundlage für ihre Entscheidung heranziehen.

Reverse-Correlation-Technik Mithilfe dieser Technik lassen sich die Vorstellungsbilder, die wir uns von sozialen Gruppen machen, direkt visualisieren.

Reziprozitätsnorm → *Soziale Norm*, die besagt, dass sich Geben und Nehmen die Waage halten müssen. Entsprechend fühlen wir uns beispielsweise verpflichtet, Gefälligkeiten zu erwidern – auch dann, wenn wir diese gar nicht wollten.

Risky-Shift-Phänomen Form der → *Gruppenpolarisierung*, bei der die Gruppenentscheidung riskanter ausfällt, als man angesichts der ursprünglichen Neigungen ihrer Mitglieder erwarten würde. Tritt auf,

wenn die Mitglieder schon vor der Diskussion zum Risiko tendieren.

Robbers-Cave-Experiment Klassische Studie zur → *Theorie des realistischen Gruppenkonflikts*.

Rolle Allgemein geteilte Erwartung darüber, wie sich eine bestimmte Person in einer bestimmten Situation – beispielsweise in der → *Gruppe* – zu verhalten hat. Rollen bilden einen Teil der → *Gruppenstruktur*.

Rollenerwartungen Erwartungen, die an das Handeln und das Auftreten von Inhabern sozialer → *Rollen*/ → *Positionen* gerichtet werden; Rollen sind unabhängig von der jeweils diese Rolle ausfüllenden Person.

Rollenkonflikt Personen haben häufig unterschiedliche → *Rollen* gleichzeitig zu erfüllen. Widersprechen sich die mit den einzelnen Rollen verbundenen → *Rollenerwartungen*, besteht ein Rollenkonflikt.

Rollenkonformität Verhalten einer Person gemäß der mit ihrer → *Rolle* verbundenen → *Rollenerwartungen*; kann in Extremfällen zur → *Deindividuation* führen.

S

Salienz Auffälligkeit eines Stimulus in Bezug zu seinem jeweiligen Hintergrund; spielt für die → *Verfügbarkeit*/ → *Zugänglichkeit* von Informationen – beispielsweise im Rahmen der → *Verfügbarkeitsheuristik* – eine Rolle.

Scapegoat Theory → *Sündenbocktheorie*.

Schema(ta) Wissensstruktur, die auf → *Kategorien* aufbaut und das Wissen einer Person über einen Themenbereich (Objekt, Person, Handlung) sowie die dazugehörigen Attribute (Eigenschaften, Merkmale) und die Beziehung zwischen den Attributen enthält.

Schemaaktivierung Unter anderem durch Umgebungsreize werden damit assoziierte Wissensstrukturen aktiviert; das entsprechende Verhalten, Denken, Empfinden wird dadurch verfügbarer.

schemakonsistente Informationen Informationen, die mit den bestehenden Wissensstrukturen übereinstimmen, beispielsweise ein österreichischer Skispringer (→ *Konsistenz*).

Schießhemmung Biologisch begründeter Widerstand dagegen, eigene Artgenossen zu töten.

Schwarzes-Schaf-Effekt (Black Sheep Effect) Um die Gruppenidentität und damit letztendlich einen wichtigen Teil der eigenen → *sozialen Identität* zu schützen, werden Mitglieder der → *Eigengruppe*, die schlechte Leistung bringen („schwarze Schafe“), abgewertet, und man distanziert sich von ihnen.

Segregation → *Akkulturationsstrategie*, bei der eine Gruppe weitgehend den Bezug zu ihrer Herkunftskultur behält und nur minimal kulturelle Merkmale der anderen Gruppe übernimmt.

Selbst Umfasst das → *Selbstkonzept* und das prozesshafte Geschehen der → *Selbstwahrnehmung*, → *Selbstaufmerksamkeit* und → *Selbstregulation*. Die verschiedenen Anteile des Selbst haben wesentlichen Einfluss auf Denken, Fühlen und Handeln.

Selbstaufmerksamkeit (Self-Awareness) Zustand des Nachdenkens über sich selbst; wird die eigene Aufmerksamkeit auf die eigene Person gerichtet, so neigen wir dazu, unser Verhalten anhand unserer innerer Maßstäbe und Werte zu vergleichen und danach zu bewerten.

Selbstbestärkung Stärkung des Selbstwerts durch Aktivierung positiver Aspekte der eigenen Person, z. B. positiv eingeschätzte Fähigkeiten, Hobbys, Eigenschaften oder Werte.

Selbstbild → *Selbstkonzept*.

Selbstdefinition Prozess oder Ergebnis der Klärung der eigenen Identität, also der Frage, wer oder was man ist.

Selbstdisziplin → *Selbstkontrolle*.

Selbstenthüllung (Self-Disclosure) Strategie, sich sympathisch darzustellen, indem man persönliche Informationen preisgibt, auch wenn diese nicht erfragt wurden.

Selbsterhöhung (Self-Enhancement) Strategie, sich durch vorteilhafte Präsentation einem anderen sympathisch zu machen.

selbstfokussierte Aufmerksamkeit (Self-Focusing) Starke Beschäftigung mit der eigenen Person und den eigenen Empfindungen; eine solche nach innen gerichtete Aufmerksamkeit zeigt sich beispielsweise bei Prüfungsjüngsten, wobei die selbstfokussierte Aufmerksamkeit in einer Testsituation eine der Hauptursachen für das große Unbehagen und die Beeinträchtigung darstellt.

Selbstgenerierung Durch eigenes Nachdenken erschlossene Antwort oder Lösung eines Problems; führt zu intensiverer Auseinandersetzung mit der

Information und damit zu besserem Abspeichern. Man merkt sich selbstgenerierte Information also im Allgemeinen besser als passiv aufgenommene Information.

Selbstkontrolle Willen und Fähigkeit, vor allem langfristige Ziele umzusetzen sowie Versuchungen, die diese Ziele gefährden, zu widerstehen.

Selbstkonzept Wissen und Einschätzungen einer Person über/von sich selbst.

selbstlos Durch den Wunsch zu helfen motiviert, ohne offensichtlichen Nutzen für einen selbst (siehe auch → *altruistisches Verhalten*).

Selbstlosigkeit Neigung zu → *selbstlosem* Handeln.

Selbstmissbilligung Subtile Taktik, Sympathie durch eine „positive Selbstdarstellung“ zu erhöhen; dabei werden negative Informationen über sich selbst preisgegeben, um sich als bescheiden und ehrlich darzustellen.

Selbstregulation Fähigkeiten und Strategien, die Ziele, die wir uns gesteckt haben, auch in Verhalten umzusetzen.

selbstrelevant Wichtig für das Selbstbild.

Selbststereotyp → *Stereotyp* über die → *Eigengruppe* (siehe auch → *Bedrohung durch Stereotype*).

Selbstwahrnehmung Selbsterkenntnis durch Beobachtung des eigenen Verhaltens; beeinflusst die Bildung von → *Einstellungen*, *Motiven* und *Empfindungen*.

Selbstwert Umfassende Einschätzung einer Person über den eigenen Wert.

Selbstwertbestätigung (Self-Affirmation) Möglichkeit, eine Bedrohung des → *Selbstkonzepts* zu reduzieren, indem die Aufmerksamkeit auf eine andere Fähigkeit gerichtet wird, die für den eigenen → *Selbstwert* zwar ebenfalls relevant ist, aber zugleich in keinem Bezug zur Bedrohung steht. Indem sich die Person in Bezug auf diese Fähigkeit selbst kompetent fühlt, sinkt die Bedrohung im Bereich der anderen Fähigkeit.

selbstwertdienliche Attribution (Self-Serving Bias) Neigung, Erfolge auf eigene Fähigkeiten (d. h. → *internale* Faktoren) zurückzuführen und für Fehler und Misserfolge vermehrt situative (d. h. → *externale*) Faktoren verantwortlich zu machen (siehe auch → *defensive Attribution*, → *gegenseitige Attribution*).

Selbstwertgefühl (Self-Esteem) Affektiv-evaluative Komponente des → *Selbst*, die eine zusammenfassende Selbstbewertung darstellt.

selbstzentrierte Gefühle Gefühle oder Emotionen, bei denen das eigene Wohlergehen im Vordergrund steht.

Selbstzensur Symptom, das in der Theorie des → *Gruppendenkens* beschrieben wird und die freiwillige Unterdrückung eigener Zweifel an der Gruppenmeinung bezeichnet, um von der → *Gruppe* akzeptiert und gemocht zu werden (→ *normativer Einfluss*).

selektive Wahrnehmung Menschen nehmen aufgrund ihrer begrenzten → *kognitiven Kapazitäten* ihre Umwelt weder vollständig noch objektiv wahr. Das menschliche Wahrnehmungssystem hat offensichtlich eine Art Filtermöglichkeit, die an unterschiedlichen Stellen des Wahrnehmungsprozesses eingreifen und die Information (sowohl bewusst als auch unbewusst) selektieren kann.

selektives/positives Hypothesentesten Vorgehen, bei dem hauptsächlich nach Informationen gesucht wird, die für die eigene Hypothese sprechen könnten, und Informationen vernachlässigt werden, die der Hypothese widersprechen würden.

Self-Affirmation → *Selbstwertbestätigung*.

Self-Disclosure → *Selbsthüllung*.

Self-Fulfilling Prophecy → *sich selbst erfüllende Prophezeiung*.

Self-Serving Bias (Egotism Effect) → *selbstwertdienliche Attribution*.

semantisch Auf die inhaltliche Bedeutung bezogen.

serielle Monogamie Lebensweise, bei der eine Person mehrere sexuelle Beziehungen im Leben eingeht und in jeder dieser Beziehungen monogam lebt, also nur mit dem jeweiligen Partner oder der jeweiligen Partnerin Sexualkontakte hat.

Sexismus (Sexism) → *Vorurteile* gegenüber Personen aufgrund ihrer Geschlechtszugehörigkeit.

sexuelle Belästigung Sexualisierte Form drangsalierenden und schikanierenden Verhaltens, z. B. unerwünschte Berührungen an Brüsten oder Po, Drängen zu sexuellen Handlungen oder obszöne Bemerkungen.

sexuelle Doppelmoral Soziale Normen, Regeln und Gesetze, die weibliche Promiskuität stärker ahnden als männliche.

sich selbst erfüllende Prophezeiung (Self-Fulfilling Prophecy) Die Erwartungen an das Verhalten einer Person werden Realität, indem sie ein Verhalten *hervorrufen*, welches sie bestätigt.

Signifikanz → *Irrtumswahrscheinlichkeit*.

situative Bedingung Merkmal einer Situation, das bestimmte Reaktionen (Denken, Handeln oder Fühlen) wahrscheinlicher macht.

Shared Leadership Verteilte Führung wird als dynamischer Prozess unter den Gruppenmitgliedern verstanden, dessen Ziel es ist, sich gegenseitig zu führen, um Gruppenziele zu erreichen.

Skript(e) Wissensstruktur, die routineartige Handlungsepisoden in bestimmten Gegenstandsbereichen repräsentiert (z. B. für den Ablauf eines Restaurantbesuchs).

Social-Baseline-Theorie Diese Theorie nimmt an, dass unser Organismus an das Zusammensein mit anderen angepasst ist. Alleinsein versetzt damit Menschen in erhöhte Alarmbereitschaft und vergrößert die Bedrohlichkeit zahlreicher Gefahren. Es führt zu einer Abweichung von normalen und adaptiven Regulationsprozessen, und → *soziale Unterstützung* bringt den Organismus in seinen Ausgangs- oder Standardzustand zurück.

Social Capital Persönliche Ressourcen, also für die Umsetzung eigener Ziele nutzbare Mittel, die aus der Einbettung in soziale Netzwerke entstehen.

Social Facilitation → *soziale Erleichterung*.

Social Identity Model of Deindividuation Phenomena Besagt, dass Menschen vor allem im Sinne ihrer → *sozialen Identität* und nicht ihrer → *persönlichen Identität* handeln, wenn sie persönlich anonym sind und gleichzeitig einer salienten Gruppe angehören. Demnach bestimmen dann die Normen und Werte der Gruppe das persönliche Verhalten, selbst wenn diese nicht den persönlichen Normen und Werten entsprechen.

Social Identity Theory → *Theorie der sozialen Identität*.

Social Inhibition → *soziale Hemmung*.

Social Loafing → *soziales Faulenzen*.

soziale Bewährtheit Merkmal eines Verhaltens, das in einer bestimmten Situation von einer Mehrheit der Personen gezeigt wird (entspricht hohem Konsens in der Kausalattribution; siehe auch → *deskriptive Norm*).

soziale Beziehung Eine solche Beziehung besteht dann, wenn Menschen miteinander interagieren und wenn sie sich in ihrem Erleben und Verhalten gegenseitig beeinflussen.

Soziale Dominanzorientierung (SDO) Präferenz eines Individuums für Hierarchie innerhalb der Gesellschaft und für die Vorherrschaft über Gruppen mit niedrigem Status.

soziale Erleichterung (Social Facilitation) Die Anwesenheit anderer führt zu einer erhöhten physiologischen Erregung. Dadurch kann die Leistung bei einfachen oder gut geübten Aufgaben verbessert werden (→ *dominante Reaktion*).

soziale Erwünschtheit Tendenz, ein Verhalten zu zeigen, das die eigene Person in günstigem Licht erscheinen lässt, d. h. Verhalten, von dem man glaubt, dass es von den anderen erwartet und gebilligt wird.

soziale Hemmung (Social Inhibition) Die Anwesenheit anderer führt zu einer erhöhten physiologischen Erregung. Dadurch wird die Leistung bei schwierigen oder ungeübten Aufgaben verschlechtert.

soziale Identität Teilaspekt der Identität, der auf der Gruppenzugehörigkeit beruht. Hierfür spielen → *Gruppen* im weiteren Sinn, wie beispielsweise das Geschlecht, die Rasse oder die ethnische Zugehörigkeit, eine wichtige Rolle.

soziale Kategorisierung Tendenz, die soziale Welt in → *Kategorien* bzw. in → *Eigengruppen* und → *Fremdgruppen* aufzuteilen. Die Ursachen sind → *kognitiver* Natur (Vereinfachung der Informationsverarbeitung) und motivationaler Natur (Sicherung der sozialen Identität/Erhöhung des → *Selbstwertgefühls*).

soziale Kognition Art und Weise, wie Informationen über die soziale Realität verarbeitet und verwandt werden, wie sie durch den sozialen Kontext beeinflusst werden und wie sie den Urteiler in seinem Denken, Handeln und Erleben beeinflussen.

soziale Kompensation → *Prozessgewinn* bei der Arbeit in → *Gruppen*. Leistungssteigerung von fähigeren Mitgliedern, um eine erwartete geringe Leistung von weniger fähigen bzw. unmotivierten Mitgliedern auszugleichen. Voraussetzungen für das Auftreten sind die individuelle Bedeutsamkeit des Gruppenergebnisses sowie die Nichtidentifizierbarkeit der Einzelbeiträge.

soziale Motive Menschen suchen soziale Situationen auf, um durch Sozialkontakte ihre sozialen Motive zu befriedigen.

soziale Norm Allgemein geteilte Erwartung darüber, wie sich alle Mitglieder einer Gruppe unabhängig von ihrer *Rolle* zu verhalten haben; leitet das Verhalten der Gruppenmitglieder und bildet einen Teil der → *Gruppenstruktur* (siehe auch → *deskriptive Norm*).

soziale Rolle → *Rolle*.

soziale Unterstützung Ein Beziehungspartner geht auf die Bedürfnisse eines anderen ein (siehe auch → *emotionale Unterstützung* und → *instrumentelle Unterstützung*).

soziale Verantwortung Übergreifende, vornehmlich altruistische → *soziale Norm*, die fordert, dass wir Personen helfen, die auf Hilfe angewiesen sind, also beispielsweise alten Menschen, Kindern, Kranken, Hilflosen oder von uns Abhängigen; kommt insbesondere in Hilfssituationen zum Ausdruck, in denen eine Gegenleistung des anderen unwahrscheinlich oder unsicher ist.

soziale Verstärker Als → *Belohnung* wirkende soziale Signale oder Reize, z. B. Blickkontakt, Lächeln, Zuwendung, Lob, Umarmungen oder auch nur der Anblick einer geliebten Person.

soziale Wahrnehmung Teilbereich der → *Sozialpsychologie*, der sich damit beschäftigt, wie und auf welcher Grundlage Individuen andere Personen wahrnehmen und sich ein Urteil über diese bilden.

soziale Zurückweisung Bedrohung des → *Selbst*, welche auf die Erfahrung des Ausschlusses aus einer → *Gruppe* zurückgeht; kann Menschen aufgrund ihres grundlegenden Bedürfnisses nach Zugehörigkeit und Anerkennung (→ *Need to belong*) stark belasten und zu psychischen und physischen Erkrankungen führen.

sozialer Einfluss Beabsichtigte oder unbeabsichtigte Einflussnahme einer oder mehrerer Personen auf die Einstellungen, Überzeugungen, Wahrnehmungen oder das Verhalten einer oder mehrerer anderer Personen.

sozialer Vergleich Selbsterkenntnis durch den Vergleich mit anderen; resultiert – je nachdem, ob auf Ähnlichkeiten oder Unterschiede fokussiert wird – in → *Assimilation* oder → *Kontrast*; dient u. a. der → *Selbstmotivation*, → *Selbsterhöhung* und → *Selbsterkenntnis*.

soziales Dilemma Situation, in der kooperatives Verhalten für den Einzelnen riskant ist (und damit die individuell schlechtere Wahl), insgesamt aber zum besten Ergebnis führen würde.

soziales Faulenzen (*Social Loafing*) Wenn die Einzelleistung in der Gruppe nicht identifiziert werden kann oder zumindest nicht bewertet wird, vermindern Gruppenmitglieder ihre Anstrengung im Vergleich zur Einzelarbeit. Dieser → *Motivationsverlust* tritt vor allem bei einfachen, uninteressanten Aufgaben auf.

Sozialisation Prozess, in dem sich Mitglieder einer gesellschaftlichen → *Gruppe* deren → *Kultur*, einschließlich der in dieser geltenden Normen (→ *soziale Norm*) aneignen.

sozial-kognitive Lerntheorie Lernen erfolgt durch Beobachtung des Verhaltens anderer und Beurteilung von dessen Konsequenzen (→ *Modelllernen*).

Sozialpsychologie Teilgebiet der → *Psychologie*, das untersucht, wie Denken, Fühlen und Verhalten von Individuen durch die tatsächliche, vorgestellte oder implizite Anwesenheit anderer beeinflusst werden.

Soziologie Sozialwissenschaft, die das Zusammenleben in Gemeinschaften und Gesellschaften erforscht und dabei besonderes Augenmerk auf soziale Systeme, Institutionen, → *Gruppen* und Organisationen legt.

Stalking Dieser Begriff kommt aus dem Englischen und bedeutet „heranpirschen“; bezeichnet das wiederholte Belästigen und Verfolgen einer Person, wobei das konkrete Verhalten ganz unterschiedlich ausfallen kann. Das Hauptkriterium ist die wiederholte und andauernde Natur der einzelnen Verhaltensweisen.

Status Sozial bewertete Stellung (Rang oder Prestige) einer Person oder *Gruppe*; beeinflusst den Handlungsspielraum und die → *Gruppenstruktur*.

Statusmerkmale → *Theorie der Erwartungszustände*.

Step-Ladder-Methode Maßnahme, um Informationsverluste beim → *Brainstorming* zu vermindern. Die Gruppenmitglieder sammeln zunächst getrennt voneinander Ideen. In einem zweiten Schritt diskutieren und bewerten sie diese in einer gemeinsamen Sitzung.

Stereotyp Wissensstruktur, die sozial geteilte Überzeugungen über Merkmale und Verhalten von → *Gruppen* und deren Mitgliedern enthält; bildet die → *kognitive* Komponente eines → *Vorurteils*.

Stereotypaktivierung Verfügbarmachen der Gruppenzugehörigkeit; kann durch eine Vielzahl von Reizen auf bewusstem wie unbewusstem Wege geschehen.

Stereotypakzeptierung (*stereotype Überzeugung*) Positive oder negative Empfindung gegenüber Personen aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu

einer → *Fremdgruppe*; bildet die → *affektive* Komponente eines → *Vorurteils*.

Stereotype Threat → *Bedrohung durch Stereotype*.

Stereotypisierung Undifferenzierte (stereotype) Wahrnehmung von Personen, bei der lediglich deren Gruppenzugehörigkeit als Grundlage hinzugezogen wird.

Stigma Überdauerndes Merkmal einer Person oder → *Gruppe*, das von anderen stark negativ bewertet wird und das zu einer Vermeidungstendenz gegenüber der stigmatisierten Person führt.

Stimmung → *Gefühle*, die weniger intensiv sind als → *Emotionen* und nicht unbedingt ein Bezugsobjekt haben. Sie haben häufig unbekannte Ursachen und dauern länger an.

Strange-Situation-Test Paradigma, in dem Bindungsverhalten von Kleinkindern beobachtet werden kann.

Strukturmerkmale → *Gruppenstruktur*.

subliminal Unterhalb der Wahrnehmungsschwelle.

Subtyping Für stereotypinkonsistente Exemplare wird eine Untergruppe (*Subtype*) gebildet. Dies erlaubt die Integration des untypischen Exemplars und gleichzeitig die Aufrechterhaltung des ursprünglichen → *Stereotyps*.

Sucker Effect → *Gimpel-Effekt*

Sunk Cost Zu spätes Aufgeben unrentabler Projekte.

Sündenbocktheorie (Scapegoat Theory) Tendenz, bei → *Frustration* eine leicht zu identifizierende, nicht gemochte und machtlose → *Fremdgruppe* verantwortlich zu machen, obwohl diese nicht Ursache der misslichen Lage ist.

Synergieeffekte Durch Zusammenarbeit in der → *Gruppe* erzielter Zugewinn an Leistung, wodurch die *Gruppenleistung* größer wird als die Summe der Einzelleistungen der Gruppenmitglieder.

systematische Verarbeitung Hierbei setzt sich der Rezipient mit einer persuasiven Botschaft sorgsam auseinander und denkt über deren Argumentation nach (→ *Heuristisch-Systematisches Modell*).

Systemrechtfertigung Gemäß der Theorie der Systemrechtfertigung haben Menschen eine Tendenz, die Handlungen ihrer Regierung und die aktuellen Gesetze, Regelungen und Institutionen – den Status quo – zu rechtfertigen.

T

Terror Management Theory (TMT) Eine Konfrontation mit dem Gedanken an die Unausweichlichkeit des eigenen Todes ruft eine existenzielle Bedrohung (*Terror*) des Selbst hervor. Wie eine Person mit dieser umgeht (*Management*), ist Gegenstand der TMT.

Terrorismus Verbreitung von Schrecken durch Ausübung von Gewalt gegen Personen oder Sachen zur Erreichung politischer Ziele; Form → *instrumenteller Aggression*.

teilautonome Arbeitsgruppe Team, das weitgehende Autonomie für Entscheidungen, Koordinierung und Umsetzung seiner Arbeit hat; häufig verknüpft mit flachen Hierarchien.

Teststrategie positive → *positive Teststrategie*.

That's-not-all-Prinzip Strategie sozialen → *Einflusses*, bei der sich durch ein „Extra“ die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass der andere einem ursprünglichen Angebot zustimmt. Die Dreingabe/der Nachlass muss dafür als spontan und freiwillig empfunden und angeboten werden, noch bevor sich der andere hinsichtlich des ursprünglichen Angebots entschieden hat.

Theorie der Erwartungszustände Der → *Status* eines Gruppenmitglieds hängt davon ab, wie viel es gemäß den Erwartungen der → *Gruppe* zur Erreichung der Gruppenziele beitragen kann. Um dies abzuschätzen, werden spezifische (Fähigkeiten/Fertigkeiten, die für die erfolgreiche Aufgabenbewältigung unmittelbar von Bedeutung sind) und diffuse Statusmerkmale (z. B. Alter, Geschlecht, Titel oder Status in anderen Gruppen) herangezogen.

Theorie der sozialen Identität Menschen haben das Bedürfnis danach, ein positives → *Selbstkonzept* zu erreichen und zu erhalten. Dieses Selbstkonzept definiert sich nicht nur über individuelle Merkmale, sondern auch über Gruppenmitgliedschaften (→ *soziale Identität*). Der Wert der → *Eigengruppe* wird dabei (auch) über den Vergleich mit anderen → *Gruppen* bestimmt.

Theorie des realistischen Gruppenkonflikts Beschreibt das Entstehen von Konflikten zwischen Gruppen durch den Wettbewerb um wertvolle, aber knappe Ressourcen. Feindseligkeit, vermehrte → *Vorurteile* und → *Diskriminierung* sind die Folge.

Tiefschlagprinzip → *Low-Ball-Prinzip*.

Tit for Tat Strategie der „absoluten Gegenseitigkeit“ nach dem Motto „Wie du mir, so ich dir“ (→ *Reziprozitätsnorm*).

Tit for Tat plus one Um sicherzugehen, dass die Gegenleistung als mindestens gleichwertig zur erhaltenen Leistung akzeptiert wird, geben Personen eine Gegenleistung, die gemäß ihrer Einschätzung den Wert der erhaltenen Leistung übersteigt.

transaktives Gedächtnissystem Bezeichnet die effektive Kombination der Gedächtnisse von zwei oder mehr Personen, indem eine klare Aufteilung besteht, wer für das Erinnern welcher Arten von Informationen zuständig ist. Dadurch kann Informationsverlusten entgegengewirkt und die gesamte Erinnerungsleistung einer → *Gruppe* verbessert werden.

Triade In der → *Balance-Theorie* verwendete Bezeichnung für ein Einstellungs-dreieck, welches aus zwei Personen und einem Einstellungsobjekt besteht. Stimmen die → *Einstellungen* der beiden Personen zueinander und die jeweils von den Personen vertretene Einstellung zu dem Einstellungsgegenstand überein, spricht man von einer balancierten Triade; kommt es zu Unstimmigkeiten (z. B. Person A mag den Einstellungsgegenstand, Person B mag den Gegenstand nicht, Person A mag aber Person B), so entsteht eine nicht balancierte Triade, die als unangenehm empfunden wird (→ *Konsistenz*, → *Konsistenzbestreben*).

Trittbrettfahren (Free-Rider Effect) Variante des → *sozialen Faulenzens*, bei der Gruppenmitglieder ihre Leistung reduzieren, wenn sie ihren persönlichen Beitrag als für das Gruppenergebnis nicht bedeutsam wahrnehmen bzw. dieser nicht individuell zugeschrieben werden kann.

Typikalität Bezeichnet die Nähe eines Merkmals oder eines Exemplars zum → *Prototyp* einer → *Kategorie* (siehe auch → *Repräsentativitätsheuristik*).

U

Überrechtfertigung (Overjustification Effect) Eine vorhandene → *intrinsische Motivation* kann durch Zugabe einer Belohnung (→ *extrinsische Motivation*) zerstört werden.

ultimativer Attributionsfehler → *Selbstwertdienliche Attributionstendenz* auf Gruppenebene; in Bezug auf die → *Eigengruppe* wird positives Verhalten auf → *internale* Ursachen (z. B. guter Charakter der Gruppenmitglieder), negatives Verhalten aber auf → *externale* Ursachen zurückgeführt. In Bezug auf → *Fremdgruppen* dagegen wird positives Verhalten auf externale Ursachen,

negatives Verhalten auf internale Ursachen zurückgeführt.

unabhängige Variable (UV) Variable, die in → *Experimenten* systematisch variiert wird, um ihren Einfluss auf → *abhängige Variablen* zu untersuchen.

Unified-Instrumental-Modell von Gruppenkonflikten Die zentrale Annahme des Modells ist, dass die Diskriminierung einer Fremdgruppe von der Wahrnehmung der Intergruppenbeziehungen als Nullsummenspiel getrieben wird. Diese Wahrnehmung kann durch Ressourcenknappheit gefördert werden (realistische Bedrohung). Darüber hinaus kann auch ein Wertekonflikt als Nullsummenspiel wahrgenommen werden (symbolische Bedrohung).

Unverzichtbarkeit (Köhler-Effekt) Leistungssteigerung schwächerer Mitglieder, um die Gruppe nicht „auszubremsen“; tritt auf, wenn der eigene Beitrag als für das (individuell bedeutsame) Gruppenergebnis wesentlich wahrgenommen wird, wie es beispielsweise in → *konjunktiven Aufgaben* der Fall ist.

Urban-Overload-Hypothese Annahme, dass in Städten die Überfrachtung mit Reizen für den Einzelnen so groß ist, dass dieser sich eher gegenüber Außenreizen abschottet. Je höher die Bevölkerungsdichte ist, desto unwahrscheinlicher sind spontane Hilfsleistungen gegenüber Fremden.

Urteilsheuristiken Faustregeln (→ *Heuristik*), die unter Einsatz geringer → *kognitiver Kapazitäten* zu einem hinreichend genauen Urteil führen; unter bestimmten Bedingungen kann es aber zu systematischen → *Urteilsverzerrungen (Biases)* kommen.

Urteilsverzerrungen Fehlerhafte Urteile, die auf systematische Einflüsse während der Urteilsbildung zurückzuführen sind; treten beispielsweise unter bestimmten Umständen bei der Verwendung von → *Heuristiken* auf.

V

Valenz Wertigkeit; beispielsweise positive (Freude) oder negative (Ärger) Konnotation von Empfindungen.

Validität → *externe Validität*, → *interne Validität*.

Verantwortungsdiffusion Mit zunehmender Personenzahl in einer → *Gruppe* sinkt das Verantwortungsgefühl des Einzelnen für die Erledigung einer Aufgabe, d. h., die Verantwortung „diffundiert“ (verteilt sich) über die Gruppenmitglieder (→ *Bystander-Effekt*).

Verfügbarkeit (Availability) Gedächtnisinhalte, die einem leicht in den Sinn kommen, sind → *kognitiv*

verfügbarer; kann beispielsweise durch kürzliche oder häufige Aktivierung (z. B. durch Medienberichte), durch → *Auffälligkeit* oder eigene Erfahrung bedingt sein.

Verfügbarkeitsheuristik → Mentale Vereinfachung/Faustregel(→ *Heuristik*), bei der Personen ihr Urteil auf die Leichtigkeit stützen, mit der ihnen ein Gedächtnisinhalt in den Sinn kommt. Das Urteil basiert auf dem Motto: „Wenn mir ein Ereignis leicht einfällt, dann wird es wohl häufig auftreten“ oder „Wenn ich mir ein Ereignis leicht vorstellen kann, dann wird es wohl häufig vorkommen“.

Vergewaltigungsmythen Annahmen bezüglich der Umstände von Vergewaltigungen, d. h. bezüglich Ursachen, Folgen, Täter, Opfer und deren Interaktion, mittels derer sexuelle Gewalt von Männern gegenüber Frauen geleugnet, verharmlost oder gerechtfertigt wird.

Verlusteskalation Wegen der Unfähigkeit, Entscheidungen zu revidieren/Vorhaben abzubrechen, auch wenn deren Erfolg bereits mehr als fraglich ist, werden meist weitere Anstrengungen in solche Vorhaben investiert; zum Teil werden die Anstrengungen sogar weiter intensiviert, was zu einem weiteren Ansteigen der Verluste führt.

Vermeidungsmotivation Motivation, den Abstand zu einem unerwünschten Zustand physisch oder symbolisch zu vergrößern, beispielsweise die Situation zu umgehen oder sich abzuwenden (siehe auch → *Annäherungsmotivation*).

Verschwörungstheorien In sozialen Gruppen geteilte Überzeugungen, dass sich eine fremde Minderheit (z. B. eine politische, religiöse oder ethnische Gruppe) heimlich zusammengetan hat, um ihre eigenen Ziele zu unserem Schaden zu verfolgen.

Verträglichkeit (*Agreeableness*) Einer der fünf Persönlichkeitsfaktoren des *Big-Five*-Persönlichkeitsmodells (neben Neurotizismus, Extraversion, Offenheit für neue Erfahrungen und Gewissenhaftigkeit).

Vertraute(r) Vermeintliche Versuchsperson, die in Wirklichkeit ein Eingeweihter/Komplize des Versuchsleiters ist und im → *Experiment* eine bestimmte Rolle spielt.

Verwandtenselektion (*Kin Selection*) Tendenz, engen Verwandten eher zu helfen als Fremden. Dies kann den Erfolg der eigenen Gene (→ *biologische Fitness*) erhöhen, da Verwandte eine hohe genetische Ähnlichkeit aufweisen.

Vorurteil → *Einstellungen* gegenüber Angehörigen einer → *Fremdgruppe* allein aufgrund deren Gruppenzugehörigkeit gründet; Vorurteile weisen eine → *kognitive* (→ *Stereotyp*), eine → *affektive* (→ *Stereotypakzeptierung*) und eine Verhaltenskomponente (→ *Diskriminierung*) auf und können sowohl positiv als auch negativ sein.

W

Waffeneffekt Bezeichnung für den Befund, dass allein die Anwesenheit von Schusswaffen aggressives Verhalten wahrscheinlicher macht (→ *aggressive Hinweisreize*).

Wahrnehmung → *selektive Wahrnehmung*, → *soziale Wahrnehmung*.

Weisheit der Masse (*Wisdom of the Crowd*) Genauigkeit, die sich durch Aggregation (z. B. Mittelung) von Einzelurteilen erreichen lässt.

Wir-Gefühl Die Mitglieder einer → *Gruppe* nehmen sich selbst als Gruppe wahr und grenzen sich damit gegenüber anderen Personen ab („wir“ und „die anderen“). Durch diese Abgrenzung wird die Gruppe auch von Außenstehenden als Gruppe/Einheit wahrgenommen (→ *Kohäsion*).

Wortentscheidungsaufgabe (*Lexical Decision Task*) Verfahren zur Messung der → *Verfügbarkeit* von → *Kategorien*; Versuchspersonen werden per Computerbildschirm Wörter (z. B. „Spinne“) und Pseudowörter (z. B. „Pruz“) dargeboten, die diese als Wort oder Nichtwort klassifizieren sollen (meist per Tastendruck). Je geringer die Reaktionszeit auf die Wörter, desto höher die Verfügbarkeit der Wörter und desto höher die Verfügbarkeit der den Wörtern zugrunde liegenden Kategorien.

Z

Zugänglichkeit (*Accessibility*) Leichtigkeit und Geschwindigkeit, mit der Informationen im Gedächtnis aufgefunden und abgerufen werden können.

Stichwortverzeichnis

#aufschrei 350

#MeToo-Kampagne 350

A

Ablenkung, 256, 405

– und kognitive Kapazität 255

Active Self 248

Advocatus Diaboli 106, 205, 213

Ageism, 238

Aggregation 187

Aggression

– Definition, 325

– feindselige, 327

– instrumentelle, 327

– kulturübergreifendes Auftreten, 332

– neurobiologische Basis, 332

– und Gefühle, 334

– zielführende, 346

– zielunspezifische, 346

Aggressionsauslöser 335

Aggressionsverschiebung 343, 343

Agreeableness 31

Ähnlichkeit 31

– und prosoziales Verhalten, 426

Akkulturation 235

Alkoholkonsum

– und Aggression, 364, 365

– und Hilfeverhalten 422

– und kognitive Kapazität, 259

Allgemeinwohl 143

Altenstereotyp, 250

Altersbeschränkung 116

Altersgenossen, 354

Angriff

– Absichtlichkeit und Umstände, 338

Anonymität 166

Ansammlung 160

Anschlussmotiv, 162

Anwesenheit, bloße 89

Anziehung 28

Appearance Prejudice, 239

Arbeitsgruppe, teilautonome 193

Arbeitsteilung 169

Arousal, 419

Arousal-Cost-Reward-Modell, 419

Aschs Konformitätsstudien 97

Assimilation 235

Assoziationsstärke, 251

Attraktivität 31

– der Gruppe, 176

– körperliche 31

Attribution

– externe 440

– interne 286, 440

Attributionsfehler, ultimativer 284, 286

Aufgabe, 180

– additive 180

– disjunktive, 181, 182

– kompensatorische, 185, 187

– komplementäre, 187, 190

– konjunktive, 184, 185

Aufgabenstellung, 205

Aufmerksamkeit 405

– selbstfokussierte, 359

Aufmerksamkeitskonflikt, 90, 93

Aufnahmegeritual 162

Aufstiegsbarriere 169

Auftreten, selbstbewusstes 174

Augenscheinvalidität 209

Ausgewogenheit der Beiträge, 196

Auslassen von Information 214

Äußerung, wiederholte, 207

Austausch

– informeller, 189

– sozialer, 441

Authority Ranking 55

Autoritarismus 234

Autorität

– als Einflussfaktor, 120

– hinterfragen, 126

Averageness-Effekt 33

B

Basking in reflected glory 264

Beauty-is-good-Stereotyp 239

Bedeutsamkeit der Gruppenzugehörigkeit, 100

Bedingung, situative

– von Aggression 341

Bedrohung durch Stereotype, 292, 293

– Angst und negatives Denken, 295

– Erregung, 296

– Herangehensweise, 297

– im Arbeitskontext, 299

– Vorbeugung, 297

Bedürfnis

– nach Kontakt 162

– nach Zugehörigkeit 104

Bekannte, 21

Belästigung, sexuelle 349

Belohnung 109, 110

– und Hilfeverhalten 445

– von Aggression, 348

Berührung

– und prosoziales Verhalten, 427

– und Stressreduktion 27

Bestätigung, imaginäre 282

Bestrafung 109, 110

– von Aggression, 348

Bewährtheit, soziale 96, 112, 135

Bewertung, 229

Bewertungsangst 193

Bewertungserwartung, 89, 90

Beziehungen

– Arten von 3

– Bedeutung 3

– Eltern-Kind 3, 66

– Geschwister, 14

– interkulturelle 2

– soziale 2

– und physische Gesundheit 24

– und psychisches Wohlbefinden 22

– Verwandtschaft 16

Beziehungsende, 62

Beziehungsmodelle, 54

Bias 187

Big-Fish-Little-Pond-Effekt 93

Bindung 6

– in Paarbeziehungen 10

– und Lebensdauer 25

Bindungsmuster 6

– ängstlich-ambivalentes 6

– sicheres 6

– vermeidendes 6

Bindungsstil 6, 12–14, 431

– gleichgeschlechtliche Partnerschaften 10

– Stabilität 13

Bindungssystem 6

Bitten, 131

Blaming the Victim 286, 286

Blockierung, gegenseitige 193

Blutspende 436, 446

Blutsverwandte, 424

Bogus-Pipeline-Methode 243

Brainstorming, 193

Bullying s. Mobbing und Bullying

Bystander-Effekt, 411

C

Cautious-Shift 207
 Chancengleichheit 278, 279
 Clan 377
 Commitment 52, 132, 134
 – Annäherungsmotivation 52
 – Konsistenzbestreben, 132
 – und Hilfeverhalten 414
 – Vermeidungsmotivation 53
Communal Sharing 56
 Community-Based Social Marketing 113
 Compliance, 95, 98, 99
 Computerspiele s. *Videospiele*
 Confirmation Bias 214, 281
Core-Social-Motive-Theorie 23
 Cost-Reward, 419
Counterstereotype-Training 252
 Crowding-out 440
Cyber-Mobbing 349

D

Daily Hassles 59
 Dankbarkeitsgefühl, 444
 Dankbarkeit und Hilfeverhalten 444
Deadline-Prinzip 115
 Decke, gläserne 169
 Dehumanisierung 196, 236, 358
Dehumanization 358
 Deindividuation 161
 Deindividuation, 172, 358, 359
 Demonstrierbarkeit, 183
 Denken
 – divergentes 106
 – oberflächliches 363
 Depersonalisierung, 169
 Deprivation, relative, 270
 Determinante, situative, 403
Difficult Escape 421, 430
 Dilemma, soziales, 441
 Diskriminierung 104, 229
 Diskussionsstrategien, 205
Displaced Aggression, 343
 Distanz, physische 243
Distraction-Conflict-Theorie, 90, 91
Diversity Management, 277
Door-in-the-Face-Prinzip 130, 131, 143
 Doppelmoral, sexuelle 50
Drive-Theorie der sozialen Erleichterung, 89
 Dual Path Model of Collective Action 273

E

Easy Escape, 421, 430
Echo-Chamber-Effekt 208
 Echokammer-Effekt 208
 Effekt
 – autokinetischer 96
 – der räumlichen Nähe 29
 – des gemeinsamen Wissens 200, 201
 – von Durchschnittlichkeit 33
 Efficacy 419
 Ehe 9
 Eigengruppe 262
 Eigengruppenaufwertung, 267
 Eigengruppenprojektion 282
 Eigenverantwortung, 125
 Einbindung, soziale 25
 Einfluss
 – der Stimmung 405
 – direkter 108
 – indirekter 108
 – informativer 95, 95, 208
 – normativer, 95, 97, 98, 202, 208, 209
 – normativer bei kulturellen Unterschieden 102
 – situativer auf Aggression, 358
 – sozialer, 88
 – durch Sympathie, 119
 – durch Verantwortungsgefühle, 126
 – in Computerspielen 144
 – Personenmerkmale, 118
 – situative Gegebenheiten 112
 – von Medien 368
 – von Mehrheiten 94
 – von Mehr- und Minderheiten, 94
 – von Minderheiten, 105, 109
 Einflussnahme, bewusste soziale, 109
 Einmütigkeit, 105
 Einsamkeit 23, 23
 Einwanderung 235
 Elektroschocks 123
 Eltern, 353
 Eltern-Kind-Beziehung 3
 – Bedürfnis nach Nähe 5
 – Rolle von Erziehung, 4
 Empathie-Altruismus-Hypothese 429, 429
 Empathie, 428
 – dispositionale, 431
 – Level 430
 – situative, 431
 – und Kontrollierbarkeit, 432
 Empathievermeidung, 433

Empowering Leadership, 199
 Endowment 214
 Energieverbrauch 141
 Entschuldigungen, 338
Equality Matching 55
 Erinnerungsverantwortung 204
 Erleichterung, soziale 89
 Erregung, 419
 – physiologische, 366
 – und Aggression, 364
 Erregungstransfer, 365
 Erscheinung, äußerliche 239
 Erwachsenenschema 426
 Erwünschtheit, soziale 242, 243
Essentialism, 356
 Essenz von Gruppen 427
 Estimate Validation 212
Expectation-State-Theorie 173
 Expertise, 102
 Extremisierung 208

F

Fake-News 111
 Fatism, 240
 Faulenzen, soziales 185, 190, 190, 191
 – Einfluss von Kultur und Geschlecht, 194
 Feel good, do good, 436
 Fehlattribution von Erregung, 365, 366
 Fehler 187
 Fernsehkonsum
 – negative Auswirkungen, 370
 Fischteichereffekt 93
 Fitness, biologische, 331, 424
 Flüchtlinge, 433
 Fluency 34
 Folter 124, 172
Foot-in-the-Door-Prinzip, 134
 Foto, ikonisches 433
 Framing-Effekt 139
Free-Rider-Effekt, 195
 Fremdenfeindlichkeit 233
 Fremdgruppe 173, 262
 Fremdgruppenabwertung, 267
 Fremdgruppenhomogenitätseffekt, 265
 Freundschaft 18
 – am Arbeitsplatz 20
 – räumliche Nähe 30
 Frustration, 339, 340
 – im Straßenverkehr, 341
 Frustrations-Aggressions-Hypothese, 340

Führung, direkte 214
Führungsrolle, 173

G

Gamification 111
Gebot der Nächstenliebe 438
Gedächtnissystem, transaktives 204
Gefälligkeit, 129
Gefangenendilemma 441
Gefühl von Einssein 431
Gegenseitigkeit 55, 194
Gehorsam, 120, 121
– begünstigende Faktoren, 123
Gemeinschaftlichkeit 56
– Beziehungsmodell 427
General Aggression Model 363
Gerechtigkeit, 440
Geschenke, 129
Geschlechtsunterschiede bei Aggression, 348
Geschwisterbeziehung, 14
Gewalt gegen Frauen 374
Gewalt in Film und Fernsehen
– Auswirkungen 369
– Effektivität, 370
– Empfänglichkeit, 370
– Identifikation, 370
– Imitationsverhalten, 371
– Überschätzung der Häufigkeit von Gewalt, 372
– veränderte Hirnaktivität, 371
– verminderte Sensibilität gegenüber Gewalt, 372
Gimpel-Effekt 196, 196
Glass Ceiling 169
Glaubwürdigkeit, 102
Großprojekte 212
Grundlage, biologische von Aggression, 330
Gruppe, 160
– Attraktivität, 176
– Leistungsverhalten, 178
– Meinungsbildung und Entscheidungen, 200
– Offenheit 212
Gruppenauswahl 163, 163
Gruppenbildung 163, 163, 165
Gruppendenken, 209
Gruppenentscheidung 174, 189
Gruppenergebnis 197
Gruppengröße, 103, 166, 196
Gruppenidentifikation, 208
Gruppenkontext 165
Gruppenleistung 185
– informeller Austausch 189

Gruppenmitglied, typisches, 163
Gruppennormen 166
Gruppenpolarisierung, 206, 207
Gruppenproduktivität 193
Gruppenstruktur 164
Gruppenziele 166
Gruppenzugehörigkeit, 162, 247
Gruppenzusammenhalt, 174, 414

H

Habituation 372
Halo-Effekt 31
Handlungsinitiierung, 417
Handtuchrecycling 142
Harlow, Harry 6
Hate-Speech 111
Helferidentität, 445
Hemmung, soziale 89
Herzdruckmassage 416
Hilfe, ehrenamtliche, 445
Hilfeleistung, impulsive, 420
Hilfverhalten
– Difficult Escape 421, 430
– Easy Escape, 421, 430
– Relevanz des Schadens, 414
– situative Determinanten 405
– und Commitment 414
– verantwortungsvolle Position 412, 414
Hinweisreize für Aggressivität, 361
Hitze und Aggression, 341
Hochzeit 10
Homosexualität 48

I

Identifiable-Victim-Effekt 432
Identifikation mit der Gruppe 194
Identität 262
– Bedeutung von Gruppen 162
– soziale 170, 210, 267
– Bedrohung 267
Identitätstheorie, soziale 140
Idemotor-Prinzip, 248
Ignoranz, pluralistische, 408, 409, 411
Illusion der Gruppenproduktivität, 196
Imitation, 352
– und Zugehörigkeit 428
Impression Management 119
Independenz 10
Information, stereotypinkonsistente, 259
Informationsvermeidung 211

Ingroupp 262
– Favoritismus, 267
Inside View 212
Inspiration, gegenseitige 184
Integration, statistische 185
Intelligenzeinschätzung 247
Intelligenz und Aggression 364
Interaktion, 160
Interaktionsdauer 243
Interdependenz 30
– negative 269
– positive 269
Intergruppendiskriminierung 268
Intergruppenkontakt 274, 278, 279
Intergruppenwettbewerb, 269
Interpretation als Notfall 407
– Art der Situation, 408
– Mehrdeutigkeit reduzieren 410, 411
– Möglichkeit zur Kommunikation, 410
– Orientierung an anderen 410
Intimität, 43–45
Intoleranz, religiöse 233
Investment-Modell 53
Ist-Norm, 138

J

Jigsaw-Classroom-Konzept, 277
Judostrategien, 109, 112, 143

K

Kapazität, kognitive 254, 255, 405
Kategorisierung
– kognitive Ursachen, 262
– motivationale Ursachen, 263
– soziale 262, 262
– Auswirkungen, 264
Katharsis 331
Katharsishypothese 343, 343
Kindchenschema 425, 426
Kindertagesstätte 8
Kin Selection, 425
Klassenkasper 168
Kleidung 121
Klimabedingung und Aggression, 342
Knappheit 113
– DDR 115
– Steigerung der Attraktivität, 114
Knochenmarkspende 446
Koakteure 90
Kohäsion, 174, 177, 197, 414
– und Leistung, 176

Kompensation, soziale, **197**
 Kompetenz und Hilfeverhalten, **416, 418**
 Konformität, **94, 95**
 Konformitätsdruck **95, 214**
 – im Internet, **102**
 Konsistenzbestreben **133**
 Konsistenzinformation **135**
 Kontakthäufigkeit, **163**
 Kontakthypothese, **274**
 Kontext
 – der Stereotypaktivierung, **253**
 – situationaler **210**
 Kontrastprinzip **116–118**
 – Kontrasteffekt zum Ausprobieren, **118**
 Kontrollerleben **104**
 Konversion **95, 97**
 Konversionstheorie, **106**
 Kooperation, **275, 442**
 – Evolution **443**
 Koordinationsverluste **183, 190**
 Korrelation, illusorische **281**
 Kosten-Nutzen, **419**
 Kosten-Nutzen-Überlegungen
 – bei Aggression **330**
 Kosten
 – von Hilfeleistung, **419**
 – von Nichthelfen, **414**
 Kultur, **356**
 – als sozialer Einfluss **135**
 – der Ehre **356**
 – und prosoziale Normen **444**

L

Labeling **134**
 – funktionales **134**
 – soziales **134**
 Lärm und Aggression, **342**
 Lean Production, **193**
 Leidenschaft **42, 46**
 – im Beziehungsverlauf **51**
 Leistungserwartungen **167, 291**
 Leistungsniveau **197**
 Leistungsnorm **167**
 Leistungsverhalten **88**
 – in Gruppen, **178**
 Lernen, soziales von Aggression **347**
 Leugnung schlechter Nachrichten **211**
 Liebe **42**
 Loss Aversion **214**
 Lost-Letter-Technik **425**
 Low-Ball-Prinzip, **136–138, 143**
 Loyalität, **176**

M

Machtverteilung **173**
 Mangel, struktureller **210**
Market Pricing **55**
 Maße, physiologische **426**
 Masse **161**
 Medieneinfluss, **368**
 Medien
 – soziale **21**
 – und Aggression **368**
 Mehrheit, **94, 106**
 Mehrheitsmeinung **105**
 Meinung, unterschiedliche, **205**
Mere-Exposure-Effekt **275**
 Michelangelo-Phänomen **45**
 Migrant **433**
 Mimikry **427**
 – und Hilfeverhalten **427**
 Minderheit, **105, 106**
 Minderheiteneinfluss **105**
 – Faktoren, **108**
 Minderheitsmeinung **106**
 Minimal Group Paradigm, **268**
 Mitgefühl, **429**
 Mittelung **185**
 Mobbing **165**
 Mobbing und Bullying **349, 349**
 – personale Faktoren **349**
 – situative Faktoren **349**
 Modell
 – des aktiven Selbst **248**
 – soziales, **352**
 Modelllernen, **352**
 – und Hilfeverhalten, **445**
Modern-Sexism-Skala **238**
 Monogamie, serielle **51**
Mood-Maintenance-Hypothese **436, 437**
 Motivation
 – extrinsische **193, 194**
 – intrinsische **193**
 Motivationsverlust, **191**
 Motive
 – für prosoziales Verhalten, **423**
 – soziale **24**
 Motivierung **181**
 Müll **142**
 Mund-zu-Mund-Beatmung **416**

N

Nachahmung und Hilfeverhalten, **427**
 Nachhaltigkeit **143**
 Nähe **29**

Name-Dropping **119**
 Narzissmus **104, 338**
 Nationalismus **236**
 Need to belong **162**
 Negative-State-Relief-Hypothese **435, 435**
 Netto-Gruppenleistung, **179**
 Networking **22**
 Norm **98, 165, 177, 204**
 – Bedeutung für Aggression, **347**
 – deskriptive, **138**
 – injunktive, **140**
 – prosoziale **438, 440**
 – soziale, **165**
 Normabweichung, **165**
 Normaktivierung, **363**
 Normverletzung **165**
 Notsituation, **403**
 Nullsummenspiel **266, 271**
 Nutzen
 – materieller, **162**
 – psychischer, **162**
 – von Gruppen **161**
 – von Hilfeleistung **419**

O

Obdachlose **434**
 Objektivierung von Frauen, **358**
 Offenheit
 – der Gruppe **212**
 – des Gruppenleiters **212**
 Oneness, **431**
 Online-Kommunikation, **111**
 Online-Shaming **111**
Open-Source-Projekte **194**
 Optimierung der Informationsverarbeitung **212**
Other-Enhancement, **120**
 Outgroup **262**
Outgroup Derogation, **267**
 Outside View **212**
Overjustification-Effekt **440**

P

Paarbeziehungen, **9, 14, 40**
 – gleichgeschlechtliche **10**
 – Herausforderungen **59**
 – Krisen **61**
 – Nachlassen der Bemühungen **60**
 – Verlauf **57**
 Paartraining **62**
 Paradigma der minimalen Gruppen, **268**
Peers, **354**

- Persuasive-Arguments-Erklärung 208
 Planning Fallacy 212, 214
 Planungsfehler 212, 214
 Polarisierung 214
 Pornografie
 – gewalthaltige Erotik, **374**
 – und Aggression, **373**
 Pornokonsum 49
 Prediction Markets 185
 Priming 246, **248**, 362
 Priming-Prozesse 344
 Principle of Equifinality 344
 Prinzip
 – der kleinen Schritte 124
 – der Knappheit, **113**, **114**
 – sozialer Bewährtheit, **96**, **118**
 Problemlösen, interaktives 278
 Produktivität, potenzielle, **179**
 Programmieren, paarweises 189
 Prophezeiung, sich selbst erfüllende 289, **290**
 Propinquity-Effekt 30
 Proportionalität 55
 Provokation 335, **342**
 Proximity-Effekt 30
 Prozess, impulsiver 243
 Prozessbilanz 181
 – negative 183
 – positive 185
 Prozessgewinn, **179**
 Prozessverlust, **179**
 Psychoanalyse 331
- Q**
 Quellenverwechslung, **282**
- R**
 Rangordnung 55, 173
 Rassismus 233
 Reaktanz 114, 120
 Reaktion, dominante 89, **374**
 Reaktion
 – emotionale auf Notfälle, **428**
 Reappraisal 60, 62
 Rechtsextremismus, **234**
 Reference Class Forecasting 212
 Refugee 433
 Regel der Gegenseitigkeit 126
 Reizüberflutung 405
 Relational Models 54
 Relational-Turbulence-Modell 58
 Relationship Shielding 54
 Reproduktionspotenzial, **425**
 Reverse-Correlation-Technik 282
 Reziprozität 194, **441**
 Reziprozitätsnorm 126, 127, **127**, 143
 Reziprozitätsprinzip 441
 Risikobereitschaft
 – kulturelle Unterschiede, **207**
 Risky-Shift 207
 Risky-Shift-Phänomen, **206**
 Rollen, **167**, **168**, 177
 Rollenerwartungen 168
 Rollenkonflikte 168
 Rusbult-Modell 54
- S**
 Salienz 170
 Sanktionen 165, 175
 Scapegoat-Theorie 273
 Schädigungsziel, **326**
 Schemaaktivierung, **362**
 Schmerz, **341**
 – physischer und Aggression 341
 Schönheit 36
 – Bedeutung für Beziehungen 38
 Schönheitsmerkmale
 – Durchschnittlichkeit 32
 – kulturelle Determinanten 36
 – spezifische Gesichtsmerkmale 34
 – Symmetrie 32
 – universelle 32
 Schuldgefühle 127, 128, 443
 Schuldzuschreibung 196
 Schuldzuweisung
 – Opfer 286
 Schule, **355**
 Schulschießereien 336
 Schwarzenstereotyp 246
 Schwierigkeit der Aufgabe, **192**
 Segregation 235
 Selbstaufmerksamkeit und Hilfeverhalten 439
 Selbstbeurteilung, **90**
 Selbstdarstellung, positive 126
 Selbstdefinition 162
 Selbstenthüllung, **119**
 Selbsterhöhung, **119**
 Selbstgenerierung 107
 Selbstkontrolle, **363**
 Selbstkonzept, aktives 133
 Selbstmissbilligung, **119**
 Selbstwert 102, 104
 Selbstwertgefühl 162, 262
 Self-Awareness 358
 Self-Enhancement, **119**
 Self-Fulfilling Prophecy 289
 Self-Serving Bias 208
 Sexismus 233, **238**, 255, 292
 – moderner 238
 – traditioneller 238
 Sexualität 47
 Shared Leadership, **174**
 Shitstorm 111
 Social-Baseline-Theorie 26, 27
 Social
 – Capital 22
 – Facilitation 89
 – Identity Model of Deindividuation Phenomena 161, **170**
 – Inhibition 89
 – Loafing 191
 Soll-Norm, **139**
 Soziale Dominanzorientierung (SDO) 234
 Sozialisationserfahrung, **353**
 Stabilität, zeitliche, **160**
 Stalking 64
 Stanford-Prison-Experiment 169, 171
 Status 173, **173**, 177
 Statusgleichheit, **274**
 Statusmerkmal 173
 – diffuses 173
 – spezifisches 173
 Statussymbole 126
 Step-Ladder-Methode 193
 Stereotyp 229
 – Beauty is good 239
 Stereotypaktivierung 244
 – kreatives Denken, **254**
 – Moderatoren, **251**
 Stereotypenbedrohung s. Bedrohung durch Stereotype
 Stereotypen entgegenwirken, **298**
 Stereotypenkenntnis, **293**
 Stereotype Threat s. Bedrohung durch Stereotype
 Stimmung, **259**, **407**
 – negative 435
 – positive, **261**, 436, **438**
 – und Hilfeverhalten 435
 – unveränderliche 436
 Stimmungsverbesserung, **428**, 434
 Strafe 175
 Strange-Situation-Test 6, 7, 13
 Strukturmerkmale einer Gruppe, **177**
 Subtyping 281, **283**
 Sucker-Effekt 196
 Sündenbocktheorie, **273**
 Sunk Cost 214

Sympathie 119, **119**, 163
 – als Judostrategie 119
 – durch Ähnlichkeiten betonen, **119**
 Systemrechtfertigung 236

T

Täuschung 212
 Team, virtuelles, **177**, 196
 Teamarbeit 158, 178
 – Wissenschaft 188
 Temporal Discounting 214
 Terrorismus 328
Terror-Management-Theorie 239
 Testosteron, **333**
 That's-not-all-Prinzip 130
 Theorie
 – der Erwartungszustände 173
 – der Systemrechtfertigung 236
 – der Verwandtenselektion 424
 – des Gruppendenkens 209
 – des *Halo*-Effekts 239
 – des realistischen Gruppenkonflikts, **269**
 – evolutionäre 239
 – soziokulturelle 239
 Tiefschlag-Prinzip 138
 Tierrechte, **358**
Tit for Tat plus one, **128**
 Tit-for-Tat-Strategie 127, 443
 Tragedy of the Commons 138
 Trittbrettfahren 195, **195**
 Troll 111
 Truth Wins 184
 Twitter 433

U

Umweltschutz 143
 Unbehagen, persönliches, **428**
Unified-Instrumental-Modell von Gruppenkonflikten 272
 Unterstützung
 – durch Autoritäten 275
 – emotionale 26
 – instrumentelle 25, 26
 – soziale 25
 Unverzichtbarkeit, **197**, 199
Urban-Overload-Hypothese 405, **405**
 Urteil
 – Bedeutsamkeit, **259**
 – korrektes, **100**

Urteilsgegenstand, **100**
 Urteilsheuristiken 109

V

Verhalten, prosoziales 401
 – biologische Grundlage, **423**
 – Geschlechtsunterschiede, **447**
 – in Städten 405
 – Kulturunterschiede, **448**
 – Motive 423
 – Persönlichkeit, **403**
 – Sozialisation, **445**
 – und Berührung, **427**
 – Vorbilder, **447**
 Verantwortlichkeit für bestimmte Informationen, **204**
 Verantwortung 415
 – für Hilfe, **411**
 – soziale, **440**
 – Zuteilung von Verantwortung, **415**
 Verantwortungsdiffusion 412, **412**, **413**
 Verantwortungsverschiebung, **124**
 Verbindung, schwache 21
 Verbotene-Frucht-Effekt 115
 Verbundenheit 194
 Vererbung der Aggressionsbereitschaft, **332**
 Vergewaltigungsmythos, **288**
 Vergewaltigungsneigung, **288**
 Vergleich, sozialer, **208**, 408
 Verhalten
 – altruistisches 402
 – stereotypkonsistentes 250
 Verhaltensforschung 331
 Verliebtheit 46
 Verpflichtungsgefühl 126
 Verschwörungstheorien, **104**
 Verstärker, sozialer, **111**
 Verträglichkeit 31
 Vertrauen 104
 Vertrautheit 29
 Verwandtenselektion, **424**
 Verwandtschaftsbeziehung 16
 Verzerrung, attributionale 283
 Videospiele
 – Kontroversen, **376**
 – Lernen, **375**
 – Neurobiologie, **375**
 – und Aggression, **375**

Vorhersagemärkte 185
 Vorurteile, **229**, 232
 – affektive Komponente 232
 – Aufrechterhaltung, **280**
 – Entstehung, **262**
 – Gründe, **241**
 – kognitive Komponente 232
 – Verhaltenskomponente 232
 Vorurteilslevel, **251**
 Vorurteilsmessung, **244**
 Vorurteilsreduktion, **275**

W

Waffeneffekt, **361**, 362
 Wahrheit gewinnt 184
Watercooler-Effekt 189
 Weisheit der Masse, **185**
 Welt, virtuelle 144
 Wer A sagt, muss auch B sagen 126
 Wertekonflikt 236
White men can't jump, **230**
 Wichtigkeit des eigenen Beitrags, **195**
 Wie du mir, so ich dir 126, 127
 Wie-du-mir-so-ich-dir Strategie 443
 Willful Blindness 211
 Wir-Gefühl, **160**
 Wisdom of the Crowd 185
 Wishful Thinking 211
 Wissen, gemeinsames, **200**

Z

Zeit, **204**
 Zeitdruck
 – und Hilfeverhalten 406
 – und kognitive Kapazität, **258**
 Zensur 115
Zero-Sum-Spiele 271
 Ziele/Interessen, gemeinsame, **160**
 Ziele
 – der Stereotypaktivierung; **253**
 – übergeordnete, **275**
 Zielerfüllung 346
 Zielfrustration 346
 Zivilcourage, **400**
 Züchtigung, körperliche 168
 Zugehörigkeit, **162**, 428
 Zurückweisung 335
 – soziale, **337**
 Zwei-Prozess-Theorie 106



Lioba Werth · Markus Denzler
Jennifer Mayer

Sozialpsychologie – Das Individuum im sozialen Kontext

Wahrnehmen – Denken – Fühlen

2. Auflage

EXTRAS ONLINE

 Springer

Jetzt im Springer-Shop bestellen:
springer.com/978-3-662-53896-8

