

Sozialpsychologie – Der Mensch in sozialen Beziehungen

Lioba Werth
Beate Seibt
Jennifer Mayer

Sozialpsychologie – Der Mensch in sozialen Beziehungen

Interpersonale und Intergruppenprozesse

2., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage

 Springer

Lioba Werth

Fachgebiet Wirtschafts- und
Organisationspsychologie
Universität Hohenheim
Stuttgart, Deutschland

Beate Seibt

Department of Psychology
University of Oslo
Oslo, Norwegen

Jennifer Mayer

Zentrum für Soziales und Ökonomisches
Verhalten (C-SEB), Universität zu Köln
Köln, Deutschland

Zusätzliches Material zu diesem Buch finden Sie auf <http://www.lehrbuch-psychologie.springer.com>

ISBN 978-3-662-53898-2 ISBN 978-3-662-53899-9 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-662-53899-9>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer-Verlag GmbH Deutschland, ein Teil von Springer Nature 2008, 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Einbandabbildung: © Rawpixel.com/Fotolia

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Geleitwort zur 1. Auflage

Lioba Werths und Jennifer Mayers Einführung in die Sozialpsychologie vereint gute Lesbarkeit mit thematischer Breite und wissenschaftlicher Sorgfalt. Von den Grundlagen der Informationsverarbeitung und Urteilsbildung über das Wechselspiel von Fühlen und Denken bis zu klassischen Themen der Einstellungsforschung bietet der erste Teil des Buches eine ausgezeichnete Einführung in den derzeitigen Forschungsstand zur sozialen Kognition. Der zweite Teil wendet sich dann interpersonellen Prozessen zu und behandelt Themen des sozialen Einflusses, Beziehungen in und zwischen Gruppen sowie Aspekte des prosozialen und antisozialen Verhaltens. Besonders beeindruckend ist die Fähigkeit der Autorinnen, sozialpsychologische Grundlagenforschung in alltagsrelevanter Weise zu präsentieren. Dieses Buch zu lesen ist eine Freude – es wird vielen Studierenden den ersten Zugang zur Sozialpsychologie erleichtern.

Norbert Schwarz

Charles Horton Cooley Collegiate
Professor of Psychology
University of Michigan

Vorwort

Was bringt Sie dazu, dieses Buch zu lesen? Möglicherweise hat ein Dozent es zur Pflichtlektüre gemacht. Vielleicht haben Sie auch Gutes darüber gehört oder ein Verkäufer hat es Ihnen empfohlen. Dies sind Beispiele für sozialen Einfluss, bei dem andere Menschen beeinflussen, was Sie tun und welche Ziele Sie verfolgen. Sozialer Einfluss funktioniert dabei immer nach den gleichen Prinzipien, unabhängig davon, ob Ihnen jemand bei Ihren Vorhaben helfen oder Sie beispielsweise zu einem Spontankauf überreden will, den Sie hinterher bereuen. Wenn Sie Regeln befolgen und im Sinne des Allgemeinwohls handeln, etwa wenn Sie nach dem Picknick Ihren Müll wieder mitnehmen, unterliegen Sie ebenfalls sozialem Einfluss und beeinflussen wiederum andere. Welche Prinzipien dabei zum Tragen kommen, erfahren Sie in ► Kap. 2.

Möglicherweise tauschen Sie Notizen zu diesem Buch mit anderen Studierenden aus, gehen in eine Vorlesung, in der menschliche Beziehungen und Interaktionen besprochen werden, oder lesen Wikipedia-Artikel zu dem einen oder anderen Thema. In diesen Beispielen haben Sie ebenfalls Beziehungen mit anderen – Studierenden, Dozenten und Artikelverfassern. Das Hauptmerkmal dieser Beziehungen ist, dass sie hilfreich oder kooperativ sind. Sie kommen durch die Hilfe anderer Personen schneller, besser oder überhaupt erst an Ihr Ziel. Tauschen Sie Notizen aus, helfen Sie sich gegenseitig. Haben Sie unter den Mitstudierenden Freunde oder einen festen Partner, so ist es naheliegend, von diesen eine solche Hilfe zu erwarten. Gegenseitige Unterstützung ist ein Hauptmerkmal vieler überdauernder sozialer Beziehungen, auf die in ► Kap. 1 genauer eingegangen wird.

Eine Dozentin, die Ihnen hilft, Theorien und Befunde zu einem Thema zu verstehen, erhält Gehalt aus Steuergeldern, da Ihre Ausbildung für die Gesellschaft ein wichtiges Anliegen ist. Kooperation und Hilfe sind also in modernen Gesellschaften in institutionelle Zusammenhänge eingebettet, die weit über das gegenseitige Helfen hinausgehen. Gerade deswegen sind sie beeindruckende Beispiele für die Kooperationsbereitschaft und -fähigkeit von Menschen. Der Wikipedia-Artikelschreiber schließlich erhält nicht direkt etwas von Ihnen, kann aber darauf bauen, dass andere auch Artikel schreiben, von denen er wiederum profitiert. Man könnte dies als eine ausgedehnte Form von Gegenseitigkeit bezeichnen. In ► Kap. 6 erfahren Sie mehr darüber, wann Menschen bereit sind, anderen zu helfen oder sich auf andere Art kooperativ zu verhalten.

Beziehungen können allerdings auch das Gegenteil sein: Wir können uns gegenseitig behindern, bedrohen oder beschädigen. Eine solche von Rivalität geprägte Beziehung reicht vom sportlichen Wettbewerb bis zum blutigen Krieg. Gemeinsam ist solchen Beziehungen, dass die Ziele des einen den Zielen des anderen zuwiderlaufen. In einem festen Rahmen und mit klaren Spielregeln, wie beim Fußballspiel oder bei der Konkurrenz um einen Job, haben viele Menschen Spaß an Wettbewerben, bei denen sie die eigenen Fähigkeiten unter Beweis stellen können. Hat allerdings eine Person die Absicht, eine andere zu schädigen, so wird dies im Fußball als Foul gewertet. Auch außerhalb des Fußballs ist die Schädigung anderer durch aggressive Handlungen ein grober Verstoß gegen die sozialen „Spielregeln“. Da Aggression

ein zwischenmenschliches Verhalten ist, das viel Leid verursacht, beschäftigt sich die Sozialpsychologie damit, wie Personen- und Situationsmerkmale aggressives Verhalten vorhersagen. Ziel ist es, Aggression besser zu verhindern oder zumindest einzudämmen. In ► Kap. 5 erfahren Sie mehr über diese Forschung.

Nicht nur Beziehungen zwischen Einzelpersonen können belohnend und von Zusammenarbeit geprägt sein oder im Gegenteil von Rivalität und Aggression, auch Beziehungen innerhalb von Gruppen und zwischen Gruppen haben diese Merkmale. In ► Kap. 3 erfahren Sie, welche sozialpsychologischen Phänomene bei Beziehungen *innerhalb* von Gruppen wirksam sind. ► Kap. 4 thematisiert Beziehungen *zwischen* Gruppen. Als wichtige Bausteine zum Verständnis dieser Beziehungen hat sich dabei herausgestellt, wie wir über Gruppen nachdenken, welche Gefühle diese in uns auslösen und wie sich beides in unserem offenen Verhalten widerspiegelt. Wird dieses von Mitgliedern einer Fremdgruppe als negativ wahrgenommen, so kann sich daraus unter bestimmten Bedingungen eine Eskalation bis hin zu feindseligen Auseinandersetzungen ergeben.

Insgesamt ist damit ein durchgehendes Thema dieses Buchs die Bedeutung sozialer Beziehungen für die Erreichung lebenswichtiger Ziele, entweder in Kooperation oder in Konkurrenz miteinander. Befunde der Evolutionsforschung zur Entstehung von kooperativem und feindseligem Verhalten zwischen Individuen und Gruppen legen nahe, dass sowohl Kooperation und Hilfeverhalten als auch Konkurrenz und feindseliges Verhalten eine angeborene Komponente haben, weil sie die Fitness steigern und daher selektiert wurden. An vielen Stellen dieses Buchs werden die angenommenen Mechanismen näher beschrieben. Ein weiterer Befund dieser Forschung ist, dass es nicht *eine* optimale genetische Ausstattung gibt, sondern dass verschiedene Personenmerkmale und die damit verbundenen Verhaltensstrategien soziale „Nischen“ ausfüllen und so die Fitness ihrer Träger positiv beeinflussen können. Um es plakativ zu machen: Menschen, die sehr großzügig sind, gewinnen damit Freunde, auf die sie häufig auch bauen können. Damit ist Großzügigkeit eine fitnesssteigernde Strategie. Geraten sie aber an jemanden, der sie ausnutzt, kann dies ihren Ruin bedeuten und ihre Fitness deutlich schmälern. In manchen sozialen Umwelten haben daher großzügige Menschen einen Fitnessvorteil, in anderen hingegen haben ihn geizige oder gar ausnutzende Personen. Da im Durchschnitt betrachtet die verschiedenen möglichen Strategien alle für sich häufig genug erfolgreich sind, ist keine davon ausgestorben.

Als empirische Wissenschaft hat die Sozialpsychologie es sich zum Ziel gesetzt, menschliches Miteinander mithilfe von Theorien zu verstehen und zu erklären und diese Theorien in der Praxis zu überprüfen. Sozialpsychologen überprüfen ihre Theorien mit einer Reihe von Messmethoden, u. a. Selbstberichten, Verhaltensbeobachtungen und physiologischen Messungen. Ende des 20. und Anfang des 21. Jahrhunderts haben zwei methodische Entwicklungen die Untersuchung von Beziehungen stark beeinflusst. Zum einen hat die Neurowissenschaft enorme Fortschritte gemacht. So gelingt es inzwischen beispielsweise, die Synchronisation von Hirnaktivitäten zwischen Personen zu messen, etwa zwischen einer Erzählerin und ihren Zuhörern, zwischen zwei in eine Art Telefongespräch vertieften Personen

oder auch zwischen Gitarristen beim Duett.¹ Andere Beispiele sind zwei in ► Kap. 1 beschriebene Studien, die die Aktivierung von Angstarealen in Abhängigkeit von nonverbaler sozialer Unterstützung maßen. Zum anderen sind Menschen global zunehmend medial vernetzt, und zwar sowohl durch stationäre Computer als auch besonders durch mobile Smartphones mit zahlreichen Sensoren. Dies verbessert die Erhebungssituationen u. a. dahingehend, dass nun Folgendes möglich ist:

- Häufiges Messen von Gedanken, Gefühlen, Handlungen oder Interaktionen mit Smartphone-Apps, als Selbstbericht, physiologische Messung (beispielsweise Herzratensensor) oder Verhaltensstichprobe (z. B. Bewegungssensor, kurze Tonaufnahmen, Nutzungsdauer sozialer Medien). Insbesondere können auf diese Weise auch Beziehungspartner gemeinsam teilnehmen, und so zu Erkenntnisgewinnen hinsichtlich beispielsweise der Dynamiken zwischen Partnern beitragen.
- Die Erhebung großer Stichproben online, was zu einer genaueren Schätzung der Effektgrößen und zu größerer Generalisierbarkeit der Ergebnisse führt.
- Die Auswertung komplett anonymer Daten, sog. *Big Data*, wie beispielsweise die Vernetzung von Menschen bei sozialen Medien oder die Eingabe bestimmter Suchbegriffe in Suchmaschinen.

Die Erfassung großer Mengen Daten im Alltag statt im Labor führte auch zur Notwendigkeit der Entwicklung neuer Auswertungsmethoden. Diese erlauben die Verwendung komplexerer Versuchspläne, wie beispielsweise das Testen mehrerer vermittelnder Prozesse in der gleichen Analyse. Aufgrund dieser methodischen Entwicklungen sowie ihrer gesellschaftlichen Relevanz sind die Themen dieses Werks nach wie vor Gegenstand intensiver Forschung.

■ Übersicht über die Kapitel dieses Buchs

Für das vorliegende Buch haben wir Teil II des einbändigen Werks *Sozialpsychologie* (Werth und Mayer 2006) erweitert und aktualisiert. ► Kap. 1 ist neu hinzugekommen, und die anderen Kapitel wurden um neue Themen und Befunde ergänzt. In Exkursen und Illustrationen skizzieren wir außerdem, wie die besprochenen Prozesse ein Licht auf aktuelle politische und gesellschaftliche Fragen werfen. Teil I des Werks erscheint unter dem Titel *Sozialpsychologie – Das Individuum im sozialen Kontext: Wahrnehmen – Denken – Fühlen* (Werth et al. 2020). Verweise darauf finden Sie im vorliegenden Werk als „► Sozialpsychologie I“.

Im Fokus dieses Buchs steht das Individuum in Interaktion mit anderen. In sechs Kapiteln erhalten Sie Antworten zu unterschiedlichen Themen innerhalb dieses Forschungsgebiets:

1 Quellen in der Reihenfolge der Beispiele im Text: Stephens, G. J., Silbert, L. J. & Hasson, U. (2010). Speaker-listener neural coupling underlies successful communication. *PNAS*, 107, 14425–14430. Pérez, A., Carreiras, M. & Duñabeitia, J. A. (2017). Brain-to-brain entrainment: EEG interbrain synchronization while speaking and listening. *Scientific Reports*, 7, 4190. Sängler, J., Müller, V. & Lindenberger, U. (2012). Intra- and interbrain synchronization and network properties when playing guitar in duets. *Frontiers in Human Neuroscience*, 6, 312.

- **Kap. 1 – Beziehungen:** Verwandte, Freunde, Kollegen, Partner – in unserem Alltag verbringen wir die meiste Zeit in relativ stabilen sozialen Beziehungen. Wie prägen uns diese Beziehungen? Welche Faktoren entscheiden darüber, ob wir eine Beziehung als unterstützend oder im Gegenteil als belastend erleben? Worauf achten wir bei der Partnerwahl? Was sind typische Schwierigkeiten in Partnerschaften, und welche Lösungen hierzu ergeben sich aus der Forschung?
- **Kap. 2 – Sozialer Einfluss:** Anschließend befassen wir uns mit dem Einfluss, den andere – beabsichtigt oder unbeabsichtigt – auf uns ausüben. Wie kann es sein, dass die Anwesenheit eines Publikums einmal bewirkt, dass ein Akteur das Beste aus sich herausholt, und ein anderes Mal, dass er völlig versagt? Wieso fällt es uns in Gruppen manchmal so schwer, unsere eigenen Ansichten zu vertreten, wenn diese von der Mehrheitsmeinung abweichen? Wie schaffen es andere Menschen immer wieder, uns dazu zu bringen, etwas zu tun, was wir eigentlich gar nicht wollten?
- **Kap. 3 – Gruppen:** Wichtige Teile unseres Lebens verbringen wir nicht alleine, sondern als Mitglieder verschiedenster Gruppen. Wie beeinflusst es uns, wenn wir Entscheidungen nicht allein, sondern gemeinsam mit anderen treffen? Hat eine Gruppe, der wir angehören, Einfluss darauf, welches Verhalten wir zeigen? Wie wird unsere Leistung davon beeinflusst, wenn wir in der Gruppe statt alleine arbeiten?
- **Kap. 4 – Vorurteile:** In engem Zusammenhang mit Gruppen steht das Thema Vorurteile, d. h. negative Einstellungen gegenüber Angehörigen aufgrund deren Gruppenzugehörigkeit. Woher kommen Vorurteile, und wie wirken sie sich aus? Wir finden immer wieder Bestätigungen unserer Vorurteile – heißt das, dass sie richtig sind, oder spielt uns unsere Wahrnehmung einen Streich? Wieso halten sich Vorurteile selbst dann hartnäckig, wenn es genug „Gegenbeweise“ gibt? Sind Menschen mit weniger Vorurteilen davor gefeit, diskriminierend zu handeln?
- **Kap. 5 – Aggressives Verhalten:** Aggressionen treten in allen Gesellschaften auf, und alle Gesellschaften setzen sich damit auseinander, wie Aggressionen im menschlichen Zusammenleben eingedämmt werden können. Entsprechend dieser Bedeutung von Aggressionen für das menschliche Zusammenleben handelt es sich dabei um ein klassisches Thema der Sozialpsychologie. Woher kommen Aggressionen? Welche Rolle spielen biologisch-physiologische Faktoren für aggressives Verhalten? Welchen Einfluss hat das soziale Umfeld auf das Ausmaß aggressiven Verhaltens? Wie wirken sich gewalttätige Medien auf die Aggressionsbereitschaft aus?
- **Kap. 6 – Prosoziales Verhalten:** Ein weiteres Kennzeichen menschlichen Zusammenlebens ist gegenseitige Hilfe, d. h. prosoziales Verhalten. Es wird beschrieben, warum wir anderen helfen und warum Hilfe unterlassen wird. Welche Rolle spielen situative Faktoren für unterlassene Hilfeleistung? Welche Motive stehen dahinter, dass wir Zeit und Energie für andere aufbringen – möglicherweise sogar unser Leben riskieren? Helfen wir bestimmten Personen eher als anderen?

Wir haben den Begriff „soziale Beziehungen“ damit bewusst weit gefasst, um deutlich zu machen, dass soziale Prozesse zu einem großen Teil in überdauernden Beziehungen stattfinden, d. h. zwischen Menschen, die sich kennen und wiederholt miteinander interagieren (► Kap. 1). Die jeweils beleuchteten Prozesse können aber genauso auch zwischen Fremden ablaufen. Themen wie Medien und Aggression, Hilfeverhalten oder sozialer Einfluss wurden sogar überwiegend zwischen Fremden untersucht. In diesem Buch, wie auch in ► Sozialpsychologie I, legen wir Wert auf die Erläuterung und

Erklärung grundlegender sozial-kognitiver Prozesse. Wir beschreiben beispielhaft die Forschung, die diese Prozessannahmen bestätigt, Anwendungsbeispiele aus der Praxis und gesellschaftliche Problemfelder. Auch jene Prozesse werden dabei erläutert, die ebenfalls Gegenstand von ► Sozialpsychologie I sind. Damit ist die Lektüre von ► Sozialpsychologie I keine Voraussetzung, um dieses Buch zu verstehen.

Wir danken Gelieza Kötterheinrich, Ida Pallin, Anni Jonesdatter Voll, Olivia Pich, Henning Rognlien, Kamilla Steinnes und Karl Henrik Storhaug Reinås für die Hilfe bei der Fertigstellung des aktuellen Werks. Thomas Schubert danken wir für hilfreiche Diskussionen und Markus Denzler für die konstruktive Zusammenarbeit.

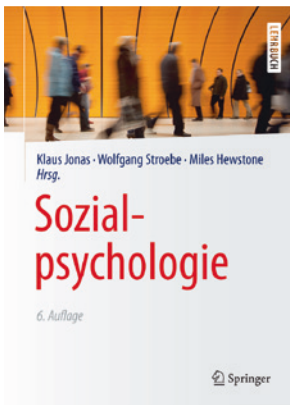
Lioba Werth
Beate Seibt
Jennifer Mayer

Lernmaterialien zum Lehrbuch *Sozialpsychologie – Der Mensch in sozialen Beziehungen, 2. Auflage* im Internet – www.lehrbuch-psychologie.springer.com



- Zum Lernen, Üben und Vertiefen – das Lerncenter: Zum Lernen und Selbsttesten – und diversen Extras
- Für die Lehre – fertig zum Download: **Abbildungen** und **Tabellen** für Dozentinnen und Dozenten zum Download

Weitere Websites unter ► www.lehrbuch-psychologie.springer.com



- Glossar mit über 400 Fachbegriffen
- Zusammenfassungen der 15 Buchkapitel
- Karteikarten, Verständnisfragen und Antworten
- Kommentierte Weblinks
- Dozentenmaterialien: Vorlesungsfolien, Abbildungen und Tabellen



- Vollständige Kapitel im MP3-Format zum kostenlosen Download
- Karteikarten: Prüfen Sie Ihr Wissen
- Glossar mit über 100 Fachbegriffen
- Verständnisfragen und Antworten
- Foliensätze sowie Tabellen und Abbildungen für Dozentinnen und Dozenten zum Download

Inhaltsverzeichnis

1	Beziehungen	1
1.1	Bedeutung sozialer Beziehungen	3
1.1.1	Arten von Beziehungen	3
1.1.2	Beziehungen und psychisches Wohlbefinden	22
1.1.3	Beziehungen und physische Gesundheit	24
1.1.4	Zusammenfassung	28
1.2	Anziehung	28
1.2.1	Nähe, Vertrautheit und Ähnlichkeit	29
1.2.2	Körperliche Attraktivität	31
1.2.3	Zusammenfassung	40
1.3	Paarbeziehungen	40
1.3.1	Was ist Liebe?	42
1.3.2	Der Verlauf von Paarbeziehungen	57
1.3.3	Zusammenfassung	65
1.4	Kapitelzusammenfassung	66
	Literatur	69
2	Sozialer Einfluss	87
2.1	Die Anwesenheit anderer beeinflusst die individuelle Leistung – Soziale Erleichterung und soziale Hemmung	88
2.1.1	Zusammenfassung	93
2.2	Schwimmen mit oder entgegen dem Strom – Der Einfluss von Mehr- und Minderheiten	94
2.2.1	Wenn der Strom uns mitreißt – Der Einfluss von Mehrheiten (Konformität)	94
2.2.2	Wenn wenige die Strömung ändern – Der Einfluss von Minderheiten	105
2.2.3	Zusammenfassung	109
2.3	Bewusste soziale Einflussnahme – Die Judostrategien	109
2.3.1	Soziale Einflussnahme mithilfe situativer Gegebenheiten	112
2.3.2	Soziale Einflussnahme mithilfe von Beziehungsmerkmalen	118
2.3.3	Sozialer Einfluss durch Auslösen eines Verpflichtungsgefühls beim Gegenüber	126
2.3.4	Zusammenfassung	143
2.4	Kapitelzusammenfassung	144
	Literatur	146
3	Prozesse in Kleingruppen – Intragruppenprozesse	157
3.1	Wodurch zeichnet sich eine Gruppe aus?	158
3.1.1	Was verstehen wir unter einer Gruppe?	159
3.1.2	Wozu bilden Menschen Gruppen?	161
3.1.3	Welche Kriterien sind bei Gruppenauswahl und Gruppenbildung bedeutsam?	162

3.1.4	Welche Strukturelemente bilden das Grundgerüst einer Gruppe und welchen Einfluss haben sie auf das Verhalten der Mitglieder?	164
3.1.5	Zusammenfassung.	178
3.2	Leistungsverhalten in Gruppen	178
3.2.1	Aufgabenarten	180
3.2.2	Wenn wir in der Menge untergehen – Soziales Faulenzen und seine Varianten	190
3.2.3	Wenn uns die Gruppe zusätzlich motiviert – Soziale Kompensation und Unverzichtbarkeit	197
3.2.4	Zusammenfassung.	199
3.3	Wie beeinflusst die soziale Situation Gruppe Meinungsbildung und Entscheidungen?	200
3.3.1	Wenn wir nicht sagen, was nur wir wissen – Der Effekt des gemeinsamen Wissens	200
3.3.2	Gemeinsam sind wir extrem – Gruppenpolarisierung	206
3.3.3	Gemeinsam in die Katastrophe – Was man unter dem Begriff <i>Gruppendenken</i> zusammenfasst	209
3.3.4	Zusammenfassung.	213
3.4	Kapitelzusammenfassung	215
	Literatur	215
4	Vorurteile	227
4.1	Wodurch zeichnen sich Vorurteile aus?	229
4.1.1	Was genau versteht man unter einem Vorurteil?	229
4.1.2	Welche Gruppen sind Gegenstand starker Vorurteile?	232
4.1.3	Wie lassen sich Vorurteile messen?	242
4.1.4	Zusammenfassung.	244
4.2	Wann und wie kommen Vorurteile zur Anwendung?	244
4.2.1	Stereotypaktivierung und ihre Auswirkungen	244
4.2.2	Wann kommen aktivierte Stereotype zur Anwendung?	255
4.2.3	Zusammenfassung.	261
4.3	Woher kommen Vorurteile?	262
4.3.1	Wir und die anderen – Soziale Kategorisierung	262
4.3.2	Wir gegen die anderen – Intergruppenwettbewerb	269
4.3.3	Kontakt als Mittel zur Reduktion von Vorurteilen – Die Kontakthypothese	274
4.3.4	Zusammenfassung.	279
4.4	Welche kognitiven Mechanismen tragen zu Vorurteilen bei?	279
4.4.1	Wenn wir Zusammenhänge sehen, die gar nicht bestehen – Illusorische Korrelationen	280
4.4.2	Was nicht ins Schema passt, wird rekategorisiert – <i>Subtyping</i>	281
4.4.3	Mit verzerrten Ursachenzuschreibungen Vorurteile rechtfertigen – Attributionale Verzerrungen.	283
4.4.4	Sich selbst erfüllende Erwartungen	289
4.4.5	Zusammenfassung.	300
4.5	Kapitelzusammenfassung	300
	Literatur	301

5	Aggressives Verhalten	323
5.1	Die biologische Grundlage von Aggression und Gewalt	330
5.2	Einfluss von Gefühlen auf die Entstehung von Aggression	334
5.2.1	Provokation und Zurückweisung als Auslöser von Aggression	335
5.2.2	Frustration als Auslöser von Aggression	339
5.2.3	Wenn aversive Bedingungen negative Gefühle bewirken – Der Einfluss situativer Bedingungen auf Aggression	341
5.2.4	Aggressionsverschiebung und Katharsishypothese – Kann „Frust ablassen“ Aggressionen reduzieren?	343
5.2.5	Zusammenfassung	347
5.3	Die Bedeutsamkeit von Normen und sozialem Lernen für Aggression	347
5.3.1	Auswirkungen von Belohnung und Bestrafung auf aggressives Verhalten	348
5.3.2	Auswirkungen sozialer Modelle auf aggressives Verhalten	352
5.3.3	Wichtige Quellen der Sozialisationserfahrung	353
5.3.4	Zusammenfassung	358
5.4	Situative Einflüsse auf aggressives Verhalten	358
5.4.1	Deindividuiierung	358
5.4.2	Hinweisreize	360
5.4.3	Oberflächliches Denken und eingeschränkte Selbstkontrolle	363
5.4.4	Fehlattribution (<i>Misattribution</i>) von Erregung	365
5.4.5	Zusammenfassung	367
5.5	Einfluss der Medien	368
5.5.1	Auswirkungen von Gewalt in Film und Fernsehen	369
5.5.2	Auswirkungen gewalthaltiger Pornografie	373
5.5.3	Auswirkungen gewalthaltiger Videospiele	375
5.5.4	Zusammenfassung	379
5.6	Kapitelzusammenfassung	379
	Literatur	380
6	Prosoziales Verhalten – Wann und warum wir anderen helfen	399
6.1	Warum Hilfe unterlassen wird – Situative Determinanten von Hilfeverhalten	403
6.1.1	Stufe 1: War da nicht was? – Auf einen möglichen Notfall aufmerksam werden	404
6.1.2	Stufe 2: Ein Notfall oder nicht? – Ereignis als Notfall interpretieren	407
6.1.3	Stufe 3: Bin ich gemeint? – Verantwortung übernehmen	411
6.1.4	Stufe 4: <i>Wie</i> könnte ich helfen? – Das Wissen, wie Hilfe zu leisten ist	416
6.1.5	Stufe 5: Schaffe ich das? – Frage der Handlungsinitiierung (sich entscheiden zu helfen, einzugreifen und Hilfe anzubieten)	417
6.1.6	Zusammenfassung	422

6.2	Warum wir grundsätzlich hilfsbereit sind – Motive prosozialen Verhaltens	423
6.2.1	Biologische Grundlage – Erhöhung der biologischen Fitness durch prosoziales Verhalten	423
6.2.2	Gefühle als Motiv – Empathie und Stimmungsverbesserung als Gründe für Hilfeverhalten	428
6.2.3	Prosoziale Normen als Motiv – Wenn wir helfen, weil es sich so gehört.....	438
6.2.4	Zusammenfassung.....	448
6.3	Kapitelzusammenfassung	449
	Literatur	450
	Serviceteil	
	Glossar	462
	Stichwortverzeichnis	485