

Sozialpsychologie. Ein Lehrbuch (6. Auflage)

I. Einführung in die Sozialpsychologie

1. Überblick

2. Soziale Vergleiche

- 2.1. Kognitive Grundlagen sozialer Vergleiche
- 2.2. Das Selbst als Vergleichsmaßstab: Assimilation und Kontrast in der Eindrucksbildung
- 2.3. Aufwärts gerichtete soziale Vergleiche
- 2.4. Abwärts gerichtete soziale Vergleiche
- 2.5. Nähe, Leistung und Relevanz: Soziale Vergleiche und Selbstbewertung
- 2.6. Angewandte soziale Vergleiche
- 2.7. Soziale Vergleiche in kognitiven Emotionstheorien
- 2.8. Zusammenfassung
- 2.9. Fragen

II. Soziale Motive

1. Bindung und Gesellung

- 1.1 Bindung
- 1.2. Gesellung
- 1.3. Zusammenfassung
- 1.4. Fragen

2. Attraktion und Liebe

- 2.1. Physische Attraktivität
- 2.2. Ähnlichkeit und interpersonale Attraktion
- 2.3. Romantische Zuneigung
- 2.4. Beziehungsqualität und Aufkündigung einer Beziehung
- 2.5. Zusammenfassung
- 2.6. Fragen

3. Prosoziales Verhalten

- 3.1. Stress in Notsituationen
- 3.2. Wo wird geholfen?
- 3.3. Warum wird geholfen?
- 3.4. Gewissensbildung und prosoziale Normen
- 3.5. Der Situationsregler: Wie die Situation aus uns das macht, als das wir dann erscheinen
- 3.6. Wer hilft?
- 3.7. Zur Psychologie des Hilfe-Erhaltens
- 3.8. Zusammenfassung
- 3.9. Fragen

4. Fairness und Gerechtigkeit

- 4.1. Selbstdarstellung und Rechtfertigung
- 4.2. Gerechte-Welt-Glaube
- 4.3. Gerechtigkeitsregeln
- 4.4. Equity-Theorie und Liebesbeziehungen
- 4.5. Verfahrensgerechtigkeit
- 4.6. Zusammenfassung
- 4.7. Fragen

5. Aggression und Feindseligkeit

- 5.1. Wie wird Aggression definiert und gemessen?
- 5.2. Theorien der Aggression
- 5.3. Anwendungsgebiete
- 5.4. Zusammenfassung
- 5.5. Fragen

6. Kontrolle, Kontrollverlust und Freiheit der Wahl

- 6.1. Kontrollwahrnehmung
- 6.2. Standhalten oder aufgeben?
- 6.3. Typ A und Kontrollverlust
- 6.4. Auseinandersetzung mit der Endlichkeit: Der endgültige Kontrollverlust
- 6.5. Zusammenfassung
- 6.6. Fragen

III. Soziale Kognition

1. Soziale Urteilsbildung: Eindrucksbildung als Kombinationsaufgabe

- 1.1. Algebraische Modelle in der Personenwahrnehmung
- 1.2. Summationsmodell oder Durchschnittsmodell?
- 1.3. Polarisierung
- 1.4. Zusammenfassung
- 1.5. Fragen

2. Bestätigung von Hypothesen

- 2.1. Illusionäre Korrelationen
- 2.2. Retrospektive Irrtümer
- 2.3. Konfirmatorische Fragestrategien
- 2.4. Priming
- 2.5. Automatische vs. Kontrollierte Verarbeitung von Informationen
- 2.6. Zusammenfassung
- 2.7. Fragen

3. Heuristiken

- 3.1. Zugänglichkeit
- 3.2. Repräsentativität
- 3.3. Anpassung an einen Anker und Korrespondenzneigung
- 3.4. Was wäre wenn: Kontrafaktisches Denken als Simulation alternativer Welten
- 3.5. Zusammenfassung
- 3.6. Fragen

4. Personenwahrnehmung

- 4.1. Eindrucksbildung
- 4.2. Selbstschema und Arbeitsselbst
- 4.3. Sich-selbst-erfüllende-Prophezeiungen
- 4.4. Komödie oder Tragödie?
- 4.5. Zusammenfassung
- 4.6. Fragen

5. Attribution

- 5.1. Konfigurationskonzepte
- 5.2. Kovariationskonzepte
- 5.3. Wie mentale Systeme arbeiten
- 5.4. Attribution, wenn die Situation da ist
- 5.5. Akteur-Beobachter-Unterschiede
- 5.6. Zusammenfassung
- 5.7. Fragen

IV. Einstellungen

1. Definitionen, Typologien, Funktionen

- 1.1. Typologie von Einstellungen
- 1.2. Einstellungsstärke
- 1.3. Funktionen der Einstellung
- 1.4. Zusammenfassung
- 1.5. Fragen

2. Nachdenken oder nicht

- 2.1. Theorie des überlegten und geplanten Handelns
- 2.2. Periphere und zentrale Einstellungsänderung
- 2.3. Zusammenfassung
- 2.4. Fragen

3. Stereotype und Intergruppenbeziehungen

- 3.1. Soziokultureller Ansatz
- 3.2. Psychodynamischer Ansatz
- 3.3. Theorien der sozialen Diskriminierung
- 3.4. Was heißt es, Zielscheibe von Stereotypen und Vorurteilen zu sein?
- 3.5. Abbau von Stereotypen
- 3.6. Zusammenfassung
- 3.7. Fragen

4. Einstellung und Verhalten

- 4.1. Heute so, morgen so: Keine 1 zu 1-Relation zwischen Einstellung und Verhalten
- 4.2. Einstellungs-Repräsentations-Theorie

4.3. Das Selbst als Moderator von Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz

4.4. Zusammenfassung

4.5. Fragen

5. Konsistenz und Dissonanz

5.1. Wahlsituationen, in denen sich eine Person zwischen zwei Alternativen entscheiden muss

5.2. Einstellungskonträres Verhalten: Wie es sich auswirkt, wenn mein Verhalten gegen meine Überzeugung verstößt?

5.3. Anstrengungsrechtfertigung

5.4. Selektive Informationsaufnahme

5.5. Anwendung der Dissonanztheorie

5.6. Zusammenfassung

5.7. Fragen

V. Soziale Interaktion

1. Sozialer Einfluss, Konformität und Macht

1.1. Grundlagen der Macht

1.2. Leistungen in Anwesenheit von Beobachtern

1.3. Soziales Faulenzen

1.4. Destruktiver Gehorsam und Nachgiebigkeit gegenüber Autoritäten

1.5. Deindividuation

1.6. Minoritäten und Innovationen

1.7. Zusammenfassung

1.8. Fragen

2. Vertrauen und soziale Interaktion

2.1. Ziel/Erwartungs-Theorie der Kooperation

2.2. Dreieckshypothese der Kooperation

2.3. Mit Konflikten umgehen

2.4. Zusammenfassung

2.5. Fragen

3. Sozialer Austausch und Strategien der Interaktion

3.1. Sozialer Austausch

3.2. Strategien der Interaktion

3.3. Soziale Motive in der Interaktion

3.4. Es kommt nicht darauf an, was gesagt wird, sondern wie es gesagt wird

3.5. Zusammenfassung

3.6. Fragen

4. Die Evolution der Kooperation

4.1. Das Gefangenendilemma als Paradigma sozialer Konflikte

4.2. Die Tit-for-Tat-Strategie

4.3. Computer-Turniere: Auf der Suche nach der erfolgreichen Konfliktstrategie

4.4. Soziobiologische Betrachtung: Evolutionsstabile Strategien

4.5. Soziale Dilemmata

4.6. Framing-Effekte: Die sprachliche "Verpackung" als Entscheidungsfaktor

4.7. Normen und Kooperation

4.8. Zusammenfassung

4.9. Fragen

5. Prinzipien der Führung in Gruppen und Organisationen

5.1. Handlungsmuster des Vorgesetzten und ihre Wirkung auf die Mitarbeiter

5.2. Dimensionen des Führungsverhaltens und situative Führungstheorien

5.3. Führung von unten

5.4. Zusammenfassung

5.5. Fragen

6. Entscheidung und Leistung in Gruppen

6.1. Gruppenformen und ihre Merkmale

6.2. Gruppensozialisation und Gruppenkohäsion

6.3. Partizipation und Entscheidungsautonomie

6.4. Gruppenentscheidungen

6.5. Gruppendenken: Wenn Entscheidungen in ein Fiasko führen

6.6. Gruppenarbeit: Wie sich die Chancen nutzen lassen

6.7. Zusammenfassung

6.8. Fragen

Literatur und Sachregister