

Werner Herkner

Lehrbuch Sozialpsychologie

Zweite, unveränderte Auflage

Verlag Hans Huber
Bern • Göttingen • Toronto • Seattle

Inhaltsverzeichnis

1. Kapitel:

Einleitung: Gegenstand, Theorien und Methoden der Sozialpsychologie	15
1.1 Definition	17
1.2 Methoden der Sozialpsychologie	18
1.3 Theorien der Sozialpsychologie	21
1.31 Was ist eine Theorie?	21
1.32 Unterschiede zwischen behavioristischen und kognitiven Theorien	22
1.33 Skinners Lerntheorie	23
1.331 Grundbegriffe	23
1.332 Lernen und Extinktion	23
1.333 Verwendung (Brauchbarkeit) in der Sozialpsychologie	25
1.334 Generalisation und Diskrimination	27
1.335 Verstärkerpläne und das Gesetz des relativen Effekts	28
1.34 Festingers Dissonanztheorie	33
1.341 Grundbegriffe	33
1.342 Dissonanzstärke und Dissonanzreduktion	34
1.343 Verwendung (Brauchbarkeit) in der Sozialpsychologie	36

2. Kapitel:

Sozialisierung und soziales Lernen	39
2.1 Internalisierung	41
2.11 Sozialisierung und Lernpsychologie	41
2.12 Internalisierung und Extinktionsresistenz	41
2.13 Extinktionsresistenz und Verstärkerpläne	41
2.14 Extinktionsresistenz und Dissonanz	42
2.15 Extinktionsresistenz und Attribution	44
2.16 Selbstverstärkung	48
2.2 Reflexe und Gefühle	48
2.21 Operanten, Reflexe, Gefühle	48
2.22 Klassisches Konditionieren	49
2.23 Angst und Vermeidung	51
2.24 Kognitive Faktoren	52
2.3 Motivation	53
2.31 Kritik des Begriffs Motiv	53
2.32 Motivation als Anreiz	54
2.321 Primäre und sekundäre Verstärker	54
2.322 Bestrafung	57
2.323 Sättigung, Deprivation und Erfolgswahrscheinlichkeit	59

2.33	Motivation als Antrieb	61
2.331	Trieb und Aktivierung	61
2.332	Verhaltenshierarchien, Rigidität und Kreativität	63
2.34	Regelkreise	63
2.4	Imitation und Beobachtung	65
2.41	Imitation	65
2.42	Kognitive Lerntheorien	66
2.43	Informationsverarbeitung und -speicherung	70
2.44	Lernen durch Beobachtung	72
2.441	Die Theorie von Bandura	72
2.442	Lernen aus den Erfahrungen anderer: Stellvertretende Verstärkung und Bestrafung	76
2.443	Effizienzerwartungen	77
2.444	Einfühlung und die Beobachtung klassischen Konditionierens	79
2.445	Gewissen I: Selbstverstärkung und Selbstbestrafung	79
2.446	Gewissen II: Selbstkontrolle	80
2.447	Identifizierung	84
2.5	Entscheidung, Freiheit und Kontrolle	85
2.51	Definition und Klassifizierung von Konflikten	85
2.52	Appetenzkonflikte	86
2.521	Konfliktstärke	86
2.522	Die Nachentscheidungsphase	88
2.53	Appetenz-Aversionskonflikte	91
2.54	Freiheit und Kontrolle	95
2.541	Einige Ursachen subjektiver Freiheit	95
2.542	Freiheitseinschränkung, Reaktanz und Frustration	97
2.543	Unkontrollierbarkeit und Hilflosigkeit	101
2.544	Hilflosigkeit, Reaktanz und Attributionen	104
2.545	Die revidierte Theorie der gelernten Hilflosigkeit	108
2.546	Kritik der Hilflosigkeitstheorie I: Kontingenzwahrnehmung	113
2.547	Kritik der Hilflosigkeitstheorie II: Spontanattributionen, Beziehungen zwischen den Variablen	116
2.548	Kritik der Hilflosigkeitstheorie III: Lageorientierung	117
2.549	Kontrolle und Kontrollillusion	120
2.6	Entwicklung und Persönlichkeit	124
2.61	Entwicklung	124
2.62	Persönlichkeit	125
2.621	Konstante Persönlichkeitsmerkmale oder situationsangepaßtes Verhalten?	125
2.622	Kognitive Stile	127

3. Kapitel:

Sprache und Wissen	129
3.1 Semiotische und linguistische Grundbegriffe	131
3.2 Syntax	134
3.21 Die Wahrscheinlichkeitsstruktur der Sprache	134

3.22	Erzeugungsregeln und Konstituentenstruktur	135
3.23	Transformationsregeln und Tiefenstruktur.	137
3.3	Semantik	140
3.31	Wortbedeutung	140
3.311	Bedeutung als Bezeichnung	140
3.312	Bedeutung als Assoziation	142
3.313	Bedeutung als Vorstellung	143
3.314	Bedeutung als Begriff (Bedeutungskomponenten).	144
3.315	Natürliche Kategorien und Prototypen.	146
3.316	Exkurs: Persönlichkeitsmerkmale.	149
3.317	Bedeutung als Bewertung, Aktivierung und Kontrolle (konnotative Bedeutung)	151
3.318	Variabilität der Wortbedeutung	154
3.32	Satzbedeutung, Textbedeutung und Wissen.	154
3.321	Syntax und Satzbedeutung	154
3.322	Generative Semantik und Propositionen	156
3.323	Kasusgrammatik und semantische Netzwerke	160
3.324	Semantische Netzwerke, Aktivierungsausbreitung und Gefühle.	164
3.325	Schemata	168
3.4	Pragmatik	171
3.41	Kommunikationsmodelle.	171
3.42	Beziehungen zwischen Syntax, Semantik und Pragmatik	174
3.5	Sprache und Lernpsychologie.	175
4.	Kapitel:	
	Einstellungen	179
4.1	Einstellungen und Meinungen	181
4.11	Ein Einstellungsmodell.	181
4.12	Die Messung von Einstellungen	185
4.13	Entstehung und Änderung von Einstellungen	189
4.131	Entstehung und Änderung	189
4.132	Ansatz zu einer Theorie der Einstellungsfluktuation	189
4.133	Klassisches Konditionieren.	191
4.134	Operantes Konditionieren.	192
4.135	Beobachtung und Kommunikation.	193
4.136	Generalisation	194
4.137	Kognitive Prozesse I: Deduktion und Induktion.	194
4.138	Kognitive Prozesse II: Urteilsheuristiken.	200
4.139	Kognitive Prozesse III: Beziehungen zwischen Meinungen.	203
4.2	Die Wirkungen von Einstellungen	205
4.21	Wahrnehmung	205
4.22	Informationssuche und InformationsVermeidung.	208
4.23	Lernen und Gedächtnis.	209
4.24	Verhalten	211
4.241	Ist Verhalten von Einstellungen abhängig?	211
4.242	Einstellungen zu Verhaltensweisen versus Einstellungen zu Begriffen.	212

4.243	Die Theorien von Fishbein und Ajzen.	215
4.244	Allgemeine versus spezifische Einstellungsobjekte.	221
4.245	Singuläre versus multiple Verhaltenskriterien.	223
4.246	Einstellungen zu Alternativen und weitere Faktoren.	224
4.247	Moderatorvariablen und die Theorie von Fazio.	226
4.3	Die Änderung von Einstellungen durch Kommunikation.	229
4.31	Die Situation.	229
4.32	Der Sender.	230
4.321	Bewertung des Senders.	230
4.322	Langzeitwirkungen.	231
4.33	Die Mitteilung.	234
4.331	Einseitige versus zweiseitige Mitteilungen.	234
4.332	Anfangs- versus Endeffekte.	235
4.333	Ausmaß der beabsichtigten Einstellungsänderung.	236
4.334	Reaktanz und Bumerangeffekte.	237
4.335	Angstauslösende Mitteilungen.	238
4.34	Der Empfänger.	239
4.341	Der Prozeß der Einstellungsänderung.	239
4.342	Gründliche und oberflächliche Informationsverarbeitung.	240
4.343	Einstellungstypen und die Beziehungen zwischen Einstellung und Verhalten	244
4.344	Beeinflußbarkeit	248
4.345	Stabilisierung von Einstellungen.	249
4.4	Konsistenztheorien und Einstellungssysteme.	251
4.41	Allgemeines.	251
4.42	Heiders Balancetheorie.	252
4.43	Die Verallgemeinerung der Balancetheorie durch Cartwright und Harary.	255
4.44	Positivität, Ökonomie und Polarisierung.	257
4.45	Die Kongruitätstheorie von Osgood und Tannenbaum.	260
4.451	Die Theorie.	260
4.452	Stabilisierung von Einstellungen.	264
4.46	Dissonanztheorie.	265
4.461	Einstellungsänderung durch einstellungsdiskrepantes Verhalten.	265
4.462	Notwendige Bedingungen für Dissonanz.	268
4.463	Dissonanz und Handlungskontrolle.	270
4.47	Ist Inkonsistenz immer unangenehm?.	272

5. Kapitel:

Personenwahrnehmung	275
5.1 Selektion und Inferenz	277
5.2 Meinungsbildung	278
5.21 Nichtverbale Kommunikation.	278
5.22 Meinungsbildung aufgrund von Handlungen.	281
5.221 Die Theorie von Jones und Davis.	281
5.222 Die Theorie von Trope.	282
5.223 Können und Wollen.	284
5.23 Attribution: Die Theorie von Kelley.	285
5.231 Das Kovariationsprinzip.	285

5.232	Kausale Schemata	288
5.233	Abschwächungs- und Vergrößerungsprinzip	289
5.234	Kritik und Ergänzungen I: Konsensusinformation, Attributionen für Handlungen	290
5.235	Kritik und Ergänzungen II: Gedankenlosigkeit und Auffälligkeit	292
5.236	Motivationseinflüsse und Attributionsverzerrungen	295
5.24	Implizite Persönlichkeitstheorien	298
5.25	Verarbeitung sozialer Information	301
5.251	Kontrollierte und automatische Informationsverarbeitung	301
5.252	Personengedächtnis	304
5.253	Zugänglichkeit	309
5.26	Genauigkeit der Personenwahrnehmung	311
5.3	Bewertung	313
5.31	Die Ursachen von Sympathie und Ablehnung	313
5.311	Lerntheoretische Hypothesen	313
5.312	Balancetheoretische Hypothesen	313
5.313	Schönheit	317
5.314	Dissonanztheoretische Hypothesen	318
5.32	Kombination von Bewertungen	319
5.321	Summen- und Durchschnittsmodell	319
5.322	Negativitätstendenz	321
5.323	Positions- und Kontexteffekte	324
5.324	Bewertung aufgrund von Kategorisierung	327
5.33	Die Wirkungen von Sympathie und Ablehnung	329
5.34	Liebe	331
5.4	Selbstbild und Selbstwert	336
5.41	Dissonanztheorie: Die Wahrnehmung von Triebzuständen	336
5.42	Gefühlstheorien	337
5.421	Die Gefühlstheorie von Schachter	337
5.422	Attribution der Aktivierung	339
5.423	Wahrnehmung des Aktivierungsgrades	341
5.424	Erweiterung der Theorie von Schachter	342
5.425	Die Theorie der Erregungsübertragung von Zillman	344
5.426	Die Theorie von Weiner	345
5.427	Andere theoretische Standpunkte	347
5.428	Die Wirkungen von Gefühlen	349
5.43	Die Selbstwahrnehmungstheorie von Bern	350
5.431	Die Theorie	350
5.432	Selbstwahrnehmung und Zugänglichkeit	352
5.433	Eine Alternative zur Dissonanztheorie?	353
5.434	Intrinsische Motivation	357
5.44	Unterschiede zwischen Fremd- und Selbstwahrnehmung	360
5.45	Das Selbstbild	361
5.46	Selbstwert	363
5.461	Allgemeine Ursachen positiver und negativer Selbstbewertung	363
5.462	Die Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit	365
5.463	Die Selbstdiskrepanztheorie von Higgins	367
5.464	Die Selbstwerterhaltungstheorie von Tesser	370
5.465	Selbstbestätigung: Der Ansatz von Steele	371
5.466	Die Theorie der symbolischen Selbstergänzung von Wicklund und Gollwitzer	373

5.467	Selbstdarstellung	374
5.468	Selbstziele: Der Ansatz von Greenwald	377
5.469	Einige Wirkungen positiver und negativer Selbstbewertung	378

6. Kapitel:

Interaktion in Gruppen 383

6.1	Interaktion in Dyaden	385
6.11	Interaktionsformen	385
6.111	Kleingruppen und Dyaden	385
6.112	Typen von Interaktionssequenzen	385
6.113	Interaktion als soziale Fertigkeit	387
6.114	Selbstdarstellung in sozialen Interaktionen	389
6.115	Von sozialer Wahrnehmung zu sozialer Realität	392
6.12	Theorien sozialer Tauschprozesse	396
6.121	Grundbegriffe	396
6.122	Einstellungsähnlichkeit, Interessenkonflikte und Normen	399
6.123	Macht und Einfluß	400
6.124	Synchrone und alternierende Interaktionssequenzen	401
6.125	Das Gefangenendilemma	404
6.126	Ursachen der Kooperation I: Einstellungen und Partnerverhalten	406
6.127	Ursachen der Kooperation II: Möglicher Gewinn und Machtverhältnisse	411
6.128	Soziale Fallen	414
6.13	Aggression, Altruismus und Gerechtigkeit	416
6.131	Aggression	416
6.132	Negative Gefühle und Aggression!	423
6.133	Altruismus	425
6.134	Theorien altruistischen Verhaltens	428
6.135	Reaktionen von Hilfeempfängern	434
6.136	Gerechtigkeit	435
6.137	Beziehungen	439
6.2	Gruppenstruktur	442
6.21	Feststellung und Beschreibung von Gruppenstrukturen	442
6.211	Soziometrie	442
6.212	Weitere Methoden und Ergebnisse	443
6.22	Objektive und subjektive Gruppenstruktur	446
6.23	Gruppenführung	447
6.231	Der Begriff Führer	447
6.232	Führertheorien	448
6.233	Die Wirksamkeit verschiedener Führungsstile	450
6.3	Gruppenprozesse	453
6.31	Konformität und soziale Vergleichsprozesse	453
6.311	Festingers Theorie der sozialen Vergleichsprozesse	453
6.312	Weitere Erklärungsprinzipien	456
6.313	Konflikt zwischen physischer und sozialer Realität	458
6.314	Einfluß von Minoritäten	463
6.315	Das Geselligkeitsbedürfnis (Affiliationsbedürfnis)	468
6.316	Konformität und Kommunikation	471

6.317	Eine allgemeine Einflußtheorie.	472
6.32	Gruppenleistungen.	474
6.321	Leistungsänderung durch Anwesenheit anderer Personen.	474
6.322	Die Leistungsfähigkeit von Gruppen.	479
6.323	Kommunikationsstruktur und Gruppenleistungen.	481
6.33	Die Risikobereitschaft von Gruppen.	483
6.34	Deindividuation.	486
6.35	Beziehungen zwischen Gruppen.	490
6.351	Die Theorie der sozialen Identität von Tajfel.	490
6.352	Vorurteile und Stereotype.	493
	Literaturverzeichnis.	497
	Personenregister.	539
	Sachregister.	553