

Günter Bierbrauer

Sozial- psychologie

Verlag W. Kohlhammer
Stuttgart Berlin Köln

Inhalt

Vorwort	11
TEIL 1: Grundfragen	15
1. Würden Sie einen Unbekannten hinrichten? Vielleicht!	15
1.1 Die Banalität des Bösen? Der Eichmann- Prozeß	19
1.2 Die Diskrepanz zwischen intuitiven Prognosen und empirischen Befunden	23
1.2.1 Die Dispositionshypothese	26
Exkurs: Waren Hitler und seine Schergen Psychopathen?	27
1.2.2 Die Situationshypothese	28
2. Die Stellung der Sozialpsychologie in den Sozial- wissenschaften	30
2.1 Die Wechselwirkung von Mikro- und Makro- ebene	31
2.2 Ein historischer Abriß	32
2.3 Die sozialwissenschaftlichen Erklärungsebenen ..	36
3. Die Diskrepanz zwischen alltagspsychologischen Annahmen und sozialpsychologischen Erkennt- nissen	38
3.1 Alltagspsychologie und »common sense«	39
3.2 Die Schwächen des Laienpsychologen	41
3.3 Beispiel: Das Phänomen des Ersteindrucks	42
3.4 »Wissenschaftliche« und »naive« Erkenntnis- gewinnung	43

4. Die Perspektive des sozialpsychologischen Situationismus: Bedeutungszuschreibung und psychisches Spannungssystem	45
4.1 Lewins Vermächtnis	46
4.2 Aristotelisches und galileisches Denken	47
4.3 Der behavioristische Situationismus	48
4.4 »Äußere« Stimulusveränderungen und »innere« Motivlagen	50
4.4.1 Bedeutungszuschreibung – oder »Was machen die anderen?«	50
4.4.2 Der »Bystander-Effekt«	51
4.4.3 Die Spannung zwischen Individuum und Gruppe – oder »Die anderen sind doch auch verantwortlich!«	52
4.4.4 Welche Rolle spielen Persönlichkeitseigenschaften beim Hilfeverhalten?	55
4.5 Dynamische vs. statische Handlungsinterpretation	57
TEIL 2: Soziale Kognitionen	61
5. Soziale Wahrnehmung und die Verarbeitung sozialer Informationen	61
5.1 Unsere wahrgenommene Welt ist eine interpretierte Welt	61
5.2 Die soziale Kognitionsforschung	63
5.2.1 Selektive Wahrnehmung	64
5.2.2 Verzerrungen bei der Informationsverarbeitung: motivational oder kognitiv? ..	65
5.2.3 »Die feindseligen Medien« – oder die mentalen Barrieren	66
5.2.4 Die »reaktive Abwertung« der Gegenpartei	68
5.3 Unsere wahrgenommene Welt ist eine konstruierte Welt	69
5.3.1 Unsere Wahrnehmung ist probabilistisch ..	70
5.3.2 Unsere Wahrnehmung ist begrenzt	72

6. Die Trilogie der psychischen Phänomene: Kognitionen, Motivationen und Affekte	73
6.1 Die Dynamik der kognitiven Dissonanz	75
6.2 Empirische Befunde	76
7. Kausalattribution: Person oder Situation?	79
7.1 Die hypothetischen Stufen bei der Kausalattribution	80
7.2 Der naive Verhaltenstheoretiker nach Heider	81
7.3 Das Kovariationsmodell von Kelley – die Zuschreibung aufgrund mehrfacher Beobachtungen	84
7.4 Das Konfigurationsmodell von Kelley – die Zuschreibung aufgrund einmaliger Beobachtung ...	87
7.5 Das Modell der korrespondierenden Schlußfolgerung von Jones und Davis	90
7.5.1 Soziale Erwünschtheit	92
7.5.2 Wahlfreiheit	92
7.5.3 Die Nichtbeachtung von Rollenzwängen ..	92
8. Attributionsverzerrungen und Urteilsheuristiken – die Abweichungen vom normativen Modell der Urteilsbildung	95
8.1 Der fundamentale Attributionsfehler	95
8.1.1 Das Unsichtbarkeitsproblem	96
8.1.2 Unrealistische Verhaltenserwartungen	97
8.2 Wie »stark« sind situative Kräfte?	98
8.3 Warum neigen Menschen zum fundamentalen Attributionsfehler?	100
8.4 Die Auswirkung des Kontexts auf soziale Urteile: Heuristiken und Entscheidungsrahmen	101
8.4.1 Die Repräsentativitätsheuristik: Die Beurteilung nach Ähnlichkeit	102
8.4.2 Die Verfügbarkeitsheuristik: Was fällt uns zuerst ein?	106
8.4.3 Der Entscheidungsrahmen	107

8.5	Kritische Anmerkungen zum konventionellen Kognitivismus in der Psychologie	110
9.	Einstellungen und Einstellungsänderung	112
9.1	Zur Geschichte des Einstellungskonzepts	113
9.2	Definition und Merkmale von Einstellungen ..	113
9.3	Einstellungen als ein mehrdimensionales System	115
9.4	Die Beziehung zwischen Einstellungen und Verhalten	117
9.5	Einstellungen als eindimensionales Konzept ...	119
9.6	Theorien der Einstellungsänderung	121
9.6.1	Die Theorie der kognitiven Dissonanz	122
9.6.2	Die Theorie der Selbstwahrnehmung ..	123
9.7	Welche Theorie ist die richtige?	125
TEIL 3:	Soziale Beeinflussung	126
10.	Sozialer Einfluß und Gruppenprozesse	126
10.1	Der »Charakter« der autoritären Persönlichkeit	126
10.2	Der Prozeß der sozialen Beeinflussung	128
10.2.1	Die Konformitätsstudien von Asch	129
10.2.2	Sozialer Einfluß in zweideutigen Situationen	131
10.2.3	Sozialer Einfluß in einer eindeutigen Situation	132
10.2.4	Der kognitive Konflikt und seine Lösung	133
10.2.5	Sozial normativer und sozial informativer Einfluß	136
10.3	Können Minderheiten auf Mehrheiten Einfluß nehmen?	138
10.4	Indirekte Beeinflussungsstrategien: Minimaler Druck – optimale Wirkung	139

10.4.1	Die »Fuß-in-der-Tür-Technik«	140
10.4.2	Die »Tür-ins-Gesicht-Technik«	141
10.4.3	Die goldene Regel des Nehmens und Gebens: Das Reziprozitätsprinzip	142
10.5	Noch einmal: Würden Sie einen Unbekannten hinrichten?	143
11.	Ethnozentrismus und Intergruppenkonflikte	146
11.1	Ethnozentrismus und optimale Distinktheit	147
11.2	Der Ethnozentrismus der autoritären Persönlichkeit	149
11.3	Stereotype und Vorurteile	150
11.4	Realistische Konflikttheorie und ungerechte Ressourcenverteilung	153
TEIL 4: Ausgewählte Probleme der Angewandten Sozialpsychologie: Konflikt, Kultur, Migration		
12.	Soziale Konflikte und Streitbehandlung	158
12.1	Der weise König Salomo	160
12.2	Die strukturelle Ebene eines Konflikts	160
12.3	Die psychische Ebene eines Konflikts	163
12.4	Das Gefangenen-Dilemma	164
12.5	Die Tragödie der Allmende	167
12.6	Die primitive Regel sozialer Beziehungen: »Wie Du mir, so ich Dir«	168
12.7	Verfahren zum Konfliktmanagement	169
13.	Kultur und Migration	173
13.1	Die sozialpsychologische Dynamik der Migration	174
13.2	Der Migrationsprozeß	175
13.3	Was motiviert Menschen zur Migration?	177
13.4	Zuwanderergruppen	177

13.5 Fremdsein	179
13.6 Der Prozeß des Übergangs zwischen den Kulturen	180
13.7 Kulturelle Orientierungen und das Selbst- konzept	181
13.8 Ethnizität und ethnische Identität	184
13.9 Akkulturationsmuster	185
Literaturverzeichnis	188
Ergänzende deutschsprachige Einführungen in die Sozial- psychologie	196
Sachregister	198
Personenregister	204