

Inhaltsverzeichnis

1.	Grundprobleme der Personwahrnehmung	11
1.1	Das Bild vom anderen	11
1.2	Menschenkenntnis als psychologisches Problem	12
1.3	Untersuchungsansätze zur interpersonalen Wahrnehmung	14
2.	Personwahrnehmung als Interpretation von Körpersignalen	16
2.1	<i>Charakterologische Ausdrucksdeutung</i>	16
2.1.1	Körperbautypen	16
2.1.2	Die Deutung von Gesichts- und Körpermerkmalen	19
2.2	<i>Nonverbale Kommunikation</i>	23
2.2.1	Merkmale nonverbaler Kommunikation	23
2.2.2	Der Ausdruck von Gefühlen	28
2.2.3	Nonverbale Täuschung	31
2.3	<i>Die Semantik der Körpersprache</i>	33
3.	Personwahrnehmung als kognitive Organisation von Eindrücken	35
3.1	<i>Quellen der Eindrucksbildung</i>	37
3.1.1	Die Wirkung von Personmerkmalen	37
3.1.2	Die Wirkung von Merkmalen der Situation	40
3.2	<i>Informationsverarbeitung bei der Eindrucksbildung</i>	42
3.2.1	Implizite Persönlichkeitstheorien	42
3.2.2	Kognitive Algebra	48
3.2.3	Kognitive Strukturiertheit und Eindrucksbildung	51
3.2.4	Persönlichkeits-Prototypen	53
3.2.5	Netzwerkmodelle und Eindrucksbildung	59
3.2.6	Emotionen und Eindrucksbildung	62
3.2.7	Soziale Kognition	66
4.	Personwahrnehmung und Selbstwahrnehmung	70
4.1	<i>Determinanten und Konzeptionen des Selbst</i>	70
4.1.1	Soziale Einflußgrößen der Selbstwahrnehmung	70
4.1.2	Theorien über das Selbst	73
4.2	<i>Selbstbild und Informationsselektion</i>	75

4.3	<i>Selbstwert und Personwahrnehmung</i>	79
4.4	<i>Das Verhältnis von Selbst- und Fremdwahrnehmung</i>	83
5.	Personwahrnehmung und interpersonale Attraktion	85
5.1	<i>Determinanten von Sympathie und Antipathie</i>	85
5.1.1	Physische Attraktivität und Nähe	86
5.1.2	Ähnlichkeit von Einstellungen	92
5.2	<i>Interpersonale Attraktion in sozialen Beziehungen</i>	96
5.2.1	Wahrnehmung und Attraktion in Freundschaftsbeziehungen	98
5.2.2	Wahrnehmung und Attraktion in Partnerwahl und Ehe ..	101
5.2.3	Interpersonale Wahrnehmung, Beziehungsstörungen und Konflikte	103
6.	Personwahrnehmung und interpersonales Verhalten	107
6.1	<i>Die Wahrnehmung personaler Kausalität</i>	107
6.1.1	Das Prinzip der Kovariation von Kelley	107
6.1.2	Der Korrespondenz-Schluß nach Jones & Davis	110
6.1.3	Motivationale Einflußgrößen bei der Zuschreibung von Kausalität	111
6.1.4	Die Bedeutung attributionaler Analysen bei der Handlungswahrnehmung	114
6.2	<i>Die Wahrnehmung von Selbstoffenbarung und Selbstdarstellung</i>	117
6.2.1	Echtes, instrumentelles und strategisches Verhalten	117
6.2.2	Merkmale der Selbstoffenbarung	119
6.2.3	Merkmale der Selbstdarstellung	120
6.2.4	Die Identifikation von Täuschungsabsichten	122
6.2.5	Multipler Perspektivwechsel	124
6.3	<i>Personwahrnehmung aus transaktionaler Sicht</i>	126
6.3.1	Wahrnehmungsintention und -gegenstand	127
6.3.2	Konfirmatorische Strategien in der Personwahrnehmung	131
6.4	<i>Personwahrnehmung in speziellen Interaktionsfeldern</i> ..	133
6.4.1	Interpersonale Wahrnehmung im Berufsleben	134
6.4.2	Interpersonale Wahrnehmung in der Lehrer-Schüler-Beziehung	144
7.	Personwahrnehmung als Aufgabe	149
7.1	Die Fiktion genauer Wahrnehmung	149
7.2	Komponenten interpersonalen Verstehens	151

8.	Literaturverzeichnis	158
9.	Namenverzeichnis	176
10.	Sachverzeichnis	182