

Inhalt

I. Einführung	9
II. Soziale Motive	11
1. Geselligkeit	11
1.1. Soziale Anhänglichkeit und Einsamkeit	11
1.2. Wenn Gefahr droht	11
1.3. Furchtreduktion: Seid nett zueinander!	13
1.4. Wenn es peinlich wird	18
1.5. Soziale Vergleiche	21
1.6. Nachtrag: Geselligkeit bei Albinoratten	34
2. Attraktion	37
2.1. Physische Attraktivität	39
2.2. Gefühl und Mögen	43
2.3. Ähnlichkeit	44
2.4. Gegensätzlichkeit	54
2.5. Romantische Zuneigung	55
2.6. Sozialer Austausch in Paarbeziehungen	64
3. Hilfreiches Verhalten	68
3.1. Bei guter Stimmung fällt es leicht, ein kleines Opfer zu bringen	69
3.2. Intrinsisch motivierte Hilfe	70
3.3. Kosten der Hilfe: Das Piliavin-Modell	75
3.4. Reziprozität	77
3.5. Zur Psychologie des Hilfe-Erhaltens	86
3.6. Ideologien der Hilfeleistung	95

4. Gerechtigkeit	96
4.1. Gerechtigkeitsregeln	98
4.2. Streben nach einer gerechten Welt	109
4.3. Equity-Theorie und Liebesbeziehungen	113
4.4. Egoismus und Streben nach Gerechtigkeit	117
5. Aggression und Feindseligkeit	117
5.1. Inter-Rassen Aggression	117
5.2. Temperatureinflüsse auf die Aggression	119
5.3. Katharsis	121
5.4. Wie wird der Aggressionsbegriff definiert	124
5.5. Messung der Aggression	126
5.6. Theorien der Aggression: Die Wechselwirkung zwischen kognitiven und exzitatorischen Prozessen	127
6. Kontrolle, Kontrollverlust und Freiheit der Wahl	131
6.1. Kontrollierbarkeit und Vorhersagbarkeit	133
6.2. Reaktanz und Hilflosigkeit	135
6.3. Typ A und Kontrollverlust	141
III. Soziale Kognitionen	145
1. Personenwahrnehmung	145
1.1. Bedeutungswandel und Eindrucksbildung	146
1.2. Personenwahrnehmung und soziale Interaktion	153
2. Soziale Urteilsbildung	166
2.1. Algebraische Modelle in der Personenwahrnehmung	167
2.2. Grundlagen einer kognitiven Algebra	167
2.3. Durchschnittsmodell und Summationsmodell	171

3. Attribution	174
3.1. Alltägliche Attributionen	176
3.2. Attributionen, wenn die Situation da ist	179
3.3. Akteur-Beobachter Unterschiede	183
3.4. Heuristiken und Attributionen	186
IV. Einstellungen	195
1. Definition von Einstellungen	195
1.1. Typologie von Einstellungen	197
1.2. Lernen von Einstellungen	198
1.3. Funktionen der Einstellungen	198
2. Vorurteile und Stereotype	199
3. Einstellung und Verhalten	202
3.1. Individuelle Unterschiede in der Beziehung zwischen Einstellung und Verhalten	204
3.2. Unter welchen situativen Umständen werden Einstellungen für Verhaltensvoraussagen relevant?	208
3.3. Das Selbstbild, so zu handeln, wie man denkt	210
4. Konsistenz und Dissonanz	211
4.1. Dissonanztheorie	214
4.2. Selektive Informationsaufnahme	215
4.3. Dissonanz und Konformität	217
V. Interaktion und Gruppeneinflüsse	219
1. Konformität, abweichendes Verhalten und Innovation	220

2. Vertrauen und soziale Interaktion	223
2.1. Definition des Vertrauens: Wie man die andere Partei sieht und was daraus folgt	225
2.2. Mit Konflikten umgehen	226
3. Sozialer Austausch und Strategien der Interaktion	229
3.1. Sozialer Austausch	229
3.2. Strategien der Interaktion	232
3.3. Soziale Motive in der Interaktion	235
3.4. Es kommt nicht nur darauf an, was gesagt wird, sondern auch, wie es gesagt wird	237
4. Die Evolution der Kooperation	239
4.1. Das Gefangenendilemma als Paradigma sozialer Konflikte	240
4.2. Die Tit-for-Tat Strategie	242
4.3. Computer-Turniere: Auf der Suche nach der erfolgreichsten Konflikt- strategie	243
4.4. Soziobiologische Betrachtung: Evolutionsstabile Strategien	245
4.5. Soziale Dilemmata	246
4.6. Framing-Effekte: Die sprachliche »Verpackung« als Entscheidungsfaktor ..	249
4.7. Normen und Kooperation	252
Literatur	253
Sachregister	283