



ps
psychologie

Elliot Aronson
Timothy D. Wilson
Robin M. Akert

Sozialpsychologie

6., aktualisierte Auflage

ps
psychologie



**Elliot Aronson
Timothy D. Wilson
Robin M. Akert**

Sozialpsychologie

6., aktualisierte Auflage

Mit über 540 Abbildungen

PEARSON
Studium

ein Imprint von Pearson Education
München • Boston • San Francisco • Harlow, England
Don Mills, Ontario • Sydney • Mexico City
Madrid • Amsterdam

Sozialpsychologie - PDF

Inhaltsverzeichnis

Sozialpsychologie - 6., aktualisierte Auflage

Inhaltsübersicht

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

1 Einführung in die Sozialpsychologie

- 1.1 Was ist Sozialpsychologie?
- 1.2 Die Macht sozialer Einflüsse
- 1.3 Der Ursprung von Interpretationen: Grundlegende menschliche Motive
- 1.4 Sozialpsychologie und soziale Probleme

2 Methodik: Wie Sozialpsychologen Forschung betreiben

- 2.1 Sozialpsychologie: Eine empirische Wissenschaft
- 2.2 Das Formulieren von Hypothesen und Theorien
- 2.3 Die Beobachtungsmethode: Sozialverhalten beschreiben
- 2.4 Die Korrelationsmethode: Sozialverhalten vorhersagen
- 2.5 Die experimentelle Methode: Kausale Fragen beantworten
- 2.6 Grundlagenforschung vs. angewandte Forschung
- 2.7 Ethische Fragen in der Sozialpsychologie

3 Soziale Kognition: Wie wir die soziale Welt beurteilen

- 3.1 Im Autopilot: Denken ohne Mühe
- 3.2 Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken
- 3.3 Noch einmal der Fall Amadou Diallo

4 Soziale Wahrnehmung: Wie wir andere Menschen verstehen

- 4.1 Nonverbales Verhalten
- 4.2 Implizite Persönlichkeitstheorien: Lücken füllen
- 4.3 Kausale Attributionen: Die Frage nach dem Warum beantworten
- 4.4 Kultur und andere Attributionsverzerrungen
- 4.5 Wie zutreffend sind unsere Attributionen und Eindrücke?

5 Selbstkonzept: Wie wir zu einem Verständnis unseres Selbst gelangen

- 5.1 Das Wesen des Selbst
- 5.2 Selbsterkenntnis durch Introspektion
- 5.3 Selbsterkenntnis durch Beobachtung unseres Verhaltens
- 5.4 Selbsterkenntnis durch die Beobachtung anderer Menschen
- 5.5 Impression-Management: Die ganze Welt ist eine Bühne

6 Das Bedürfnis, unser Verhalten zu rechtfertigen: Kosten und Nutzen der Dissonanztheorie

- 6.1 Die Wahrung eines stabilen, positiven Selbstbildes
- 6.2 Einige abschließende Gedanken zur Dissonanz: Aus Fehlern lernen
- 6.3 Noch einmal Heaven's Gate

Inhaltsverzeichnis

7 Einstellungen und Einstellungsänderungen: Gedanken und Gefühle beeinflussen

- 7.1 Wesen und Ursprung von Einstellungen
- 7.2 Wie man persuasiven Botschaften widersteht
- 7.3 Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?
- 7.4 Die Macht der Werbung

8 Konformität: Die Beeinflussung des Verhaltens

- 8.1 Konformität: Wann und warum
- 8.2 Informationaler sozialer Einfluss: Das Bedürfnis zu wissen, was »richtig« ist
- 8.3 Normativer sozialer Einfluss: Das Bedürfnis, akzeptiert zu werden
- 8.4 Die Förderung wünschenswerter Verhaltensweisen mithilfe von sozialem Einfluss
- 8.5 Gehorsam gegenüber Autoritäten

9 Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen

- 9.1 Was ist eine Gruppe?
- 9.2 Gruppen und Individualverhalten
- 9.3 Gruppenentscheidungen: Sind zwei (oder mehr) Köpfe besser als einer?
- 9.4 Konflikt und Kooperation

10 Interpersonelle Attraktion: Vom ersten Eindruck zur engen Beziehung

- 10.1 Was erzeugt Attraktion?
- 10.2 Enge Beziehungen
- 10.3 Liebe und Beziehungen
- 10.4 Beendigung intimer Beziehungen

11 Prosoziales Verhalten: Warum Menschen helfen

- 11.1 Grundlegende Motive prosozialen Verhaltens: Warum Menschen helfen
- 11.2 Persönliche Eigenschaften und prosoziales Verhalten: Warum helfen manche Menschen mehr als andere?
- 11.3 Situationsdeterminanten prosozialen Verhaltens: Wann helfen Menschen?
- 11.4 Wie kann Hilfsbereitschaft gesteigert werden?

12 Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich?

- 12.1 Was ist Aggression?
- 12.2 Neurale und chemische Einflüsse auf Aggression
- 12.3 Soziale Situation und Aggression
- 12.4 Wege zur Reduzierung von Aggression
- 12.5 Hätte das Massaker von Columbine vermieden werden können?

13 Vorurteile: Ursachen und Interventionen

- 13.1 Vorurteile: Ein allgegenwärtiges soziales Phänomen
- 13.2 Die Definition von Vorurteilen
- 13.3 Wie entstehen Vorurteile?
- 13.4 Wie können Vorurteile abgebaut werden?

14 Sozialpsychologie und nachhaltiger Lebensstil

Inhaltsverzeichnis

- 14.1 Angewandte Forschung in der Sozialpsychologie
- 14.2 Sozialpsychologie für einen nachhaltigen Lebensstil
- 14.3 Vermittlung und Veränderung sozialer Normen
- 14.4 Glück und ein nachhaltiger Lebensstil

15 Sozialpsychologie und Gesundheit

- 15.1 Stress und Gesundheit
- 15.2 Stressbewältigung
- 15.3 Prävention: Förderung gesünderer Verhaltensweisen

16 Sozialpsychologie und Recht

- 16.1 Aussagen von Augenzeugen
- 16.2 Geschworene: Gruppenprozesse am Werk
- 16.3 Warum gehorcht der Mensch dem Gesetz?

Glossar

Literaturverzeichnis

Stichwortverzeichnis

Vorwort

- Der erzählende Ansatz
- Wichtige Änderungen in der sechsten Auflage
- Integrierte Berücksichtigung von Kultur und Gender
- Der evolutionäre Ansatz
- Die praktische Seite der Sozialpsychologie
- Kapitel 14 bis 16 über Anwendungen in der Praxis
- Danksagungen

Tipps für Dozenten und Studierende

- Machen Sie sich mit dem Lehrbuch vertraut
- Besuchen Sie uns im Internet
- Sagen Sie Nein zum inneren Schweinehund

Die Autoren

- Elliot Aronson
- Tim Wilson
- Robin Akert
- Reviewer der sechsten Auflage
- Reviewer der vorherigen Auflagen

1 Einführung in die Sozialpsychologie

- 1.1 Was ist Sozialpsychologie?
 - 1.1.1 Die Macht der sozialen Interpretation
 - 1.1.2 Was man unter sozialem Einfluss noch verstehen kann
 - 1.1.3 Sozialpsychologie im Vergleich zur Persönlichkeitspsychologie
 - 1.1.4 Sozialpsychologie im Vergleich zur Soziologie

Inhaltsverzeichnis

1.1 Die Macht sozialer Einflüsse

1.2.1 Die Macht des sozialen Einfluss es

wird unterschätzt

1.2.2 Die Subjektivität der sozialen

Situation

1.3 Der Ursprung von Interpretationen: Grundlegende menschliche Motive

1.3.1 Selbstwertgefühl : Das Bedürfnis nach einem positiven Selbstbild

1.3.2 Der Ansatz der sozialen Kognition: Das Bedürfnis, realistisch zu sein

1.3.3 Zusätzliche Motive

1.4 Sozialpsychologie und soziale Probleme

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

2 Methodik: Wie Sozialpsychologen Forschung betreiben

2.1 Sozialpsychologie: Eine empirische Wissenschaft

2.2 Das Formulieren von Hypothesen und Theorien

2.2.1 Inspiration durch frühere Theorien und Forschungsergebnisse

2.2.2 Auf persönlichen Beobachtungen basierende Hypothesen

2.3 Die Beobachtungsmethode: Sozialverhalten beschreiben

2.3.1 Dokumentenanalyse

2.3.2 Grenzen der Beobachtungsmethode

2.4 Die Korrelationsmethode: Sozialverhalten vorhersagen

2.4.1 Befragungen

2.4.2 Grenzen der Korrelationsmethode: Korrelation ist nicht gleich Kausalität

2.5 Die experimentelle Methode: Kausale Fragen beantworten

2.5.1 Unabhängige und abhängige Variablen

2.5.2 Die interne Validität bei Experimenten

2.5.3 Externe Validität bei Experimenten

2.5.4 Interkulturelle Forschung

2.5.5 Das grundlegende Dilemma des Sozialpsychologen

2.6 Grundlagenforschung vs. angewandte Forschung

2.7 Ethische Fragen in der Sozialpsychologie

2.7.1 Richtlinien für ethische Forschung

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

3 Soziale Kognition: Wie wir die soziale Welt beurteilen

3.1 Im Autopilot: Denken ohne Mühe

3.1.1 Der Mensch als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken in Schemata

3.1.2 Mentale Strategien und Abkürzungen

3.1.3 Die Macht des unbewussten Denkens

3.2 Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken

Inhaltsverzeichnis

3.2.1 Mentales Revidieren der Vergangenheit: Kontrafaktisches Denken

3.2.2 Gedankenunterdrückung und ironische Prozesse

3.2.3 Verbesserung der menschlichen Denkprozesse

3.3 Noch einmal der Fall

3.3 Noch einmal der Fall Amadou Diallo

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

4 Soziale Wahrnehmung: Wie wir andere Menschen verstehen

4.1 Nonverbales Verhalten

4.1.1 Emotionen im mimischen Ausdruck

4.1.2 Kulturbedingte Kanäle nonverbaler Kommunikation

4.1.3 Nonverbale mehrkanalige Kommunikation

4.1.4 Geschlechtsunterschiede in der nonverbalen Kommunikation

4.2 Implizite Persönlichkeitstheorien

4.2 Implizite Persönlichkeitstheorien: Lücken füllen

4.2.1 Kultur und implizite Persönlichkeitstheorien

4.3 Kausale Attributionen: Die Frage nach dem Warum beantworten

4.3.1 Das Wesen des Attributionsprozesses

4.3.2 Das Kovariationsmodell: Internale und externale Attributionen

4.3.3 Die Korrespondenzverzerrung: Menschen als Persönlichkeitspsychologen

4.3.4 Kultur und Korrespondenzverzerrung

4.3.5 Die Akteur-Beobachter-Divergenz

4.3.6 Selbstwertdienliche Attributionen

4.4 Kultur und andere Attributionsverzerrungen

4.5 Wie zutreffend sind unsere Attributionen und Eindrücke?

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

5 Selbstkonzept: Wie wir zu einem Verständnis unseres Selbst gelangen

5.1 Das Wesen des Selbst

5.1.1 Die Funktionen des Selbst

5.1.2 Kulturelle Unterschiede hinsichtlich der Definition des Selbst

5.1.3 Geschlechtsunterschiede bei der Definition des Selbst

5.2 Selbsterkenntnis durch Introspektion

5.2.1 Die Konzentration auf das Selbst: Das Konzept der Selbstaufmerksamkeit

5.2.2 Das Beurteilen unserer Gefühlszustände: Mehr sagen, als wir wissen können

5.2.3 Konsequenzen aus der introspektiven Suche nach Erklärungen

5.3 Selbsterkenntnis durch Beobachtung unseres Verhaltens

5.3.1 Intrinsische versus extrinsische 5.3 Selbsterkenntnis durch Beobachtung unseres Verhaltens

Inhaltsverzeichnis

5.3.2 Unsere Gefühle verstehen: Die Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion

5.3.3 Das Ermitteln der falschen Ursache: Fehlattribution des Erregungszustandes

5.3.4 Das Interpretieren der sozialen Welt: Bewertungstheorien der Emotion

5.4 Selbsterkenntnis durch die Beobachtung anderer Menschen

5.4.1 Selbsterkenntnis durch den Vergleich mit anderen

5.4.2 Selbsterkenntnis durch die Übernahme der Ansichten anderer

5.5 Impression-Management: Die ganze Welt ist eine Bühne

5.5.1 Kultur, Impression-Management
und Selbstwerterhöhung

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

6 Das Bedürfnis, unser Verhalten zu rechtfertigen: Kosten und Nutzen der Dissonanztheorie

6.1 Die Wahrung eines stabilen, positiven Selbstbildes

6.1.1 Die Theorie der kognitiven Dissonanz

6.1.2 Rationales Verhalten versus rationalisierendes Verhalten

6.1.3 Immer wieder diese Entscheidungen

6.1.4 Die Rechtfertigung unserer Anstrengungen

6.1.5 Die Psychologie der unzureichenden Rechtfertigung

6.1.6 Einstellungskonträre Argumentation, ethnische Beziehungen und
AIDS-Prävention

6.1.7 Gute und schlechte Taten

6.1.8 Kultur und Dissonanz

6.2 Einige abschließende Gedanken zur Dissonanz: Aus Fehlern lernen

6.3 Noch einmal Heavens Gate

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

7 Einstellungen und Einstellungsänderungen: Gedanken und Gefühle beeinflussen

7.1 Wesen und Ursprung von Einstellungen

7.1.1 Woher kommen Einstellungen?

7.1.2 Explizite und implizite Einstellungen

7.1.3 Wie ändern sich Einstellungen?

7.1.4 Einstellungsänderung durch Verhaltensänderung: Noch einmal die kognitive
Dissonanztheorie

7.1.5 Persuasive Kommunikation und Einstellungsänderung

7.1.6 Emotionen und Einstellungsänderung

7.2 Wie man persuasiven Botschaften widersteht

7.2.1 Einstellungsimpfung

7.2.2 Auf der Hut sein vor Produktplatzierungen

7.2.3 Wie man Gruppenzwang widersteht

Inhaltsverzeichnis

7.2.4 Wenn Überzeugungsversuche zum Bumerang werden: Die Reaktanztheorie

7.3 Wann sagen Einstellungen Verhalten vorher?

7.3.1 Die Vorhersage spontanen Verhaltens

7.3.2 Die Vorhersage überlegten Verhaltens

7.4 Die Macht der Werbung

7.4.1 Wie Werbung funktioniert

7.4.2 Subliminale Werbung: Eine Form von Bewusstseinskontrolle?

7.4.3 Werbung, kulturelle Stereotype und soziales Verhalten

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

8 Konformität: Die Beeinflussung des Verhaltens

8.1 Konformität: Wann und warum

8.2 Informationaler sozialer Einfluss: Das Bedürfnis zu wissen, was »richtig« ist

8.2.1 Das Bedürfnis, exakt zu sein

8.2.2 Wenn informationale Konformität nach hinten losgeht

8.2.3 In welchen Situationen hat informationaler sozialer Einfluss ein konformes Verhalten zur Folge?

8.2.4 Informationalem sozialem Einfluss widerstehen

8.3 Normativer sozialer Einfluss: Das Bedürfnis, akzeptiert zu werden

8.3.1 Konformität und soziale Anerkennung: Die Asch-Studien zur Beurteilung von Linien

8.3.2 Noch einmal: Das Bedürfnis, exakt zu sein

8.3.3 Welche Folgen hat es, sich normativem sozialem Einfluss zu widersetzen?

8.3.4 Normativer sozialer Einfluss im Alltag

8.3.5 Wann beugen Menschen sich normativem sozialem Einfluss?

8.3.6 Normativem sozialem Einfluss widerstehen

8.3.7 Der Einfluss von Minderheiten: Wenn wenige viele beeinflussen

8.4 Die Förderung wünschenswerter Verhaltensweisen mithilfe von sozialem Einfluss

8.4.1 Die Rolle injunktiver und deskriptiver Normen

8.5 Gehorsam gegenüber Autoritäten

8.5.1 Die Rolle des normativen sozialen Einflusses

8.5.2 Die Rolle des informationalen sozialen Einflusses

8.5.3 Andere Gründe, warum wir gehorchen

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

9 Gruppenprozesse: Einfluss in sozialen Gruppen

9.1 Was ist eine Gruppe?

9.1.1 Warum schließen Menschen sich Gruppen an?

Inhaltsverzeichnis

9.1.2 Zusammensetzung und Funktionen von Gruppen

9.2 Gruppen und Individualverhalten

9.2.1 Soziale Erleichterung: Wenn die Gegenwart anderer uns Antrieb gibt

9.2.2 Soziale Faulenzen: Wenn die Anwesenheit anderer für Entspannung sorgt

9.2.3 Geschlechtsspezifische und kulturelle Unterschiede bei sozialem Faulenzen:
Wer lässt am meisten nach?

9.2.4 Deindividuation: Untergehen in der Menge

9.3 Gruppenentscheidungen: Sind zwei (oder mehr) Köpfe besser als einer?

9.3.1 Prozessverluste: Interaktion in Gruppen als Beeinträchtigung guten
Problemlösungsverhaltens

9.3.2 Gruppenpolarisierung: Extreme Entscheidungen

9.3.3 Führung in Gruppen

9.4 Konflikt und Kooperation

9.4.1 Soziale Dilemmata

9.4.2 Einsatz von Drohungen zur Konfliktlösung

9.4.3 Auswirkungen von Kommunikation

9.4.4 Verhandlung und Feilschen

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

10 Interpersonelle Attraktion: Vom ersten Eindruck zur engen Beziehung

10.1 Was erzeugt Attraktion?

10.1.1 Nachbarn: Der Nähe-Effekt

10.1.2 Ähnlichkeit

10.1.3 Wechselseitige Sympathie

10.1.4 Physische Attraktivität und Sympathie

10.1.5 Theorien der interpersonellen Attraktion: Sozialer Austausch und
Ausgewogenheit (Equity)

10.2 Enge Beziehungen

10.2.1 Die Definition von Liebe

10.2.2 Kultur und Liebe

10.3 Liebe und Beziehungen

10.3.1 Evolution und Liebe: Die Partnerwahl

10.3.2 Bindungstypen in intimen Beziehungen

10.3.3 Sozialer Austausch in Langzeitbeziehungen

10.3.4 Ausgewogenheit (Equity) in Langzeitbeziehungen

10.4 Beendigung intimer Beziehungen

10.4.1 Der Trennungsprozess

10.4.2 Die Trennungserfahrung

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

11 Prosoziales Verhalten: Warum Menschen helfen

Inhaltsverzeichnis

11.1 Grundlegende Motive prosozialen Verhaltens: Warum Menschen helfen

- 11.1.1 Evolutionspsychologie: Instinkte und Gene
- 11.1.2 Sozialer Austausch: Kosten und Nutzen des Helfens
- 11.1.3 Empathie und Altruismus: Das reine Motiv zu helfen

11.2 Persönliche Eigenschaften und prosoziales Verhalten: Warum helfen manche Menschen mehr als andere?

- 11.2.1 Individuelle Unterschiede: Die altruistische Persönlichkeit
- 11.2.2 Geschlechtsspezifische Unterschiede bei prosozialem Verhalten
- 11.2.3 Kulturelle Unterschiede bei prosozialem Verhalten
- 11.2.4 Auswirkungen von Stimmungen auf prosoziales Verhalten

11.3 Situationsdeterminanten prosozialen Verhaltens: Wann helfen Menschen?

- 11.3.1 Das Umfeld: Auf dem Land und in der Stadt
- 11.3.2 Mobilität
- 11.3.3 Die Anzahl der Zuschauer: Der »Bystander«-Effekt
- 11.3.4 Die Art der Beziehung: Sozial motivierte Beziehungen oder Austauschbeziehungen

11.4 Wie kann Hilfsbereitschaft gesteigert werden?

- 11.4.1 Steigerung der Interventionswahrscheinlichkeit durch Zuschauer
- 11.4.2 Positive Psychologie und prosoziales Verhalten

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

12 Aggression: Warum verletzen wir andere? Ist Prävention möglich?

12.1 Was ist Aggression?

- 12.1.1 Ist Aggression angeboren oder erlernt?
- 12.1.2 Aggression als instinktive, situative oder optionale Strategie
- 12.1.3 Aggression und Kultur

12.2 Neurale und chemische Einflüsse auf Aggression

- 12.2.1 Geschlecht und Aggression
- 12.2.2 Alkohol und Aggression
- 12.2.3 Schmerz, Unwohlsein und Aggression

12.3 Soziale Situation und Aggression

- 12.3.1 Frustration und Aggression
- 12.3.2 Direkte Provokation und ihre Erwiderung
- 12.3.3 Aggressionsobjekte als Hinweisreize
- 12.3.4 Imitation und Aggression
- 12.3.5 Gewalt in den Medien: Fernsehen, Kino und Videospiele
- 12.3.6 Ist Gewalt verkaufsfördernd?
- 12.3.7 Gewalttätige Pornografie und Gewalt gegen Frauen

12.4 Wege zur Reduzierung von Aggression

- 12.4.1 Reduziert Bestrafung aggressives Verhalten?
- 12.4.2 Katharsis und Aggression

Inhaltsverzeichnis

12.4.3 Auswirkungen von Krieg auf das allgemeine Aggressionsverhalten

12.4.4 Wohin mit unserer Wut?

12.5 Hätte das Massaker von Columbine vermieden werden können?

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

13 Vorurteile: Ursachen und Interventionen

13.1 Vorurteile: Ein allgegenwärtiges soziales Phänomen

13.1.1 Vorurteile und Selbstwertgefühl

13.1.2 Ein Fortschrittsbericht

13.2 Die Definition von Vorurteilen

13.2.1 Stereotype: Die kognitive Komponente

13.2.2 Diskriminierung: Die Verhaltenskomponente

13.3 Wie entstehen Vorurteile?

13.3.1 Wie wir denken: Soziale Kognition

13.3.2 Wie wir Bedeutung zuschreiben: Die Attributionsverzerrung

13.3.3 Vorurteile und wirtschaftliche Konkurrenz: Die Theorie des realistischen Gruppenkonflikts

13.3.4 Wie wir uns anpassen: Normative Regeln

13.3.5 Versteckter Sexismus

13.4 Wie können Vorurteile abgebaut werden?

13.4.1 Die Kontakt-Hypothese

13.4.2 Wenn Kontakt Vorurteile reduziert: Sechs Bedingungen

13.4.3 Warum die Aufhebung der Rassentrennung anfänglich fehlschlug

13.4.4 Warum funktioniert die Jigsaw-Methode?

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

14 Sozialpsychologie und nachhaltiger Lebensstil

14.1 Angewandte Forschung in der Sozialpsychologie

14.1.1 Der Nutzen der experimentellen Methode

14.1.2 Sozialpsychologie als Retter in der Not

14.2 Sozialpsychologie für einen nachhaltigen Lebensstil

14.2.1 Lösung sozialer Dilemmata

14.3 Vermittlung und Veränderung sozialer Normen

14.3.1 Die Messung des Energieverbrauchs erleichtern

14.3.2 Energieverluste begreifbar machen

14.3.3 Ein bisschen Konkurrenzdenken wecken

14.3.4 Heuchelei erzeugen

14.3.5 Kleine Hindernisse entfernen, um große Veränderungen zu bewirken

14.4 Glück und ein nachhaltiger Lebensstil

14.4.1 Was macht Menschen glücklich?

Inhaltsverzeichnis

14.4.2 Geld, Materialismus und Glück

14.4.3 Wissen die Menschen, was sie glücklich macht?

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

15 Sozialpsychologie und Gesundheit

15.1 Stress und Gesundheit

15.1.1 Resilienz

15.1.2 Wahrgenommener Stress und Gesundheit

15.1.3 Kompetenzgefühl: Die Bedeutung der wahrgenommenen Kontrolle

15.1.4 Wissen, dass du es schaffen kannst: Selbstwirksamkeit

15.1.5 Erklärungen für negative Ereignisse: Erlernte Hilflosigkeit

15.2 Stressbewältigung

15.2.1 Geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Stressbewältigung

15.2.2 Soziale Unterstützung: Hilfe von anderen

15.2.3 Persönlichkeit und Bewältigungsstrategien

15.2.4 Darüber reden: Die Verarbeitung traumatischer Ereignisse

15.3 Prävention: Förderung gesünderer Verhaltensweisen

15.3.1 Vermeidbare Gesundheitsprobleme

15.3.2 Sozialpsychologische Interventionen in Sachen Safer Sex

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

16 Sozialpsychologie und Recht

16.1 Aussagen von Augenzeugen

16.1.1 Warum sind Zeugenaussagen häufig fehlerhaft?

16.1.2 Beurteilung der Zuverlässigkeit von Zeugenaussagen

16.1.3 Beurteilung, ob Zeugen lügen

16.1.4 Verbesserungsansätze für Augenzeugenberichte

16.1.5 Die Debatte um wiedererlangte Erinnerungen (Recovered Memories)

16.2 Geschworene: Gruppenprozesse am Werk

16.2.1 Informationsverarbeitung der Geschworenen im Prozess

16.2.2 Sind Geständnisse immer glaubwürdig?

16.2.3 Geheime Beratung

16.2.4 Besser zwölf Geschworene als sechs?

16.3 Warum gehorcht der Mensch dem Gesetz?

16.3.1 Verhindern schwere Strafen Verbrechen?

16.3.2 Verfahrensgerechtigkeit

Zusammenfassung

Glossarbegriffe

A Glossar

Inhaltsverzeichnis

A
B
C
D
E
F
G
H
I
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
Y
Z

B Literaturverzeichnis

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L

Inhaltsverzeichnis

M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V
W
Y
Z

C Stichwortverzeichnis

1
A
B
C
D
E
F
G
H
I
J
K
L
M
N
O
P
Q
R
S
T
U
V

Inhaltsverzeichnis

W

Y

Z

D Abbildungsverzeichnis

Kapitel 1

Kapitel 2

Kapitel 3

Kapitel 4

Kapitel 5

Kapitel 6

Kapitel 7

Kapitel 8

Kapitel 9

Kapitel 10

Kapitel 11

Kapitel 12

Kapitel 13

Kapitel 14

Kapitel 15

Kapitel 16

Ins Internet: Weitere Infos zum Buch, Downloads, etc.

Copyright



Copyright

Daten, Texte, Design und Grafiken dieses eBooks, sowie die eventuell angebotenen eBook-Zusatzdaten sind urheberrechtlich geschützt. Dieses eBook stellen wir lediglich als persönliche Einzelplatz-Lizenz zur Verfügung!

Jede andere Verwendung dieses eBooks oder zugehöriger Materialien und Informationen, einschliesslich

- der Reproduktion,
- der Weitergabe,
- des Weitervertriebs,
- der Platzierung im Internet, in Intranets, in Extranets,
- der Veränderung,
- des Weiterverkaufs
- und der Veröffentlichung

bedarf der schriftlichen Genehmigung des Verlags.

Insbesondere ist die Entfernung oder Änderung des vom Verlag vergebenen Passwortschutzes ausdrücklich untersagt!

Bei Fragen zu diesem Thema wenden Sie sich bitte an: info@pearson.de

Zusatzdaten

Möglicherweise liegt dem gedruckten Buch eine CD-ROM mit Zusatzdaten bei. Die Zurverfügungstellung dieser Daten auf unseren Websites ist eine freiwillige Leistung des Verlags. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Hinweis

Dieses und viele weitere eBooks können Sie rund um die Uhr und legal auf unserer Website



herunterladen