



Psychologie Aufnahmetest Zusammenfassung Kapitel 10

Kapitel 10 wird für die Aufnahmeprüfung 2022/2023 nicht mehr verlangt und musst du daher nicht mehr lernen.

Da der komplizierte Teil für den [Aufnahmetest Psychologie in Österreich](#) der Theorieteil ist, habe ich das hier mal zusammengefasst.

Die einzelnen Kapitel des Buches und des Skriptes sind jeweils auf einer eigenen Seite zusammengefasst, damit nicht so viele Informationen auf einer Seite sind.

Der theoretische Teil basiert auf dem Buch [Psychologie von Rainer Maderthaner, 2. Auflage](#).

Allerdings musst du nicht das komplette Buch lernen, sondern **nur bestimmte Kapitel**. Grob geschätzt sind das ca. 3/4 des Buches. Also immer noch **deutlich über 200 Seiten**.

Das Buch selbst ist für mich nicht besonders übersichtlich und daher habe ich mir die

wichtigsten Punkte auf **eigenen Folien** zusammengestellt.

Warum Folien?

Ich finde PowerPoint einfach perfekt, um schnell und einfach Dinge grafisch aufzubereiten.

Das ist natürlich eine **persönlich gefärbte Zusammenfassung**, aber würde mich freuen, wenn es dir hilft.

Lies dir die folgenden Punkte durch, lerne alle genannten Themen - und du **bist sicher drin!**

Die **relevanten Kapitel** zum Lernen stehen auch als Download bereit. Darin findest du alle Kapitel die für die Prüfung wichtig sind - du musst das Buch also **NICHT kaufen!**

[Download des Buches 2020 \(246 Seiten\)](#)

[Download des Buches 2021 \(184 Seiten\)](#)

[Download des Buches 2022 \(133 Seiten\)](#)

[Download des Buches 2023 \(54 Seiten\)](#)

Du kannst beide Versionen zum Lernen verwenden, allerdings enthält der Download von 2020 etwas mehr Seiten, da früher mehr Kapitel geprüft wurden. Die 184-Seiten-Version ist also perfekt für die aktuelle Aufnahmeprüfung.

Du kannst auch auf **ein Bild bzw. Folie klicken** und dann wird sie größer dargestellt - nochmals klicken und die Folie ist wieder normal.

Und jetzt los mit dem Aufnahmetest Psychologie!

Kapitel 10: Zusammenfassung

Inhalt

- 10.1. Kapitel 10
- 10.2. Fundamentaler Attributionsfehler
- 10.3. Soziale Wahrnehmung
- 10.4. Implizite Persönlichkeitstheorien
- 10.5. Primacy- und Recency-Effekt
- 10.6. Persönlichkeitsmerkmale
- 10.7. Verhalten und Attributionen
- 10.8. Attributionstheorie von Kelley
- 10.9. Falscher Konsensuseffekt
- 10.10. Akteur-Beobachter-Verzerrung
- 10.11. Einstellungen
- 10.12. Stereotyp, Vorurteil
- 10.13. Abbau von Vorurteilen
- 10.14. Kognitive Dissonanztheorie
- 10.15. Dissonanzeffekte
- 10.16. Einstellungsstabilität
- 10.17. Elaboration-Likelihood-Model (ELM)
- 10.18. Beeinflussungsversuche
- 10.19. Effekte in Überzeugungsprozessen
- 10.20. "Door-in-the-face-Technik"
- 10.21. "That's not all" Technik
- 10.22. "Foot-in-the-door-Technik"
- 10.23. Autorität und Gehorsam
- 10.24. Gehorsam
- 10.25. Einfluss auf Gehorsam
- 10.26. Psychologische Reaktanz
- 10.27. Experiment Gehorsam - Milgram
- 10.28. Soziale Beziehungen
- 10.29. Hospitalismus
- 10.30. Entstehung und Intensivierung sozialer Beziehungen
- 10.31. Physische Attraktivität
- 10.32. Attraktivität und Einstellung
- 10.33. Selbstwerterhaltungstheorie
- 10.34. Beziehungsregeln
- 10.35. Gründe Beziehungsabbruch
- 10.36. Social Penetration Theory

10.1. Kapitel 10

Kapitel 10



Soziale Prozesse

Roland Russwurm

Outline: Soziale Prozesse;

10.2. Fundamentaler Attributionsfehler

Fundamentaler Attributionsfehler

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Einfluss der physischen und sozialen Situation wird vernachlässigt
- **Überbewertung dispositionaler** Faktoren
 - Dispositional = durch Personeneigenschaften
- **Unterbewertung situativer** Faktoren
 - Situativ = durch Umweltbedingungen

Ross
1977



Roland Russwurm

Outline: Einfluss der physischen und sozialen Situation wird vernachlässigt | Überbewertung dispositionaler Faktoren | Dispositional = durch Personeneigenschaften | Unterbewertung situativer Faktoren | Situativ = durch Umweltbedingungen | ;

10.3. Soziale Wahrnehmung

Soziale Wahrnehmung

act-act-act.com



- Auffälligkeit von Reizen
- Negativbias
 - Negative Personenmerkmale erhalten mehr Aufmerksamkeit
- Zentrale Merkmale
 - Einzeleigenschaften mit entscheidendem Einfluss
- Periphere Merkmale

Roland Russwurm

Outline: Auffälligkeit von Reizen | Negativbias | Negative Personenmerkmale erhalten mehr Aufmerksamkeit | Zentrale Merkmale | Einzeleigenschaften mit entscheidendem Einfluss | Periphere Merkmale;

Notes:

Personen die auffälliger sind, also zum Beispiel besser beleuchtet oder auffällig gekleidet, werden einflussreicher in einer Diskussion wahrgenommen.

10.4. Implizite Persönlichkeitstheorien

Implizite Persönlichkeitstheorien

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Assoziationsnähe zwischen Merkmalen
- Subjektive Annahme über gemeinsames Vorkommen von Eigenschaften
- Halo-Effekt
 - Schließen von positiven Eigenschaften auf weitere positive Eigenschaften
- Positionseffekt
 - Erste Information = langfristig besser merken
 - Letzte Information = kurzfristig besser merken

Roland Russwurm

Outline: Assoziationsnähe zwischen Merkmalen | Subjektive Annahme über gemeinsames Vorkommen von Eigenschaften | Halo-Effekt | Schließen von positiven Eigenschaften auf weitere positive Eigenschaften | Positionseffekt | Erste Information = langfristig besser merken | Letzte Information = kurzfristig besser merken;

10.5. Primacy- und Recency-Effekt

Primacy- und Recency-Effekt

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Primacy-Effekt
 - **Freundlich - gesellig - offen** - schüchtern - zurückgezogen = **extrovertiert**
 - **Schüchtern – zurückgezogen** - freundlich - gesellig - offen = **introvertiert**
- Recency-Effekt
 - Umkehrung des Primacy-Effektes
 - Bei Pausen zwischen Informationen oder Aufforderung genau gleich zu gewichten

Roland Russwurm

Outline: Primacy-Effekt | Freundlich - gesellig - offen - schüchtern - zurückgezogen = extrovertiert | Schüchtern – zurückgezogen - freundlich - gesellig - offen = introvertiert | | Recency-Effekt | Umkehrung des Primacy-Effektes | Bei Pausen zwischen Informationen oder Aufforderung genau gleich zu gewichten;

10.6. Persönlichkeitsmerkmale

Persönlichkeitsmerkmale

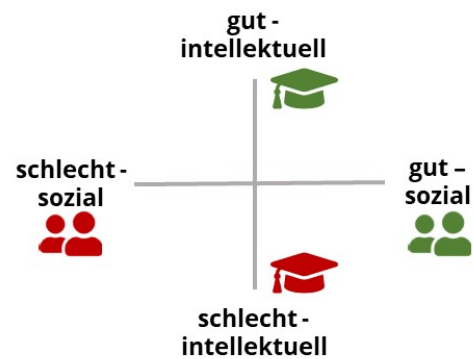
act-act-act.com



- Beziehung zwischen Merkmalen
- Dimensionen
 - Intellektuell
 - Sozial

Rosenberg, Nelson,
Vivekananthan
1968

Roland Russwurm



Outline: Beziehung zwischen Merkmalen | Dimensionen | Intellektuell | Sozial | ;gut - intellektuell;schlecht - intellektuell;gut – | sozial;schlecht - sozial;

10.7. Verhalten und Attributionen

Verhalten und Attributionen

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Attribution = Ursachenzuschreibung
- Aus Handlungen wird auf Einstellungen geschlossen
- Abschwächungsprinzip, Herkner
 - Bei guter Erklärung durch Situationsaspekte
- Sachattribution, Stimulusattribution
 - Rückführung auf die Sache
- Personenattribution
 - Rückführung auf die Person

Roland Russwurm

Outline: Attribution = Ursachenzuschreibung | Aus Handlungen wird auf Einstellungen geschlossen | Abschwächungsprinzip, Herkner | Bei guter Erklärung durch Situationsaspekte | Sachattribution, Stimulusattribution | Rückführung auf die Sache | Personenattribution | Rückführung auf die Person;

10.8. Attributionstheorie von Kelley

Attributionstheorie von Kelley

act-act-act.com



- Wahrgenommenes Verhalten

Kelley
1967

Attribution	Konsensus Übereinstimmung	Distinktheit Wieviele Objekte	Konsistenz Wie oft
Stimulus	Hoch	Hoch	Hoch
Person	Gering	Gering	Hoch
Umstände	Gering	Hoch	Gering

Sach-
attributionPersonen-
attribution

Zufall

Roland Russwurm

Outline: Wahrgenommenes Verhalten; Zufall; Sach- | attribution; Personen- | attribution;

10.9. Falscher Konsensuseffekt

Falscher Konsensuseffekt

act-act-act.com



- Überschätzung des Bevölkerungsanteils, der mit uns gleicher Meinung ist

Ross, Green
& House
1973



- Kulturvergleichende Untersuchung
 - US-Amerikaner und Inder
 - **US-Am** neigen stärker zu **Dispositionsattribution**

Miller
1984



Roland Russwurm

Outline: Überschätzung des | Bevölkerungsanteils, der mit | uns gleicher Meinung ist | | Kulturvergleichende Untersuchung | US-Amerikaner und Inder | US-Am neigen stärker zu Dispositionsattribution;

10.10. Akteur-Beobachter-Verzerrung

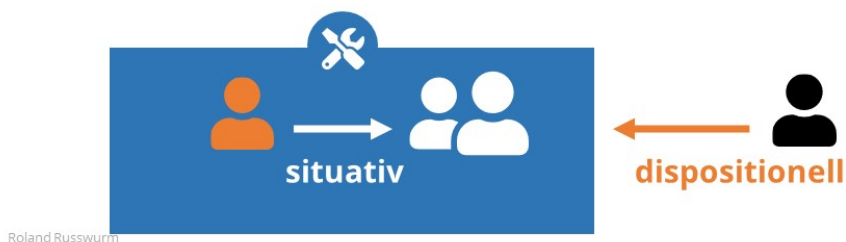
Akteur-Beobachter-Verzerrung

act-act-act.com



- Eingebundene Personen
 - Neigen zu situativer Erklärung
- Beobachtende Personen
 - Neigen zu **dispositioneller** Erklärung

Storms
1973



Outline: Eingebundene Personen | Neigen zu situativer Erklärung | Beobachtende Personen | Neigen zu dispositioneller Erklärung; dispositionell; situativ;

Notes:

Mitarbeiter sehen eher situativ, Vorgesetzte eher dispositionell.

Beobachter vermuten stärker, dass das zukünftige Verhalten der Akteure gleich sein wird.

Vorgesetzte sehen Freiheitsspielraum wesentlich eingeschränkter.

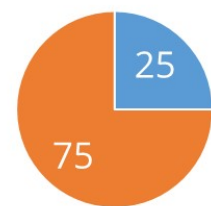
10.11. Einstellungen

Einstellungen

act-act-act.com



- **Einstellungen** sind **kognitive oder emotionale** Stellungnahmen gegenüber Objekten, Situationen oder Personen
- Nur 25% des Verhaltens prognostiziert
- Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz
 - Ist umso höher, je größer die Bedeutung der Einstellung, je weniger soziale Beeinflussung und je mehr Glauben an Durchsetzbarkeit



Roland Russwurm

■ Einstellung ■ Verhalten

Outline: Einstellungen sind kognitive oder emotionale Stellungnahmen gegenüber Objekten, Situationen oder Personen | Nur 25% des Verhaltens prognostiziert | Einstellungs-Verhaltens-Konsistenz | Ist umso höher, je größer die Bedeutung | der Einstellung, je weniger soziale | Beeinflussung und je mehr Glauben an | Durchsetzbarkeit;

Notes:

Einstellungen, welche in Experimenten erhoben wurden, konnten nur zu 25% das tatsächliche Verhalten vorhersagen.

10.12. Stereotyp, Vorurteil

Stereotyp, Vorurteil

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Stereotyp
 - Verallgemeinerte Überzeugung über Menschengruppe
- Vorurteil
 - Ungerechtfertigte Einstellung gegenüber Gruppe
- Unterschied je nach „Ingroup“ oder „Outgroup“
- Einstellungen beinhalten auch Widersprüche

Roland Russwurm

Outline: Stereotyp | Verallgemeinerte Überzeugung über Menschengruppe | Vorurteil | Ungerechtfertigte Einstellung gegenüber Gruppe | Unterschied je nach „Ingroup“ oder „Outgroup“ | Einstellungen beinhalten auch Widersprüche | ;

10.13. Abbau von Vorurteilen

Abbau von Vorurteilen

act-act-act.com



- Reduktion von Vorurteilen durch
 - Gleicher Status in der Gruppe
 - Persönliche und dauerhafte Integration
 - Gemeinsames Ziel und Kooperation
 - Soziale Normen unterstützen Gruppenkontakte

Allport
1954



Roland Russwurm

Outline: Reduktion von Vorurteilen durch | Gleicher Status in der Gruppe | Persönliche und dauerhafte Integration | Gemeinsames Ziel und Kooperation | Soziale Normen unterstützen Gruppenkontakte; Gleicher | Status; Persönliche dauerhafte Interaktion; Gemeinsames Ziel; Soziale | Normen;

10.14. Kognitive Dissonanztheorie

Kognitive Dissonanztheorie

act-act-act.com



- Analyse von Widersprüchen zwischen Kognitionen
- Zwischen Widersprüchen ist Dissonanz
- Auflösung der Widersprüche
 - Veränderung der Einstellung
 - Änderung des Verhaltens
 - Weitere konsonante Kognitionen
 - Beseitigung dissonanter Kognitionen
- Ökonomieprinzip
 - Auflösung der Dissonanz mit geringstem Aufwand

Festinger
1957



Roland Russwurm

Outline: Analyse von Widersprüchen zwischen Kognitionen | Zwischen Widersprüchen ist Dissonanz | Auflösung der Widersprüche | Veränderung der Einstellung | Änderung des Verhaltens | Weitere konsonante Kognitionen | Beseitigung dissonanter Kognitionen | Ökonomieprinzip | Auflösung der Dissonanz mit geringstem Aufwand;

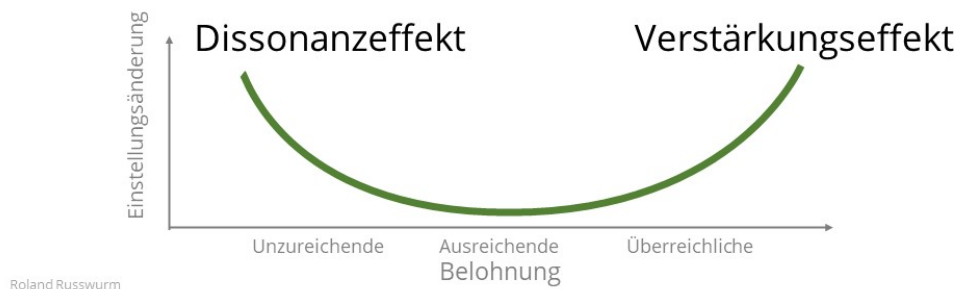
10.15. Dissonanzeffekte

Dissonanzeffekte

act-act-act.com



- Familiarity effect
 - Anwohner sehen Risiken geringer
- Effort justification
 - Aufwertung von Tätigkeiten, die mit viel Aufwand verbunden waren



Outline: Familiarity effect | Anwohner sehen Risiken geringer | Effort justification | Aufwertung von Tätigkeiten, die mit viel Aufwand verbunden waren; Unzureichende Ausreichende Überreichliche | Belohnung; Einstellungsänderung; Verstärkungseffekt; Dissonanzeffekt;

Notes:

Diplome werden nach strengen Prüfungen höher eingeschätzt.

Attraktivität einer Gruppe steigt nach Mutproben.

Teuer gekaufte Waren werden schöner und besser bewertet.

10.16. Einstellungsstabilität

Einstellungsstabilität

act-act-act.com



- Bumerang Effekt
 - Zu starke Überzeugungsversuche verfestigen ursprüngliche Meinung
 - Nebeneffekt: Reduktion der Glaubwürdigkeit
- „Schritt-für-Schritt-Technik“
 - Nur kleine Einstellungsveränderungen



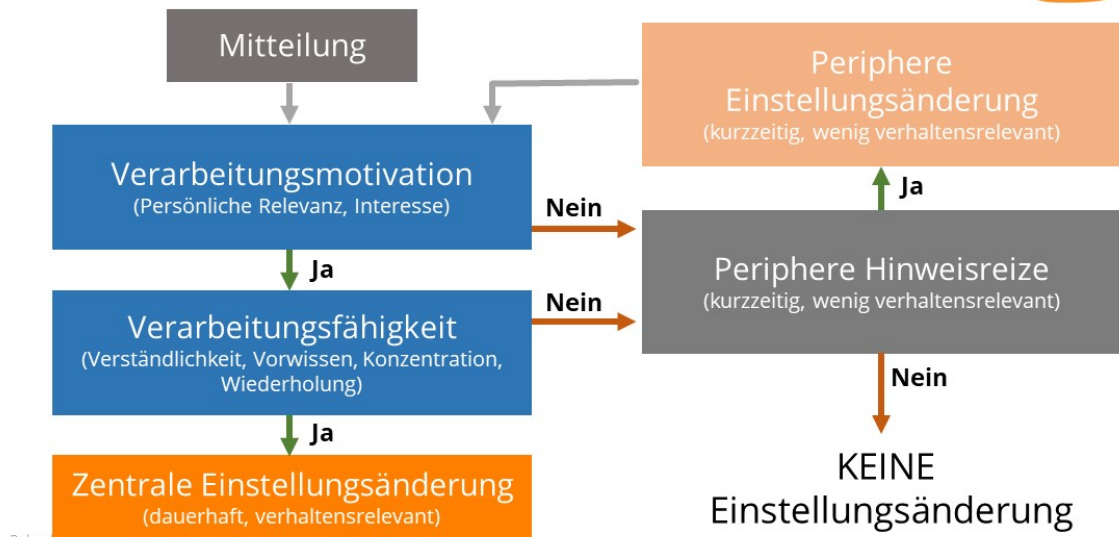
Roland Russwurm

Outline: Bumerang Effekt | Zu starke Überzeugungsversuche verfestigen ursprüngliche Meinung | Nebeneffekt: Reduktion der Glaubwürdigkeit | „Schritt-für-Schritt-Technik“ | Nur kleine Einstellungsveränderungen;

10.17. Elaboration-Likelihood-Model (ELM)

Elaboration-Likelihood-Model (ELM)

act-act-act.com



Outline: Mitteilung; Periphere Einstellungsänderung | (kurzzeitig, wenig verhaltensrelevant); Verarbeitungsfähigkeit | (Verständlichkeit, Vorwissen, Konzentration, Wiederholung); Zentrale Einstellungsänderung | (dauerhaft, verhaltensrelevant); Verarbeitungsmotivation | (Persönliche Relevanz, Interesse); Periphere Hinweisreize | (kurzzeitig, wenig verhaltensrelevant); Ja; Ja; Ja; Nein; Nein; Nein; KEINE | Einstellungsänderung;

Notes:

Info: Das ELM stammt von Petty und Cacioppo, 1986.

10.18. Beeinflussungsversuche

Beeinflussungsversuche

act-act-act.com



- 3 Motive für den Erfolg von Beeinflussung

Cialdini & Goldstein
2004

1. Erlangung von Wissen
2. Entwicklung guter sozialer Beziehungen
3. Aufrechterhaltung positives Selbstkonzept



Roland Russwurm

Outline: 3 Motive für den Erfolg von | Beeinflussung | Erlangung von Wissen | Entwicklung guter sozialer Beziehungen | Aufrechterhaltung positives Selbstkonzept | ;

10.19. Effekte in Überzeugungsprozessen

Effekte in Überzeugungsprozessen

act-act-act.com



Cialdini, 2010



1. Reziprozität	Gibst du mir, so geb' ich dir.
2. Konsistenz	Bei Einstellungen und Haltungen sich selbst treu bleiben.
3. Konsensus	Je größer Übereinstimmung mit anderen, desto stärker die Konformität
4. Sympathie	Zwischenmenschliche Anerkennung und Zugehörigkeit
5. Autoritätsgläubigkeit	Autoritäten und Experten haben größere Glaubwürdigkeit
6. Knappheit	Rar machen steigert Attraktivität

Roland Russwurm

Outline: | Reziprozität | Konsistenz | Konsensus | Sympathie | Autoritätsgläubigkeit | Knappheit; Gibst du mir, so geb' ich dir. | | Bei Einstellungen und Haltungen sich selbst treu bleiben. | | Je größer Übereinstimmung mit anderen, desto stärker die Konformität | | Zwischenmenschliche Anerkennung und Zugehörigkeit | | Autoritäten und Experten haben größere Glaubwürdigkeit | | Rar machen steigert Attraktivität | ;

10.20. "Door-in-the-face-Technik"

"Door-in-the-face-Technik"

act-act-act.com



- Cialdini, 1975
- **Große** Forderung > dann **kleine** Forderung
 - Bei Studentenversuch **50%** Zustimmung zu **17%**
- Nutzung der Reziprozität
 - Ablehnung der großen Forderung
 - Annahme der kleinen Forderung
- **"Man knallt die große Forderung direkt ins Gesicht" !**



Roland Russwurm

Outline: Cialdini, 1975 | Große Forderung > dann kleine Forderung | Bei Studentenversuch 50% Zustimmung zu 17% | Nutzung der Reziprozität | Ablehnung der großen Forderung | Annahme der kleinen Forderung | "Man knallt die große Forderung direkt ins Gesicht" !;

10.21. “That’s not all” Technik

“That’s not all” Technik

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Nach hoher Forderung (Preis), kommt sofort ein Nachlass oder Zusatznutzen
- “Normalerweise **5.000€**, heute nur **2.990€**”
- “Kostet 5.000€, und die Lieferung ist gratis”

Roland Russwurm

Outline: Nach hoher Forderung (Preis), kommt sofort ein Nachlass oder Zusatznutzen | “Normalerweise 5.000€, heute nur 2.990€” | “Kostet 5.000€, und die Lieferung ist gratis”;

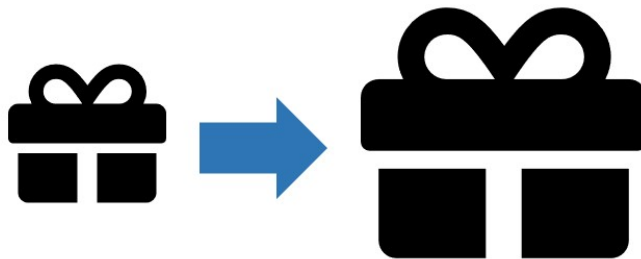
10.22. “Foot-in-the-door-Technik”

“Foot-in-the-door-Technik”

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Zuerst kleine Gefälligkeit, dann große
- **“Zuerst den kleinen Fuß in die Tür stellen”!**



Roland Russwurm

Outline: Zuerst kleine Gefälligkeit, dann große | “Zuerst den kleinen Fuß in die Tür stellen”!;

10.23. Autorität und Gehorsam

Autorität und Gehorsam

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Einfluss auf Verhalten durch soziale Macht
 - Legitime Macht - Soziale Stellung, Rolle in Organisation
 - Belohnung - Verfügung über Ressourcen
 - Wissen - Fachliche Kompetenz
 - Identifikation - Verbundenheit mit Idee
 - Zwang - Androhung von Gewalt

Roland Russwurm

Outline: Einfluss auf Verhalten durch soziale Macht | Legitime Macht - Soziale Stellung, Rolle in Organisation | Belohnung - Verfügung über Ressourcen | Wissen - Fachliche Kompetenz | Identifikation - Verbundenheit mit Idee | Zwang - Androhung von Gewalt;

10.24. Gehorsam

Gehorsam

act-act-act.com



- Kadavergehorsam
 - Unbedingter Gehorsam
- Kelman & Hemilton
 - Unbedingter Gehorsam gilt bei Militär als selbstverständlich
- Hoflinger et al.
 - "Mechanischer Gehorsam" in Spitälern
 - **95%** der Pflegekräfte befolgen Anordnungen

Kelman &
Hemilton
1989



Hoflinger et al.
1966



Roland Russwurm

Outline: Kadavergehorsam | Unbedingter Gehorsam | Kelman & Hemilton | Unbedingter Gehorsam gilt bei Militär als selbstverständlich | Hoflinger et al. | "Mechanischer Gehorsam" in Spitälern | 95% der Pflegekräfte befolgen Anordnungen;

10.25. Einfluss auf Gehorsam

Einfluss auf Gehorsam

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



**Situative und soziale Bedingungen
oft stärkeren Einfluss als
Einstellungen und Werthaltungen.**

Roland Russwurm

Outline: Situative und soziale Bedingungen | oft stärkeren Einfluss als | Einstellungen und Werthaltungen. | ;

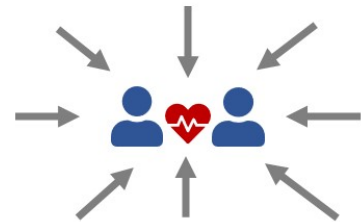
10.26. Psychologische Reaktanz

Psychologische Reaktanz

act-act-act.com



- Widerstand gegen Freiheitseinkerbung
- Reaktanz umso größer, je wichtiger die Art des Freiheitsentzuges erscheint
- "Romeo-und-Julia-Effekt"
 - Liebesbeziehung wird attraktiver durch äußere Opposition oder Kritik



Roland Russwurm

Outline: Widerstand gegen Freiheitseinkerbung | Reaktanz umso größer, je wichtiger die Art des Freiheitsentzuges erscheint | "Romeo-und-Julia-Effekt" | Liebesbeziehung wird attraktiver durch äußere Opposition oder Kritik;

10.27. Experiment Gehorsam - Milgram

Experiment Gehorsam - Milgram

act-act-act.com



- Versuch zum Gehorsam
- 40 Versuchspersonen
- "Wirkung von Bestrafung auf Lernleistung"
- Bestrafung mit 15V-450V
- 65% gingen bis zur maximalen Bestrafung
- Auch bei schlechten Bedingungen 40-50%

Stanley Milgram
1963 / 1974



Roland Russwurm

Outline: Versuch zum Gehorsam | 40 Versuchspersonen | "Wirkung von Bestrafung auf Lernleistung" | Bestrafung mit 15V-450V | 65% gingen bis zur maximalen Bestrafung | Auch bei schlechten Bedingungen 40-50%;

Soziale Beziehungen



- ## Harlow & Harlow, 1962



Muttertier;-;-;-;-;-;-;-;-;-;-;

10.29. Hospitalismus

Hospitalismus

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Schwere Entwicklungsstörung trotz ausreichender Ernährung und Hygiene
- 19.Jhd. in Spitälern und Waisenhäusern
- Zu Beginn teilnahmslos, kaum Gestik und Mimik ("**Anaklitische Depression**")
- Symptome
 - Weinerlichkeit, häufiges Schreien, gehemmte Motorik, langsame körperliche Entwicklung, schlechter Gesundheitszustand, gestörtes Sozialverhalten

Roland Russwurm

Outline: Schwere Entwicklungsstörung trotz ausreichender Ernährung und Hygiene | 19.Jhd. in Spitälern und Waisenhäusern | Zu Beginn teilnahmslos, kaum Gestik und Mimik ("**Anaklitische Depression**") | Symptome | Weinerlichkeit, häufiges Schreien, gehemmte Motorik, langsame körperliche Entwicklung, schlechter Gesundheitszustand, gestörtes Sozialverhalten;

10.30. Entstehung und Intensivierung sozialer Beziehungen

Entstehung und Intensivierung sozialer Beziehungen

act-act-act.com



- Neun Faktoren

Forgas
1987

1. Physische Nähe

4. Einstellungs-
ähnlichkeit

7. Selbstwertgefühl

2. Sozialkategorien

5. Bedürfnis-
komplementarität

8. Reziprozität

3. Physische
Attraktivität

6. Kompetenz

9. Selbstenthüllung

Roland Russwurm

Outline: Neun Faktoren; 1. Physische Nähe; 2. Sozialkategorien; 3. Physische Attraktivität; 4. Einstellungs-ähnlichkeit; 5. Bedürfnis-komplementarität; 6. Kompetenz; 7. Selbstwertgefühl; 8. Reziprozität; 9. Selbstenthüllung;

10.31. Physische Attraktivität

Physische Attraktivität

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Attraktive Menschen wirken anziehender und sympathischer
- Halo-Effekt
- Einstufung als
 - Sozial kompetenter
 - Beruflich erfolgreicher
 - Bessere Ehepartner
 - Allgemein glücklicher

Roland Russwurm

Outline: Attraktive Menschen wirken anziehender und sympathischer | Halo-Effekt | Einstufung als | Sozial kompetenter | Beruflich erfolgreicher | Bessere Ehepartner | Allgemein glücklicher;

10.32. Attraktivität und Einstellung

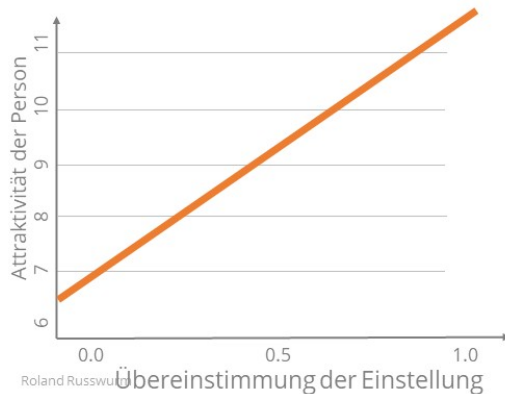
Attraktivität und Einstellung

act-act-act.com



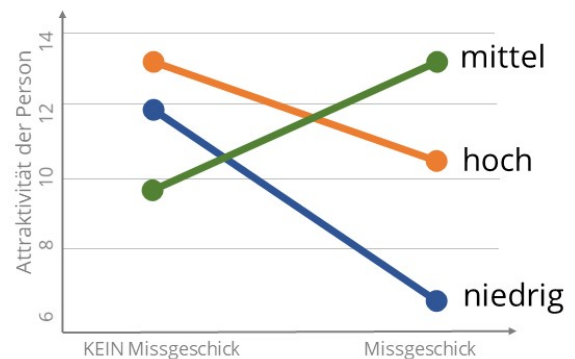
▪ Gleiche Einstellung wirkt attraktiv

• Byrne & Nelson, 1965



▪ Selbsteinschätzung und Missgeschick

▪ Helmreich, Aronson & LeFan



Outline: Gleiche Einstellung wirkt attraktiv | Byrne & Nelson, 1965; 0.0 0.5 1.0 | Übereinstimmung der Einstellung; Attraktivität der Person | 6 7 8 9 10 11; Selbsteinschätzung und Missgeschick | Helmreich, Aronson & LeFan; KEIN Missgeschick Missgeschick; Attraktivität der Person | 6 8 10 12 14; hoch; niedrig; mittel;

10.33. Selbstwerterhaltungstheorie

Selbstwerterhaltungstheorie

[act-act-act.com](https://www.act-act-act.com)



- Beeinflussung durch Leistungsvergleich
- Hervorragende Leistung nahestehender Personen
 - Nur selbstwerterhöhend wenn anderer Leistungsbereich
 - Bei gleichem Leistungsbereich leidet Beziehung

Abraham Tesser



Roland Russwurm

Outline: Beeinflussung durch Leistungsvergleich | Hervorragende Leistung nahestehender Personen | Nur selbstwerterhöhend wenn anderer Leistungsbereich | Bei gleichem Leistungsbereich leidet Beziehung;

10.34. Beziehungsregeln

Beziehungsregeln

act-act-act.com



■ Wichtigste Beziehungsregeln

1. Intimsphäre des anderen respektieren
2. Vertraulichkeit einhalten
3. Nicht öffentlich kritisieren
4. Augenkontakt beim Gespräch

Argyle & Henderson
1986



Roland Russwurm



Outline: Wichtigste Beziehungsregeln | Intimsphäre des anderen respektieren | Vertraulichkeit einhalten | Nicht öffentlich kritisieren | Augenkontakt beim Gespräch;

10.35. Gründe Beziehungsabbruch

Gründe Beziehungsabbruch

act-act-act.com



- 4 Hauptgründe für negative Kommunikation

Gottmann
1998



1. Tendenz zu Kritik - an der Person
2. Abwehr - von Schuld, Verantwortung
3. Verachtung - Beschimpfen, Beleidigen
4. Abblocken - Schweigen, Zurückziehen

- Mindestens 5:1 von positiv:negativ



Roland Russwurm

Outline: 4 Hauptgründe für negative | Kommunikation | Tendenz zu Kritik - an der Person | Abwehr - von Schuld, Verantwortung | Verachtung - Beschimpfen, Beleidigen | Abblocken - Schweigen, Zurückziehen | | Mindestens 5:1 von positiv:negativ;5;1;+;-;

10.36. Social Penetration Theory

Social Penetration Theory

act-act-act.com



Altman & Taylor
1973

- Wichtigste Infos zur Förderung von Beziehungen
- Beziehungen entwickeln sich durch
 - Interaktionen werden **breiter** (mehr Lebensbereiche)
 - Interaktionen werden **tiefer** (persönl. Lebensbereiche)
- Schlüsselrolle **Selbstöffnung**
 - „self-disclosure“

Roland Russwurm

Outline: Wichtigste Infos zur Förderung | von Beziehungen | Beziehungen entwickeln sich durch | Interaktionen werden breiter (mehr Lebensbereiche) | Interaktionen werden tiefer (persönl. Lebensbereiche) | | Schlüsselrolle Selbstöffnung | „self-disclosure“;

Letzte Aktualisierung: {{updatedatetime|||datemonth}}