

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



# Kapitel 10

## Soziale Prozesse

AUFNAHMETEST  
PSYCHOLOGIE 2021/2022

## 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 Theorienteil ist, habe ich das hier mal zusammengefasst.

Die einzelnen Kapitel des Buches und des Skriptes sind jeweils auf einer eigenen Seite zusammengefasst, damit nicht soviele 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

### Fundamental Attributionsfehler

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



- 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



### ▪ 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

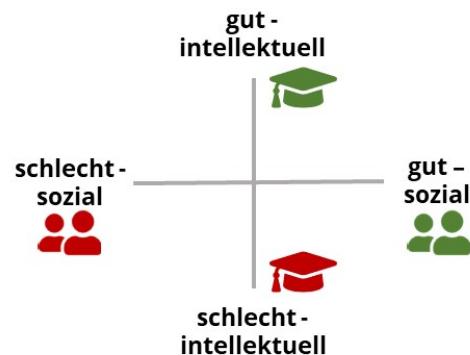
act-act-act.com



- Beziehung zwischen Merkmalen
- Dimensionen
  - Intellektuell
  - Sozial

Rosenberg, Nelson,  
Vivekanathan  
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



- 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

Kelley  
1967

- Wahrgenommenes Verhalten

Attribution	Konsensus Übereinstimmung	Distinktheit Wieviel Objekte	Konsistenz Wie oft	
Stimulus	Hoch	Hoch	Hoch	Sach-attribution
Person	Gering	Gering	Hoch	Personen-attribution
Umstände	Gering	Hoch	Gering	Zufall

Roland Russwurm

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

## 10.9. Falscher Konsensuseffekt

### Falscher Konsensuseffekt

act-act-act.com



Ross, Green  
& House  
1973

- Überschätzung des Bevölkerungsanteils, der mit uns gleicher Meinung ist

Miller  
1984



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

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.

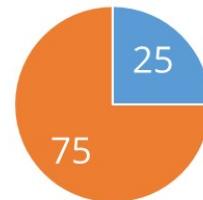
## 10.11. Einstellungen

### 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



- **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



- 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

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

Roland Russwurm

Festinger  
1957



**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

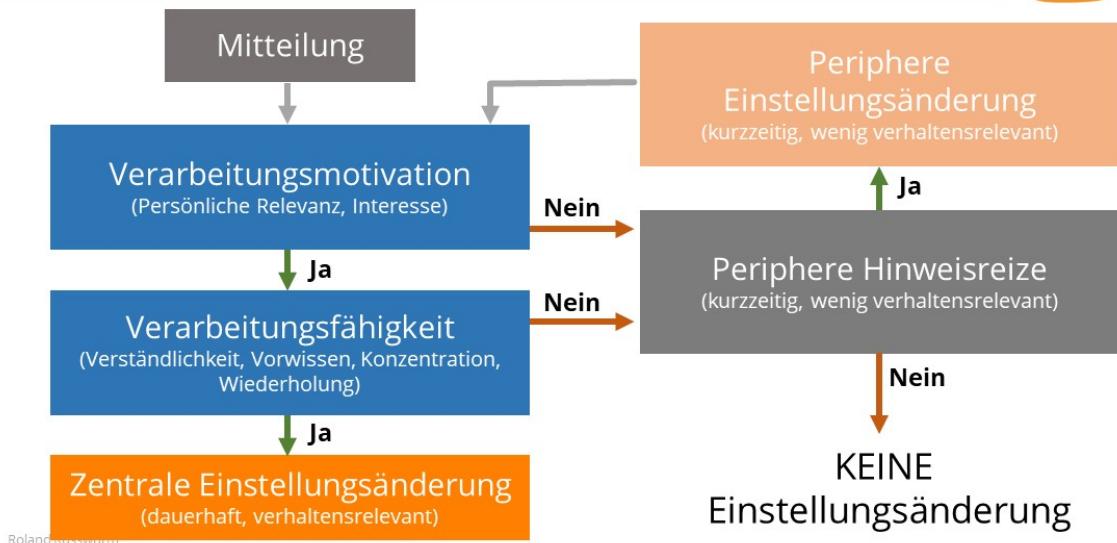
**Outline:** Bumerang Effekt | Zu starke Überzeugungsversuche verfestigen ursprüngliche Meinung | Nebeneffekt: Reduktion der Glaubwürdigkeit | „Schritt-für-Schritt-Technik“ | Nur kleine Einstellungsveränderungen;

## 10.17. Elaboration-Likelihood-Model (ELM)

# Elaboration-Likelihood-Model (ELM)



act-act-act.com



**Outline:** Mitteilung; Peripherie Einstellungsänderung | (kurzzeitig, wenig verhaltensrelevant); Verarbeitungsfähigkeit | (Verständlichkeit, Vorwissen, Konzentration, Wiederholung); Zentrale Einstellungsänderung | (dauerhaft, verhaltensrelevant); Verarbeitungsmotivation | (Persönliche Relevanz, Interesse); Peripherie 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



Cialdini & Goldstein  
2004

- 3 Motive für den Erfolg von Beeinflussung
  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. Knaptheit	Rar machen steigert Attraktivität

Roland Russwurm

**Outline:** | Reziprozität | Konsistenz | Konsensus | Sympathie | Autoritätsgläubigkeit | Knaptheit; 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



- 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”;

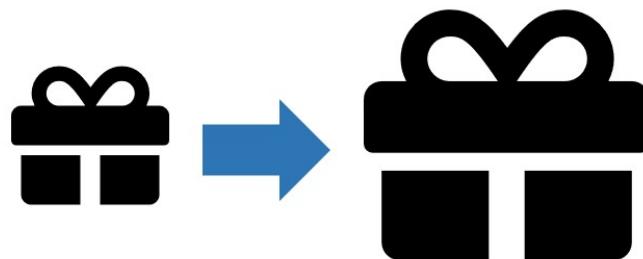
## 10.22. “Foot-in-the-door-Technik”

### “Foot-in-the-door-Technik”

act-act-act.com



- 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



- 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 Spitätern
  - **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 Spitätern | 95% der Pflegekräfte befolgen Anordnungen;

## 10.25. Einfluss auf Gehorsam

### Einfluss auf Gehorsam

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. | ;

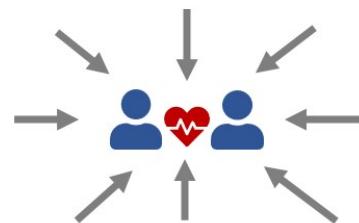
## 10.26. Psychologische Reaktanz

### Psychologische Reaktanz

act-act-act.com



- Widerstand gegen Freiheitseinengung
- 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 Freiheitseinengung | 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%;

## 10.28. Soziale Beziehungen

### Soziale Beziehungen

act-act-act.com



- Elementares menschliches Bedürfnis
- Soziale Deprivation
  - Verursacht massive Entwicklungsstörungen
- Kontakt mit gleichaltrigen Altersgenossen ist wichtigster Faktor
- Deprivation bei Rhesusaffen

Harlow & Harlow, 1962



Roland Ru



Völlige Isolation



Teilweise Isolation



Nur mit Muttertier



Nur mit Peers, ohne Muttertier

**Outline:** Elementares menschliches Bedürfnis | Soziale Deprivation | Verursacht massive Entwicklungsstörungen | Kontakt mit gleichaltrigen Altersgenossen ist wichtigster Faktor | Deprivation bei Rhesusaffen;Völlige Isolation;Teilweise Isolation;Nur mit Muttertier;Nur mit Peers, ohne Muttertier;-;-;-;-;-;-;-;-;

## 10.29. Hospitalismus

# Hospitalismus

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



Forgas  
1987



- Neun Faktoren

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

- 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;

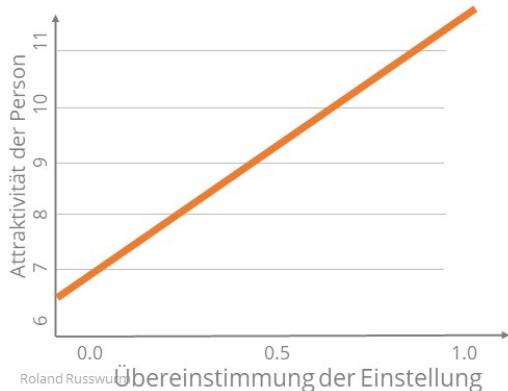
## 10.32. Attraktivität und Einstellung

### Attraktivität und Einstellung



#### 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. Selbstwertsicherungstheorie

## Selbstwertsicherungstheorie

act-act-act.com



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

Abraham Tesser



Roland Russwurm

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

## 10.34. Beziehungsregeln

### Beziehungsregeln

act-act-act.com



Argyle & Henderson  
1986

#### ■ Wichtigste Beziehungsregeln

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



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



Gottmann  
1998



- 4 Hauptgründe für negative Kommunikation

- |                      |                             |
|----------------------|-----------------------------|
| 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}}