

Eindrücke

Eindrucksdauer - Willis & Todorov (2006)

Es werden mit unterschiedlicher Stimulus-Dauer Gesichter gezeigt, VPN sollen diesen Gesichtern Charaktereigenschaften zuschreiben. Nach 500ms Stimulus-Dauer ändert sich die Bewertung nicht mehr

=> nach 500ms ist der Eindruck geformt

=> Auch sehr kurze Eindrücke schon sehr präzise

Ambady & Rosenthal(1993): 6-30 Sekunden für komplexes Urteil

Willis & Todorov (2006): 100ms für einfache Einschätzungen

Bar et al. (2006): 39ms für Bedrohlichkeit

Stereotype Content Model - Fiske et al. (2002)

Einschätzung in 2 Dimensionen: freundlich/feindselig(Wärme), kompetent/inkompetent

Stereotype über Bevölkerungsgruppen lassen sich hiermit relativ genau einordnen

Kognitive Algebra

Welche Betrachtung von Eigenschaften erzeugt welches Urteil? Beispiel: Schulnoten

Set-Size-Effekt - Fishbein & Hunter (1964): Je mehr gleich extreme Eigenschaften, desto extreme Urteile. Zweimal Note 1 und zweimal Note 5 ist also positiver als Noten 1, 2, 4, 5 - Widerspricht Averaging

Verwässerungseffekt - Levin & Schmidt (1970): Hinzufügen moderater Eigenschaften zu extremen Eigenschaften reduziert Urteilsextremität. Also ist ein Zeugnis mit 5 Schulnoten, alle mit 1, eindrucksvoller als ein Zeugnis mit 10 Schulnoten wovon nur 5 Note 1 haben. - Widerspricht Summation

=> Weder Mittelwert noch Summe aus Schulnoten erzeugt Endwertung

Negativitätseffekt: Negative Merkmale werden stärker gewichtet

Primacy-Effekt: Zuerst verarbeitete Merkmale werden stärker gewichtet.
In der Mitte verarbeitete Merkmale werden am wenigsten stark gewichtet.

Recency-Effekt: Zuletzt verarbeitete Merkmale werden stärker gewichtet.

Eigenschaftsassoziation

Gegensatz zu kognitiver Algebra/rationaler Eindrucksbildung nach Asch(1946): Manche Eigenschaften sind zentral, manche nur periphär (**konfigurale Effekte**). Dabei ist der Kontext und die Übereinstimmung mit anderen Attributen ausschlaggebend dafür, ob eine Eigenschaft periphär ist (z.B. viele ähnliche Eigenschaften → periphär). Die Existenz einiger Merkmale kann Zuschreibung anderer Merkmale und Veränderung des Gesamteindrucks zur Folge haben.

Spontaneous Trait Transference - Skowronski et al. (1998): Bloß assoziierte Eigenschaften bestimmen die Eindrucksbildung, wobei die Assoziation irgendwie geartet sein kann.

Perseveranzeffekte

Erste Eindrücke bleiben bestehen, selbst wenn die Grundlage dieser Eindrücke als falsch erkannt wird.

Erste Eindrücke entstehen selbst dann, wenn bloß die Möglichkeit ihrer Existenz angedeutet wird.

Dies könnte eine Art selbsterfüllender Prophezeiung als Ursache haben. Weitere Erklärungsmöglichkeiten:

Erklärungsprozesse - Ross et al. (1975): Bei Wegfall der Grundlage findet kein erneuter, vollständiger Erklärungsprozess eines bereits durchdachten Eindruckes statt (Energy-Saving), stattdessen bleibt die Erklärung und somit der Eindruck bestehen.

Vergessen der Negation - Wegner et al. (1985): Negationen einer Grundlage sind komplex und oft abstrakt, werden deswegen kognitiv nicht so gut erfasst; somit leichteres vergessen dieser und eventuelle Probleme bei der Anwendung.

Motivationale Einflüsse - Guenther & Alicke (2008): Persevanz besonders bei positivem Eindruck für sich selbst? (Folien unklar)

Soziale Informationsverarbeitung

Stereotype

Leicht abrufbares Schema über eine Personengruppe, welches die Urteilsbildung über ein Exemplar aus dieser Personengruppe vereinfacht. Die Abrufbarkeit eines Schemas steigt nach Aktivierung dieses. Das ist z.B. durch ein Wortpriming und anschließendes Messen der Reaktionszeit eines anderen Wortes aus einem Schema feststellbar - Chasteen et al. (2002)

Urteilsheuristiken - Werth & Mayer (2008)

Faustregeln, die eine schnelle und effiziente Urteilsbildung ermöglichen. Dabei wird im Hirn ein Cue als korrelierende, aber leichter zu findende Assoziation gesucht

Repräsentativitätsheuristik: Cue ist Prototyp einer Person in einem Stereotypenschema, siehe oben

Verfügbarkeitsheuristik: Cue ist Leichtigkeit der Vorstellung, z.B. bei der Beurteilung der Wahrscheinlichkeit eines Flugzeugabsturzes ist es einfacher, sich ein abstürzendes Flugzeug vorzustellen

Rekognitionsheuristik: Cue ist Bekanntheitsempfinden

Expertenheuristik: Cue = Expertenstatus

Außerdem wird eher heuristisch verarbeitet, wenn geringe kognitive Kapazitäten zur Verfügung stehen oder nicht die Motivation besteht, diese zu nutzen.

Einfluss der Stimmung

Die Stimmung einer Person verändert die Wahrnehmung. Dabei wird in positiver Stimmung eher ein globales, abgehobenes Urteil gefällt und in negativer Stimmung eher ein auf das Detail bezogenes, lokales Urteil gefällt - Gasper & Clore (2002)

Eine positiv gestimmte Person wendet also eher Vorurteile an, als eine negativ oder neutral gestimmte Person - Bodenhausen et al. (1994)

Attributionstheorie

Annahmen darüber, wie Laien zu Erklärungen für ihr eigenes Verhalten und das Verhalten anderer Menschen gelangen

Attribution bei unterschiedlicher Motivation

Zwei-Prozess-Theorie/Zwei-Stufen-Modell: Je nach Motivation und Kapazität findet Attribution erst internal statt, die erste, offensichtlichste **korrespondierende Schlussfolgerung** wird angenommen. (Er grüßt nicht - er ist unhöflich) Bei vorhandener Energie wird danach noch korrigierend attribuiert, wobei weitere Ursachen in betracht gezogen werden. (vielleicht hat er mich nicht bemerkt).

Korrespondenzverzerrung - Gawronski (2003+2007)

Menschen tendieren dazu, beobachtetes Verhalten eher auf die Disposition als auf eventuelle situationale Einflüsse zu beziehen.

=> Soziale Rolle wird zu Persönlichkeitsdiagnose

Gründe:

- Dispositionale Schlussfolgerungen sind wenig aufwendig
- Handelnde Person ist im Aufmerksamkeitsfokus, die Situation evtl nicht
- Situationales Denken ist aufwendig:

Gilbert et al (1988): Stummfilm mit nervöser Frau,

UV1: Erklärung für Nervosität über Untertitel oder inkongruente Untertitel

UV2: Ablenkung vorhanden (Kognitive Kapazität eingeschränkt)
=> Bei Ablenkung wird UV1 nicht mehr wahrgenommen, gleiche Einschätzungen trotz Erklärung für Nervosität

Jones & Harris (1967): Bewertung von freiwillig/unfreiwillig geschriebenen Essays
=> Attribution auch bei unfreiwillig geschriebenen Essays

Weitere Abhängigkeiten:

Ziele: Weniger KV (Korrespondenzverzerrung), wenn Person aktiv versucht, das zu vermeiden - Krull (1993)

Normabweichendes Verhalten: führt zu stärkerer KV - situationale Erklärung als unwahrscheinlicher angesehen? - Reeder et al. (2002)

Alter: Je älter, desto mehr KV - Miller (1984)

Kultur: KV stärker in individualistischen Kulturen als in kollektivistischen. - Miller (1984)

Sexually transmitted infections (Spontaneous Trait Inference) - Todorov & Uleman (2003)

Schlussfolgerungen von bekannten Dispositionen auf neue, "erfundene" Dispositionen, entstehen besonders bei Ablenkung oder geringer kognitiver Kapazität

Kovariationsmodell - Harold Kelley (1921-2003)

Der Effekt wird auf die Bedingung attribuiert, die vorhanden ist, wenn der Effekt auftritt, und die nicht vorhanden ist, wenn der Effekt nicht auftritt.

Bewertung von Ereignissen in 3 Dimensionen:

Konsistenz: Wie sticht die Situation vom Normalfall hervor, ist das Ereignis normal?

Konsensus: Wie sticht das Verhalten der Personen vom Verhalten anderer Personen hervor, macht das jeder?

Distinktheit: Wie sticht die Entität aus den normalen Entitäten hervor, ist das immer auf dieses Ziel bezogen?

Wenig empirische Belege hierfür!

Weitere Attributionseffekte

Salienz: Salientere Reize führen zu stärkerer Attribution. Taylor & Fiske (1975): Beobachtung eines Dialoges aus verschiedenen Positionen, der salientere Partner wird als entscheidender in der Diskussion eingeschätzt

Motivation: Verzerrung der Attribution, so dass Selbstwert gesteigert oder geschützt wird

Ärger: Gewalttätige Personen attribuieren negative Ereignisse eher mit anderen und deren internaler Disposition/Intentionen (hostile attribution bias)

Depression: Depressive Personen neigen eher zu interner Attribution von negativen Ereignissen

Stereotype

Big three

Meiste Stereotype über Geschlecht, Alter und Ethnische Gruppen

Valenz

Ein Vorurteil kann positiv oder negativ sein. Positive Stereotype treten allerdings meist nur in Verbindung mit negativer Diskriminierung auf. (Afrikaner - musikalisch aber auch Afrikaner - weniger Intelligent)

Dazu Glick & Fiske (1996) über **Benevolent Sexismus:** Es gibt ein Stereotyp der Reinheit, Moralität, Zerbrechlichkeit, Schutzbedürftigkeit über Frauen. Die Intensität dieses Stereotyps korreliert aber mit vielen anderen Dingen:

Stärkeres Stereotyp ->

- Mehr Geschlechterungleichheit - Glick et al (2000)
- Mehr Akzeptanz von Geschlechterungleichheit - Jost & Kay (2005)
- Mehr feindseliger Sexismus - Glick & Fiske (1996)
- Mehr Schuldzuweisung an Vergewaltigungsopfer - Abrams, Viki, Massner & Bohner (2003)

Genauigkeit

Einschätzung von Schulabschluss und Arbeitslosigkeit von African Americans sehr genau
- McCauler & Sitt (1978)

Anwendung auf einzelne Personen ist immer problematisch

Es existiert eine self-fulfilling prophecy Situation, da Stereotype Gruppenunterschiede erzeugen können.

Entstehung

Stereotyp ist zunächst erstmal ein "normales" Schema (**Social Cognition Perspective**), entstehend aus entweder

- Tatsächlicher Erfahrung (Wiederholte oder sehr saliente Einzelfälle)
- Simulierte Erfahrung (Film, Schauspiel, Mythen, Medien)
- Sozialem Lernen (Kommunikation mit Peer-Groups)

Illusorische Korrelation

Seltene oder sehr wichtige Ereignisse mit hoher Salienz wirken sich stärker auf Zuschreibung von Eigenschaften aus.

Gegenüber kleineren Gruppen entstehen leichter Stereotype - Hamilton & Gilford (1976): 2 Personengruppen mit gleichverteilt positiven und negativen Verhaltensbeschreibungen, Gruppe A jedoch doppelt so mächtig wie Gruppe B => Gruppe B wird schlechter eingeschätzt.

Bestätigende Fälle werden eher betrachtet, um Energie zu sparen (siehe Korrespondenzverzerrung)

Außerdem Schluss von der sozialen Rolle auf Persönlichkeit - Hoffman & Hurst (1990): Fiktive Geschichten über Persönlichkeitsgruppen, die entweder Gewerbstätig sind oder Kinder erziehen => Kindererzieher werden weniger zielstrebig eingeschätzt

Simulierte Erfahrung

Medienkonsum, besonders Fernsehen, simuliert Personenwahrnehmung. Es existiert allerdings eine Verzerrung hierbei - Schneider (2004):

Unterrepräsentation:

Kaum AA in amerikanischen Zeitschriften, trotz 15% Leserschaftsanteil

Stereotype Präsentation:

AA in Nachrichten überproportional als Täter

Latinos: 9% der US-Bevölkerung, 1% der Charaktere in US Shows, 16% der Auftritte als Kriminelle

Motivated Reasoning Perspective**Definition:**

- Stereotype und Vorurteile sind Ausdruck offener oder versteckter Motive
- Dienen zur Rechtfertigung von Diskriminierung oder zur Selbstwertstützung
- Ungenauigkeit resultiert aus der Funktion der Stereotypisierung und Bewertung

Rechtfertigungen:

Glaube an gerechte Welt als Motivator zur Anklage von Opfern (z.B. bei Vergewaltigungen) - Lerner (1980)

Rechtfertigung gesellschaftlicher Ungleichheit (Geschlechterungleichheit durch Sexismus, Einkommensunterschiede durch Klassenstereotype, Segregation durch Ethnische Stereotype)

Selbstwert:

Ein erhöhter Selbstwert verringert die Stereotypisierungsneigung - Fein & Spencer (1997): Bewertung von Bewerbungsschreiben mit entweder jüdischer oder nicht jüdischer Bewerberin bei entweder erhöhten oder nicht erhöhtem Selbstwert (Nachdenken über beste Charaktereigenschaft) der Vpn => Keine Bewertungsunterschiede bei erhöhtem Selbstwert der Bewertenden

Weiteres über Stereotype**Stereotypaktivierung**

- Wissen über Stereotype weit verbreitet - Devine (1989)
Automatische Aktivierung von Stereotypen z.B. durch
- kategorieassoziierte Wörter - Wittenbring et al. (2001)
 - Bilder von Gruppenmitgliedern - Judd et al. (2004)
 - Nennung der Kategorie in Gesprächen - Greenberg et al. (1985)
 - Ausführung stereotypassoziierter Verhaltensweisen - Mussweiler (2006)

Aber, Aktivierung kann verhintert oder abgeschwächt werden, wenn das Mindset dafür vorhanden ist, also starke egalitäre Ziele oder eine kreative Geisteshaltung vorliegt.

Stereotypkonsistente Interpretation uneindeutiger Reize nach Devine(1989) - Es werden unbewusst durch parafoveales (außerhalb von Augenfokus), maskiertes(vor oder nach einem Maskierreiz, sodass Prime unbemerkt bleibt) Priming Stereotype aktiviert. Dann sollen die Vpn eine uneindeutig beschriebene Person einschätzen. => Person wird bei unbewusst aktivierten Stereotypen anders eingeschätzt
=> Existenz/Präsenz von Stereotypen führt zu self-fulfilling prophecys!

Dies ist eine von **drei Hauptwirkungen auf stereotypisierende Personen:**

- Stereotypkonsistente Interpretation uneindeutiger Reize
- Stereotypkonsistentes Verhalten - Chen & Bargh (1997)
- Stereotypkonsistente Informationssuche - Johnston & Macrae (1994)

Moderatorvariablen

(Variablen, die eine andere Variable beeinflussen) bei der Stereotypaktivierung sind: Vorurteilslevel, kognitive Kapazität (Mehr Stereotypanwendung bei Ablenkung, Zeitdruck, Alkoholeinfluss, Müdigkeit), Motivation zu vorurteilsfreihem Handeln, Stimmung (besser - mehr Stereotype), Macht

Another way to think about this issue is that a **moderator variable** is one that influences the strength of a relationship between two other variables, and a **mediator variable** is one that explains the relationship between the two other variables. As an example, let's consider the relation between social class (SES) and frequency of breast self-exams (BSE). Age might be a moderator variable, in that the relation between SES and BSE could be stronger for older women and less strong or nonexistent for younger women. Education might be a mediator variable in that it explains why there is a relation between SES and BSE. When you remove the effect of education, the relation between SES and BSE disappears.

<http://psych.wisc.edu/henriques/mediator.html>

Stereotype Threat - Steele & Aronson (1995)

Versuchspersonen aus Afrika/Europa nehmen an IQ-Test teil, werden vorher entweder mit ihrer Herkunft geprimed oder nicht => Afrikanische Menschen haben nach Prime deutlich schlechtere Leistungen in IQ-Test, Europäer werden sogar leicht besser.

Ursachen vermutlich verringertes Arbeitsgedächtnis, negative Gedanken, Erregung, Induktion von Genauigkeitsfokus

Zu Arbeitsgedächtnis Schmader & Johns (2003):

Vpn machen 2 Tests, einen Arbeitsgedächtnistest und einen Mathetest. Dieser wird einmal von einer Versuchsleitung mit gleichem Geschlecht als Problemlösetest und einmal mit einer VL anderen Geschlechts als Mathetest angekündigt.

=> Signifikant schlechtere Leistungen in beiden Tests bei bedrohlicher Ankündigung (Threat)

Stereotyp-Unterdrückung

Gedankenunterdrückung funktioniert nur bei hohen kognitiven Ressourcen und zieht **Boomerang-Effekt** nach sich (zunächst niedrige Stereotypikalität, nachher aber erhöhte). Außerdem braucht es Wissen um Vorhandensein, Richtung und Stärke und ist auch sonst evtl problematisch.

Kontakthypothese

Vorurteile können durch den Kontakt mit Personen in der Gruppe verringert werden, sofern der Kontakt:

- Zur Entdeckung gemeinsamer Interessen/Menschlichkeit führt
- länger, tiefer ist
- Die Personen ähnlichen/gleichen Status haben
- Normen/Ziele oder andere Umstände diesen Kontakt begünstigen

Problem dabei evtl: **Subtyping**

Bei zu großer Abweichung der Kontaktperson aus dem Stereotyp könnte eine neue Subgruppe angelegt werden, in die die Person dann als Ausnahme eingeordnet wird, während das ursprüngliche Stereotyp weiter existiert -Kunda & Oleson (1997):
Vpn lesen Geschichte über stereotypisierte Gruppe, eine Kontaktperson weicht nicht, moderat oder extrem vom Stereotyp ab => Nur bei moderater Abweichung sinkt die Stereotypikität

(Karrierefrauen, Hausmänner)

Einstellungen

Valenz IAT

5-Stufiger Einstellungstest unter der Annahme, dass kongruente prime-target Paarungen schneller sind als inkongruente: Vpn soll in 5 Sequenzen Reizwörter in bestimmte Kategorien einordnen.

- 1: Initial target-concept discrimination - Einordnung von Wörtern in die Kategorien, über die Einstellungen gemessen werden sollen
- 2: Associated attribute discrimination - Einordnung von Wörtern in die Kategorien, die die Ausprägung der Einstellung angeben (z.B. pleasant & unpleasant)
- 3: Initial combined task - Kombinierung von einem Einstellungsziel und einer Ausprägung mit einer Reaktion (z.B. (pleasant v Irish) & (unpleasant v English))
- 4: Reversed target-concept discrimination - Wie 1, nur anders herum, damit Phase 3 noch einmal mit der anderen Kombination wiederholt werden kann
- 5: Reversed combined task - Wie 3.

Block 3 und 5 sind hierbei die wichtigen, der Block, welcher schneller ausgewertet wird, ist der kongruente Block und zeigt die Einstellung der Vpn aus.

Evaluatives Priming als indirektes Einstellungsmaß

Primes wirken auch, wenn die Vpn den Prime nicht erkannt hat - Abrams et al. (2002)
Primes sind stärker, wenn sie wahrgenommen werden - Simmons & Prentice (2006)

Priming-Effekt kann allerdings bewusst unterdrückt werden, indem die Person die Person bei jeder Antwort eine gewisse Zeit wartet. Hierzu muss die Person sich dem Priming allerdings bewusst sein und das Wissen darüber haben, wie ein Prime zu unterdrücken ist.

=> Priming ist weniger kontrollierbar und evtl genauer als direkte Maße (Fragebögen)

Theory of Planned Behaviour

Es wurde beobachtet, dass Einstellungen wenig bis keinen Einfluss auf das endgültige Verhalten haben. TPB bestimmt daher 3 Kategorien, aus denen eine Handlungsintention hervorgeht:

- Behavioral Beliefs - Ich möchte einen Witz erzählen
- Normative Beliefs - Man sollte in einer VL keine Witze erzählen
- Control Beliefs - Ich kann gar keine Witze erzählen

Moderatoren für Attitude-Behaviour Correlations (ABC)

Randbedingungen der Einstellungs- und Verhaltensmessungen: Je ähnlicher, desto höher relation(Einstellung, Verhalten)

Stärke der Einstellung: Je stärker desto höher $r(E,V)$

Verhaltensbereich: Starke Schwankungen in der $r(E,V)$ je nach Thema (z.B. Vorurteile - geringe Übereinstimmung, Verhütung - hohe Übereinstimmung)

Zugänglichkeit: Je höher, desto höhere $r(E,V)$

Basis: Persönliche Erfahrung erzeugt höhere $r(E,V)$

Reflektiertheit: Zusammenspiel aus Motivation und Opportunity (**MODE**) nach Friese & Hofmann (2008):

Wenn die Person reflektiert ist, geht $r(E,V)$ vor allem mit der expliziten Einstellung einher.

Wenn die Person nicht reflektiert ist, geht $r(E,V)$ vor allem mit der impliziten Einstellung einher.

(siehe 2 Phasen Modell)

Einstellungen 2

Weitere Einflüsse auf Einstellungen

Mere-Exposure-Effekt: Wiederholtes Auseinandersetzen mit einem Sachverhalt verbessert die Einstellung zu diesem (verbessern = Einstellung wird positiver)

Evaluative Konditionierung: Assoziation mit valenten Reizen verändert Valenz eines neutralen Reizes in die Richtung des valenten

Operative Konditionierung: Feedback zu einem Verhalten verändert Einstellung zu diesem

Genetische Einflüsse: Einstellungen von Eltern werden teilw. Übernommen

Persuasion

Persuasion ist der Versuch, eine Einstellung durch Senden von Botschaften zu verändern

Elaboration Likelyhood Model/Heuristic Systematic Model

Je nachdem, ob die Botschaft Heuristisch oder Systematisch verarbeitet wird, sind andere Bestandteil der Nachricht wichtig: Bei heuristischer Verarbeitung ist alles, was irgendwie unterbewusst/emotional wirkt wichtig (Kommunikator mit Expertise, Attraktivität, etc und Länge, Salienz, Bildlichkeit der Botschaft), bei systematischer Verarbeitung ist vor allem die Stärke der Argumente wichtig.

Sleeper Effect

Der Überbringer einer Nachricht wird schneller vergessen, als der Inhalt der Nachricht - Einflüsse, die durch den Kommunikator entstanden sind (heuristische Einflüsse), lassen also mit der Zeit nach.

Inoculation Effect (Impfung)

Ein schlechtes Gegenargument kann eine Person in seiner Meinung noch bestärken, so dass es danach nicht mehr so leicht von stärkeren Gegenargumenten überzeugt werden kann. Dies liegt vermutlich daran, dass das erste, schwache Gegenargument zu Auseinandersetzung mit dem Thema bewegt, weshalb diese Auseinandersetzung eine gefestigtere Meinung erzeugt.

Kognitive Dissonanz

Kognitive Dissonanz tritt auf, wenn das Verhalten einer Person von ihren Einstellungen abweicht. Als eine Art "Selbstschutz" sind diverse Phänomene bekannt, bei denen ein Verhalten oder ein Einfluss von außen die Einstellung verändert und somit kognitiver Dissonanz vorbeugt.

Efford Justification Effect

Ein schwierig zu erreichendes Ziel wird als positiver Wahrgenommen, allein wegen der schweren Erreichbarkeit (Anwendung z.B. in Sekten, wo der schwierige Eingangstest eine Aufwertung der Sekte ist)

Overjustification Effect

Die Studie, an die ich mich erinnern kann! Belohnung steigert zwar zunächst die Motivation, sich mit einem Sachverhalt auseinander zu setzen, sobald die Belohnung allerdings wegfällt und die Person intrinsisch motiviert handeln müsste, ist diese Motivation geringer. (Belohnung zerstört intrinsische Motivation)

Motor Feedback

Körperliche Einflüsse verändern die Meinung, am deutlichsten mit Experiment: Vpn sollen "Kopfhörertest" durchführen und den Sitz des Kopfhörers durch (UV1) nicken oder kopfschütteln prüfen. Danach wurde ihre Zustimmung zu einem Text (UV2) pro oder contra eines Sachverhaltes geprüft. Die Personen, die nickten, waren eher für den pro-Text und die Personen, die den Kopf schüttelten, waren eher beim contra-Text.

Attraktivität

Attraktivität bei Männern vor allem durch Shoulder-Hip-Ratio und bei Frauen vor allem durch Waist-Hip-Ratio definiert. WHR von 0.7 wurde lange als "optimal" angenommen, richtig ist aber, dass der durchschnittliche WHR das Optimum ist. Der Body Mass Index spielt hier auch mit herein.

Bei den Gesichtsformen wird eine leichte Asymmetrie (fluctuating asymmetry) und eine relative Nähe am Durchschnittsgesicht (averageness) als hübsch wahrgenommen.

Bei Männern wirkt sich der Testosteronspiegel auf diverse Eigenschaften aus: Hoher Testosteronspiegel → hohe Risikobereitschaft, bessere Fitness, geringere Bindung, weniger Zuverlässigkeit

Frauen erkennen diesen Testosteronspiegel unterbewusst und suchen sich, abhängig von ihren Zielen entweder eine Person mit hohem Testosteronspiegel (Vögeln, kurzzeitige Beziehungen) oder eine mit niedrigem Testosteronspiegel (Langzeitbeziehungen) - **Kompromisshypothese**

Selbst

Selbstkomplexität

Je nachdem, wie viele disjunkte Interessenbereiche ein selbst hat, ist es entweder komplex oder weniger komplex. Ein komplexes Selbst ist dabei stabiler, da der Wegfall eines Interessenbereiches durch die Existenz der anderen Interessensbereiche

Selbst in verschiedenen Kulturen

Kollektivistische Kulturen begünstigen die Entwicklung eines interdependenten Selbst (Gruppen, Rollen, Beziehungen), während individualistische Kulturen ein independentes Selbst (Fähigkeiten, Einstellungen, Persönlichkeiten) begünstigen.

Frage "was macht dich aus" in Asien: Ich arbeite bei Intel

Frage "was macht dich aus" in Amiland: Ich kann gut programmieren

Selfdiscrepancy-Theory

Das Selbst wird in 3 Teile aufgeteilt, das

actual self: Die Menge an Eigenschaften, die andere denken, dass eine Person sie besitzt - also das, was von dieser Person nach außen hin sichtbar ist

ideal self: Die Menge an Eigenschaften, die diese Person gerne besitzen möchte

ought (pflicht) self: Die Menge an Eigenschaften, von der man erwartet, dass die Person sie besitzt.

Determinanten des Selbst

Selbstwahrnehmung & soziales Feedback: Feedback von außen in der Form "du bist..." formt das Selbstbild und somit auch das Selbst

Kultur: Die Kultur ist ein prägender Faktor, siehe interdependentes/independentes Selbst

Soziale Vergleiche: Personen suchen, je nach ihrer Einstellung, nach Vergleichspersonen in ihrem sozialen Umfeld. Wenn die Person nach Ähnlichkeiten sucht, vergleicht sie sich mit der anderen Person und bewertet sich nach den Maßstäben ebenjener Person. (Starkes Model - mehr geschätzte Liegestütze, schwaches Model - weniger geschätzte Liegestütze).

Wenn die Person allerdings nach Unterschieden sucht, grenzt sie sich von der anderen Person ab und macht nicht so viele Rückschlüsse auf die eigene Person (relativ gleich viele Liegestütze, egal ob starkes oder schwaches Model)

Dies wird durch das **Selective Accessibility Model** erklärt, das die beiden Vergleichsarten "similarities" und "dissimilarities" noch einmal voneinander abgrenzt und die Suche nach Gleichheiten in einer Assimilation der Eigenschaften enden lässt, während bei der Suche nach Unterschieden ein Kontrast am Ende des Prozesses steht.

Selbst 2

Selbstwert

Die Bewertung von sich selbst, was hältst du von dir. Laut der **Sociometer-Theorie** wird der Selbstwert gebildet aus der Diskrepanz zwischen der Person und der Umwelt und außerdem aus den Zielen

Selbstwertdienliche Ziele

Um den Selbstwert zu steigern, treten diverse Verzerrungen auf, unter anderem:

Above Average Effect: Der Vergleich mit Personen, die leicht schlechter sind als man selbst, sorgt dafür, dass man sich als etwas überdurchschnittlich einschätzt (80% aller Autofahrer schätzen sich als überdurchschnittlich gut ein)

BIRGing: Identifikation mit herausragenden Persönlichkeiten aus dem Umfeld steigert Selbstwert (Ich hab einen Weltmeister als Freund, ich bin so toll)

Selektive Attribution: Erfolge werden eher internal und Misserfolge external attribuiert

Selektive Erinnerung: Erinnerung eher an positive Ereignisse, negative Erinnerungen werden eher ausgeblendet.

Kruger-Dunning Effekt: Inkompetente Personen schätzen eigene Leistungen signifikant höher ein als kompetente Personen. Kompetente Personen tendieren dazu, sich im Vergleich mit ihren Leistungen zu unterschätzen, während die Selbsteinschätzung von inkompetenten Personen meist weit über ihren wirklichen Leistungen liegt.

Promotion/Preventionsfokus

Diese Theorie unterscheidet Personen anhand ihres regulatorischen Fokusses, entweder einen Promotionsfokus(Trial-and-failure) oder einen Präventionsfokus. Hierzu gibt es eine superlange Tabelle auf Foliensatz 12 Seite 20. Die müsste ich hier komplett abtippen... neeeee....

Selbstkontrolle

Laut dem Ressourcenmodell nach Baumeister hat eine Person eine Art Mana-Vorrat, der zur Selbstregulation genutzt werden kann. Dieser Vorrat ist endlich und wird bei verschiedenen, selbstregulatorischen Prozessen aufgebraucht. Diese Prozesse sind:

Wahlentscheidungen,
kognitive Kontrolle (Stereotypunterdrückung),
Anstrengung (physisch + mental),
Widerstehen von Versuchungen,
Aufmerksamkeits- und Affektkontrolle,
Alkoholkonsum,
Glukosemangel,
Schlafmangel

Dieser Mana-Vorrat kann durch Training verbessert werden, zum Beispiel 2-wöchiges Schreiben mit der linken Hand.