

## Glossar

**Abwehrmechanismen.** Abwehrmechanismen sind unbewusst eingesetzte Strategien, um Konflikte zwischen den Triebbedürfnissen („Es“) und dem Gewissen („Über-Ich“) zu regeln. Der Begriff stammt aus der psychoanalytischen Psychologie. Wichtige Abwehrmechanismen sind die Verdrängung, Reaktionsbildung, Projektion, Realitätsleugnung, Verschiebung, Rationalisierung und Regression. → Kognitive Beschränkungen der Wahrnehmung, → Psychoanalyse, → Wahrnehmung, → Wahrnehmungsverzerrungen

**Adaptation.** Unter Adaptation versteht man die Gewöhnung des Organismus an bestimmte → Reize, die entweder längere Zeit auf einen einwirken oder sehr intensiv sind, sodass diese Reize gar nicht mehr oder nicht mehr in voller Stärke wahrgenommen werden. → Sensorische Beschränkungen der Wahrnehmung, → Wahrnehmung

**Aggression.** Aggression stellt ein Verhalten dar, das absichtlich Personen oder Gegenstände schädigen soll, dabei muss sich die Person allerdings nicht ihrer Schädigungsabsicht bewusst sein. Man unterscheidet aktive, passive, körperliche, verbale, feindselige und instrumentelle Aggressionen. → Aggressivität, → Frustrations-Aggressions-Theorie, → Gefühle, → Erlernte Aggression, → Psychoanalyse, → Triebtheorien der Aggression

**Aggressivität.** Aggressivität bedeutet die Bereitschaft zur → Aggression, also die Bereitschaft zur Schädigung von Personen oder Gegenständen.

**Aktive Aufmerksamkeit.** Unter aktiver Aufmerksamkeit versteht man, dass man die → Wahrnehmung gezielt und bewusst auf bestimmte → Reize oder Informationen richtet, weil man etwas Bestimmtes wahrnehmen will. → Kognitive Beschränkungen der Wahrnehmung, → Passive Aufmerksamkeit

**Allgemeines Adaptationssyndrom.** Die Reaktionen des Körpers, die in jeder Stresssituation ablaufen, heißen Allgemeines Adaptationssyndrom (AAS). Sie dienen dazu, den Stress besser bewältigen zu können: In der Alarmphase sinkt zunächst die Leistungsfähigkeit, sie erhöht sich in der Widerstandsphase über das Normalmaß und fällt in der Erholungsphase wieder ab. → Stress, → Stressor, → Verhalten

**Angst.** Angst ist ein unangenehmes Gefühl, das auftritt, wenn man sich bedroht fühlt, und einen motivieren soll, etwas gegen die Bedrohung zu unternehmen. Kennzeichnend für die Angst sind auffallende, körperliche Symptome wie Schwitzen, beschleunigte Atmung und erhöhter Pulsschlag. Massive Angst kann zum Kontrollverlust in Form von Panik oder Lähmung führen. Man kann zwischen normalen und → neurotischen Ängsten unterscheiden. → Fluchtverhalten, → Gefühle, → Vermeidungsverhalten

**Aufmerksamkeit.** Unter Aufmerksamkeit versteht man in der → Psychologie einen Bewusstseinszustand, in dem sich der Mensch auf einen oder mehrere → Reize konzentriert und der Körper vorbereitet ist, auf diese Reize zu reagieren. Man kann zwischen den Formen der → aktiven Aufmerksamkeit und der → passiven Aufmerksamkeit unterscheiden. Beide Formen der Aufmerksamkeit führen zur → selektiven Wahrnehmung und werden durch → Filter- und → Verstärkungsprozesse gelenkt. → Kognitive Beschränkungen der Wahrnehmung, → Wahrnehmung

**Aufmerksamkeitslenkung.** Aufgrund der Lenkung der Aufmerksamkeit kann der Mensch verschiedene Informationen unterschiedlich stark wahrnehmen. Je mehr Aufmerksamkeit ein Inhalt geschenkt bekommt, umso weniger können weitere Sachverhalte wahrgenommen werden. Für die Aufmerksamkeitslenkung sind v. a. die sich gegenseitig ergänzenden → Filter- und → Verstärkungsprozesse verantwortlich. → Aufmerksamkeit

**Cocktailparty-Phänomen.** Unterhält man sich auf einer Party mit einer Gruppe von Gästen, wird man hellhörig, wenn in einer anderen Gesprächsrunde der eigene Name fällt. Obwohl man über den vorherigen Gesprächsverlauf keine Angaben machen kann, hört man plötzlich seinen Namen. Dieses Phänomen beweist, dass man Infor-

mationen unbewusst wahrnehmen kann, aber die Informationen bzw. → Reize vor der bewussten → Wahrnehmung ausgefiltert werden, da sie als unwesentlich bewertet werden. → Filterprozesse der Wahrnehmung

**Diskrimination.** Bei der Diskrimination engt sich die Bandbreite der → Reize ein, die eine Reaktion auslösen, welche nach dem Prinzip des → klassischen Konditionierens erlernt wurde. Es erfolgt eine Unterscheidung oder Diskrimination zwischen relevanten und irrelevanten Reizen. → Lernen

**Dissonanztheorie.** Nach Festinger, dem Begründer der Dissonanztheorie, besteht die Tendenz, dass alle Gedächtnisinhalte zueinander konsonant, d. h. widerspruchsfrei, stimmig und inhaltlich miteinander vereinbar sind. Wenn Inhalte zueinander im Widerspruch stehen, der eine in gewisser Hinsicht das Gegenteil des anderen ausdrückt, entsteht Dissonanz. Der Zustand der kognitiven Dissonanz führt zu einer unangenehmen Spannung, sodass wir ihn zu vermeiden oder zumindest abzubauen versuchen. Nicht passende, dissonante Informationen werden daher nicht wahrgenommen, verändert, geleugnet oder vergessen. → Abwehrmechanismen, → Aufmerksamkeit, → Gestaltbildung, → Motivation, → selektive Wahrnehmung, → Wahrnehmung, → Wahrnehmungsverzerrungen

**Einsichtiges Problemlösen** → Lernen durch Einsicht

**Einstellungen.** Unter Einstellungen versteht man Annahmen, Vorstellungen oder Meinungen zu Personen, Dingen, Sachverhalten oder Situationen. Jede Einstellung beinhaltet Inhalte, die richtig oder falsch sein können, und eine Bewertung der inhaltlichen Thematik. → Erster Eindruck, → Implizite Persönlichkeitstheorien, → selektive Wahrnehmung, → Sich selbsterfüllende Prophezeiung, → Soziale Urteile, → Stereotyp, → Wahrnehmungsverzerrungen

**Emotionale Reaktion.** Mit emotionaler Reaktion sind Gefühle wie Ärger, Wut, Freude und Liebe gemeint. → Kognitives Verhalten, → Motorisches Verhalten, → Physiologische Reaktion, → Verhalten

**Erleben.** Die → Psychologie untersucht, welche Motive Menschen haben, was sie denken, welche Erinnerungen sie haben, was sie fühlen oder – anders ausgedrückt – wie sie etwas erleben. Nach psychologischem Verständnis ist das Erleben eine spezielle Form des → Verhaltens.

**Erlernte Aggression.** Wie anderes Verhalten können auch Aggressionen erlerntes Verhalten darstellen. Dabei spielen das → Klassische Konditionieren, → operante Konditionieren und das Modelllernen eine Rolle. → Aggression, → Aggressivität, → Frustrations-Aggressions-Theorie, → Lernen, → Triebtheorien der Aggressionen.

**Erster Eindruck.** Der erste Eindruck ist das undifferenzierte Bild über die Persönlichkeit, die Einstellungen, die Meinungen und das Wesen eines Menschen, das man sich weitgehend unbewusst nach dem ersten Kontakt von einer Person macht. Der erste Eindruck ist oft erstaunlich widerspruchsfrei, was die Eigenschaften betrifft, die man der entsprechenden Person zuschreibt und geht meist über das, was man tatsächlich beobachtet hat, hinaus. → Einstellungen, → Soziale Urteile

**Faktorenanalytische Modelle der Persönlichkeit.** Die faktorenanalytischen Modelle reduzieren die Unzahl menschlicher Eigenschaften auf einige wenige Grundeigenschaften (Faktoren). Das Ziel der Faktorenanalyse ist, die vielen menschlichen Eigenschaften durch wenige, zusammengefasste Kombinationen dieser Eigenschaften (Faktoren) mit möglichst wenig Informationsverlust zu beschreiben. Dadurch wird die Fülle der Eigenschaften reduziert bzw. einfachere Strukturen hinter den Eigenschaften entdeckt. Um die → Persönlichkeit eines Menschen möglichst vollständig zu erfassen, muss demnach nur die Ausprägung der einzelnen Faktoren gemessen werden. Guilford (1964) fand Faktoren, durch deren individuelle Ausprägung die Persönlichkeit eines Menschen bestimmt wird, in den Bereichen Physiologie, Morphologie, Eignung, Temperament, Einstellung, Interesse und Bedürfnis. → Persönlichkeitsstörungen, → Konstitutionstypologien

**Filterprozesse der Wahrnehmung.** Durch Filterprozesse wird ein Teil der → Reize, die auf unsere Sinnesorgane eintreffen, abgeblockt. Diese Reize werden entweder nicht registriert oder nach der Aufnahme durch die Nerven nicht in höhere Hirnregionen weitergeleitet, sodass zumindest keine bewusste Wahrnehmung erfolgt. → Aufmerksamkeit, → Cocktailparty-Phänomen, → Verstärkungsprozesse, → Wahrnehmung

**Fluchtverhalten.** Fluchtverhalten besteht darin, dass man versucht, aus angstbesetzten Situationen möglichst schnell zu entkommen. → Angst, → Phobie, → Verhalten, → Vermeidungsverhalten

**Frustration.** Unter Frustration wird in der Psychologie jede Situation, in der ein Organismus an der Erreichung seines Zieles gehindert wird, verstanden. → Frustrations-Aggressions-Theorie

**Frustrations-Aggressions-Theorie.** Nach der Frustrations-Aggressions-Theorie führen → Frustrationen stets zu → Aggressionen, und Aggressionen sind immer von Frustrationen abhängig. Dieser Ablauf ist allerdings nicht zwangsläufig, auch wenn es häufig dazu kommt. → Erlernte Aggression → Triebtheorien der Aggression

**Führer.** In einer → Gruppe hat jedes Gruppenmitglied eine bestimmte Position inne, je nachdem, wie beliebt es bei den anderen ist bzw. für wie tüchtig es gehalten wird. Diese beiden Positionen sind nicht unbedingt identisch, sodass eine Rangreihe nach der Beliebtheit und eine nach der Tüchtigkeit entsteht. An der Spitze jeder Rangreihe steht ein Führer.

**Führer nach Beliebtheit.** Der Führer nach Beliebtheit ist für den sozioemotionalen Bereich zuständig.

**Führer nach Tüchtigkeit.** Der Führer nach Tüchtigkeit ist der aufgabenorientierte Führer, der die Fähigkeiten und Fertigkeiten der einzelnen Gruppenmitglieder am besten koordinieren kann und der → Gruppe zum Erreichen ihrer Sachziele verhilft.

Oft entsteht in Gruppen ein Führerduo, sodass ein Führer nach Beliebtheit und ein Führer nach Tüchtigkeit in einer funktionierenden Kooperation die → Gruppe gemeinsam leiten. → Führungsstil

**Führungsstil.** Bei der Führung von Gruppen oder Mitarbeitern kann man u. a. den → autoritären und den → kooperativen Führungsstil unterscheiden.

**Autoritärer Führungsstil.** Für die Erledigung routinemäßiger und schnell zu lösender Aufgaben und wenn die Mitarbeiter wenig Wissen haben und nicht motiviert sind, selbstständig zu arbeiten, ist eine autoritäre Führung sinnvoll. Beim autoritären Führungsstil kommen vor allem Prinzipien des → klassischen und → operanten Konditionierens zum Tragen. Auf bestimmte → Reize werden bestimmte Reaktionen erwartet, der Mitarbeiter wird durch → Verstärkung und häufig durch → Strafen geführt. Zum Teil liegt auch → Lernen am Modell vor, indem der Vorgesetzte dem Mitarbeiter vormacht, was er wie zu tun hat.

**Kooperativer Führungsstil.** Wenn Kreativität und Eigenverantwortung der Mitarbeiter erwünscht sind, empfiehlt sich ein kooperativer Stil. Eine kooperative Führung baut verstärkt auf das → Lernen durch Einsicht. Es werden Eigeninitiative und Verantwortung vom Mitarbeiter erwartet, der durch Mitdenken und -entscheiden seine Aufgaben bewältigen soll. → Führer

**Gefühle.** Gefühle sind u. a. ein Ergebnis der Bewertung der wahrgenommenen Situation. Sie beeinflussen unser weiteres → Verhalten. Gefühle haben damit einen wesentlichen Einfluss darauf, wie sich Menschen in bestimmten Situationen verhalten. Man kann zwischen angenehmen und unangenehmen Gefühlen unterscheiden: Angenehme Gefühle wie Freude, Liebe und Stolz will man herbeiführen oder versucht, sie aufrecht zu erhalten. Unangenehme Gefühle wie Trauer, Wut und Angst will man vermeiden oder beenden. Zusätzlich gibt es gemischte Gefühle, die angenehme und unangenehme Elemente beinhalten, wie Heimweh, das aus Zuneigung und Trauer besteht. Bei anderen Gefühlen hängt es von der Intensität ab, wie sie empfunden werden. → Angst, → Aggression

**Gegenkonditionierung.** Im Fall der Gegenkonditionierung tritt beim → klassischen Konditionieren der gelernte → Reiz nicht mehr mit dem ursprünglichen ungelernten Reiz auf, sondern es kommt ein weiterer Reiz hinzu, der ein anderes Verhalten als der ungelernte Reiz auslöst. Dadurch löst nach dem Prozess der Gegenkonditionierung der gelernte Reiz das → Verhalten aus, das der neu hinzugekommene Reiz bewirkt. → Lernen

**Generalisierung.** Unter Generalisierung versteht man beim → klassischen Konditionieren, dass auch → Reize, die dem gelernten Reiz nur äußerlich oder der Bedeutung nach ähnlich sind, die gelernte Reaktion auslösen können. Um die Reaktion auszulösen, muss kein weiterer Lernvorgang stattgefunden haben. → Lernen

**Gestaltbildung.** Unter Gestaltbildung verstehen Psychologen, dass bei der → Wahrnehmung Einzelreize (→ Reize) organisiert, geordnet und zusammengefasst werden. Menschen nehmen also subjektiv meist keine isolierten Einzelreize wahr, sondern fügen diese Einzelreize zu übergeordneten Einheiten oder „Gestalten“ wie Objekte, Geräusche und Gerüche zusammen. → Selektive Wahrnehmung, → Sensorische Beschränkungen der Wahrnehmung, → Wahrnehmungsverzerrungen

**Gruppe.** Eine Gruppe besteht aus mindestens zwei Personen, deren Verhalten sich gegenseitig beeinflusst und zwischen denen eine maßgebliche → Kommunikation stattfindet. Sie ist durch ein gemeinsames Ziel, eine Gruppenstruktur, ein Wir-Gefühl, Normen und Gruppenmittel gekennzeichnet. → Gruppendynamik, → Gruppenmittel, → Gruppennormen, → Kohäsion, → Konformität, → Masse, → Primärgruppen, → Sekundärgruppen, → Soziales Aggregat, → Wir-Gefühl

**Gruppendynamik.** Mit Gruppendynamik bezeichnet man das gesamte Gruppengeschehen, die Handlungen und die Interaktionen der Gruppenmitglieder, deren gegenseitige Beeinflussung und die Auswirkungen, die Einflüsse von außen auf die → Gruppe haben. → Kohäsion, → Konformität, → Primärgruppe, → Sekundärgruppe

**Gruppenmittel.** Jede → Gruppe braucht gewisse Mittel, um ihre Ziele erreichen zu können. Eine wichtige Rolle spielen dabei positive und negative Sanktionen, also Belohnungen und Bestrafungen.

**Gruppennormen.** In jeder → Gruppe gibt es bestimmte Normen und Regeln, die festlegen, was von den einzelnen Gruppenmitgliedern erwartet wird, welche Rechte und Pflichten sie haben und wie man miteinander umgeht. Formelle Normen werden offiziell festgelegt (Recht des öffentlichen Dienstes, dienstliche Vorschriften). Die informellen Normen hat die Gruppe selbst entwickelt. Manchmal werden diese informellen Regeln sogar nie direkt angesprochen oder gar festgehalten (Regel, dass ein Kollege seinen Geburtstag feiert; die Sitzordnung im Aufenthaltsraum). → Kohäsion, → Konformität, → Konformitätsdruck

**Implizite Persönlichkeitstheorien.** Implizite Persönlichkeitstheorien sind individuelle Vorstellungen darüber, welche verschiedenen Menschentypen es gibt und wie Menschen mit bestimmten Eigenschaften in bestimmten Situationen reagieren werden. Sie sind zumindest zum Teil wissenschaftlich nicht haltbar und dem Betroffenen nicht bewusst. → Einstellungen, → Soziale Urteile

**Instrumentelles Lernen** → Operantes Konditionieren

**Klassisches Konditionieren.** Es handelt sich beim klassischen Konditionieren um eine Form des → Lernens. Dabei tritt ein ungelernter, unkonditionierter → Reiz für eine bestimmte Reaktion räumlich und zeitlich mit einem anderen, neutralen Reiz, der diese Reaktion nicht auslöst, zusammen auf. Durch die Koppelung wird der neutrale Reiz zum gelernten, konditionierten Reiz für die Reaktion, weil er diese auch alleine auslösen kann. Die Reaktion wird als gelernt bzw. konditioniert bezeichnet, wenn sie vom gelernten, konditionierten Reiz ausgelöst wird. Das klassische Konditionieren verändert vor allem die → physiologischen und → emotionalen Reaktionen sowie das → kognitive Verhalten. → Verhalten

**Kognitive Beschränkungen der Wahrnehmung.** Neben → sensorischen Beschränkungen beeinflussen auch kognitive Faktoren, die mit Informationsverarbeitungsprozessen zusammenhängen, die → Wahrnehmung. Sie liegen auf einer höheren Verarbeitungsebene als die sensorischen Beschränkungen, weil nicht nur Nerven, sondern auch Hirnstrukturen beteiligt sind. Hierzu zählen die → Aufmerksamkeit, die → Motivation und die → Abwehrmechanismen.

**Kognitives Verhalten.** Unter dem kognitiven → Verhalten versteht die Psychologie Wahrnehmungs- und Denkprozesse wie z. B. sehen, nachdenken und sich erinnern. → Emotionale Reaktion, → Lernen, → Motorisches Verhalten, → Physiologische Reaktion, → Wahrnehmung

**Kohäsion.** Unter der Kohäsion einer → Gruppe versteht man deren Zusammenhalt. → Gruppendynamik, → Konformität

**Kommunikation.** Durch Kommunikation übermittelt eine Person (Sender) einer anderen Person (Empfänger) mittels eines oder mehrerer Medien eine Information (Botschaft). Der dabei erzielte Effekt beim Empfänger kann das weitere Verhalten des Senders beeinflussen. Noch abstrakter kann Kommunikation als eine Wechselwirkung zwischen Menschen, also deren Interaktion oder Beziehung zueinander, bezeichnet werden. Man unterscheidet die → verbale Kommunikation und die → nonverbale Kommunikation. Die Kommunikation erfolgt nach bestimmten → Kommunikationsgesetzen. → Kommunikationsstörungen, → Metakommunikation

**Kommunikationsgesetze.** Watzlawick stellte 5 Kommunikationsgesetze auf: (1) Man kann nicht nicht-kommunizieren. (2) Jede Kommunikation hat einen Inhalts- und einen Beziehungsaspekt. (3) Der Kommunikationsprozess wird von den Beteiligten strukturiert, es findet Interpunktion statt. (4) Kommunikation kann digital oder analog erfolgen. (5) Kommunikation ist symmetrisch oder komplementär. → Kommunikationsstörungen können in diesen Bereichen auftreten. → Kommunikation

**Kommunikationsstörungen.** Funktioniert Kommunikation nicht oder nicht reibungslos, liegen Kommunikationsstörungen vor. Die Ursachen dafür können beim Sender, beim Empfänger oder bei der Informationsübertragung liegen. → Kommunikation

**Konformität.** Konformität in einer → Gruppe bedeutet, dass eine gewisse Gleichförmigkeit und Einheitlichkeit im Verhalten und Aussehen der Gruppenmitglieder vorhanden ist. Eine wesentliche Ursache dafür sind die → Gruppennormen, zu deren Einhaltung sich die Gruppenmitglieder in der Regel verpflichtet fühlen. Die Ähnlichkeit der Gruppenmitglieder wird z. T. mittels → Konformitätsdruck erreicht, durch den die Gruppe auf die einzelnen Mitglieder einwirkt. → Gruppendynamik, → Kohäsion

**Konformitätsdruck.** Konformitätsdruck nennt man den Gruppendruck, der auf die Gruppenmitglieder ausgeübt wird, um die → Gruppennormen einzuhalten. → Gruppe, → Gruppendynamik, → Kohäsion, → Konformität

**Konstitutionstypologien.** Konstitutionstypologien ziehen von der körperlich-physiologischen Natur eines Menschen Rückschlüsse auf seine psychischen Eigenschaften und seine → Persönlichkeit. Am bekanntesten sind die Konstitutionstypologien von Kretschmer und Sheldon, die die drei Typen athletisch, leptosom und pyknisch unterschieden haben. Konstitutionstypologien sind jedoch wissenschaftlich nicht haltbar. → Faktorenanalytische Modelle der Persönlichkeit, → Persönlichkeitsstörungen

**Lernen am Modell.** Lernen am Modell erfolgt durch die Beobachtung und die mehr oder weniger exakte Nachahmung des → Verhaltens eines Vorbildes durch den Lernenden. Der Lernprozess läuft oft unbewusst ab. → Klassisches Konditionieren, → Lernen, → Lernen durch Einsicht, → Operantes Konditionieren

**Lernen durch Einsicht.** Beim Lernen durch Einsicht setzt man sich in Gedanken mit einer Problematik auseinander und versucht, Lösungsmöglichkeiten zu finden. Dabei werden die möglichen Konsequenzen der

gefundenen Handlungsalternativen in Gedanken vorweggenommen, bevor man sich entschließt, die gefundene Lösung umzusetzen. → Klassisches Konditionieren, → Lernen, → Lernen am Modell, → Operantes Konditionieren, → Verhalten

**Lernen durch Signale** → Klassisches Konditionieren

**Lernen.** Die Psychologie definiert Lernen als relativ überdauernde Veränderung des Verhaltenspotenzials (Möglichkeit des → Verhaltens) aufgrund vorausgegangener Erfahrung. Lernen umfasst die Veränderung von → kognitiven und → motorischen Verhaltensweisen oder → emotionalen und → physiologischen Reaktionen, besteht also nicht nur im Erwerb von Wissen. → Diskrimination, → Gegenkonditionierung, → Generalisierung, → Klassisches Konditionieren, → Lernen am Modell, → Lernen durch Einsicht, → Löschung, → Operantes Konditionieren

**Löschung.** Beim → klassischen Konditionieren bedeutet Löschung, dass ein gelernter → Reiz nach einiger Zeit wieder zum neutralen Reiz wird. Wenn er nicht ab und zu mit dem ursprünglichen ungelernten Reiz gemeinsam auftritt, verliert er die Fähigkeit das gelernte → Verhalten auszulösen. Beim → operanten Konditionieren heißt Löschung, dass die bisherigen → Verstärker für ein Verhalten ausbleiben und dieses Verhalten deswegen verschwindet. → Lernen

**Maskierung.** Bei der Maskierung überdeckt ein sensorischer → Reiz einen gleichzeitig auftretenden, anderen Reiz, sodass nur noch einer von beiden Reize wahrgenommen wird. → Selektive Wahrnehmung, → Sensorische Beschränkungen der Wahrnehmung, → Wahrnehmung

**Masse.** Die Masse ist eine aktivierte Menge von Personen, die gleichzeitig am gleichen Ort sind. Entfällt die Ursache für die Aktivitäten, zerfällt auch die aktivierte Menge. Bleibt die Ursache länger bestehen, kann sich aus der Masse eine → Gruppe bilden.

**Metakommunikation.** Metakommunikation ist die → Kommunikation über die Kommunikation. Man tauscht Informationen aus, wie man den Kommunikationsprozess bzw. das Verhalten des Gegenübers dabei empfindet. → Verbale Kommunikation, → Nonverbale Kommunikation

**Modelllernen** → Lernen am Modell

**Motivation.** Unter Motivation versteht man die Summe der Beweggründe für unser Wollen und Handeln. → Kognitive Beschränkungen der Wahrnehmung, → Wahrnehmung, → Wahrnehmungsverzerrungen

**Motorisches Verhalten.** Zum motorischen Verhalten zählt alles → Verhalten, wozu der Mensch seinen Skelettapparat und/oder seine willkürliche (willentlich beeinflussbare) Muskulatur benötigt. Hierzu gehören z. B. Körperbewegungen, -haltung und Mimik. → Emotionale Reaktion, → Kognitives Verhalten, → Physiologische Reaktion

**Negativer Verstärker.** Ein negativer Zustand, der durch ein → Verhalten beendet wird, ist ein negativer Verstärker. Weil diese Beendigung als positiv empfunden wird, führt das zum Aufbau bzw. der Stabilisierung dieses Verhaltens. → Lernen, → Löschung, → Operantes Konditionieren, → Positiver Verstärker, → Strafen, → Verstärker

**Neurotische Ängste.** Unter neurotischen oder krankhaften Ängsten versteht man übersteigerte normale oder für Außenstehende nicht nachvollziehbare Ängste. Neurotische Ängste sind häufig behandlungsbedürftig, weil sie die Person, die unter ihnen leidet, in ihrer Lebensführung sehr einschränken können. → Angst, → Phobie

**Nonverbale Kommunikation.** Die nonverbale Kommunikation umfasst alle Medien nichtsprachlicher Art, z. B. die Gestik, Mimik, Körperhaltung oder Handlungen, aber auch die Art und Weise, wie man spricht, also z. B. Laut-

stärke und Sprachmelodie. Die nonverbale Kommunikation kann die → verbale Kommunikation ersetzen, verstärken oder relativieren. → Kommunikation, → Metakommunikation

**Operantes Konditionieren.** Eine Form des → Lernens ist das operante Konditionieren. Hierbei wird eine Verhaltensänderung durch die Konsequenzen des → Verhaltens bewirkt. Positive Auswirkungen führen in der Regel zu einer Stabilisierung und negative zu einer Beseitigung des Verhaltens. → Löschung, → Strafen, → Verstärker

**Passive Aufmerksamkeit.** Bei der passiven → Aufmerksamkeit schaffen es → Reize aufgrund ihrer Beschaffenheit, die → Wahrnehmung mehr oder weniger automatisch auf sich zu ziehen, sodass der Mensch bestimmte Reize wahrnimmt, ohne dies bewusst zu steuern. Diese → Aufmerksamkeitslenkung kann auch gegen den Willen der betroffenen Person geschehen. → Aktive Aufmerksamkeit, → Wahrnehmung

**Persönlichkeit.** Die Persönlichkeit ist das einen Menschen kennzeichnende einzigartige, relativ stabile und den Zeitablauf überdauernde → Verhaltenskorrelat. Aus psychologischer Sicht hat jeder Mensch eine Persönlichkeit und es gibt auch keine ideale Persönlichkeit. → Faktorenanalytische Modelle, → Implizite Persönlichkeitstheorien, → Konstitutionstypologien, → Persönlichkeitsstörungen, → Verhalten

**Persönlichkeitsstörungen.** Persönlichkeitsstörungen umfassen tief verwurzelte, situationsabhängige Verhaltensmuster, die sich in starren Reaktionen auf unterschiedlichste persönliche und soziale Lebenslagen zeigen. Dabei findet man gegenüber der Mehrheit der Bevölkerung deutliche Abweichungen im Wahrnehmen, Denken, Fühlen, Handeln oder in den Beziehungen zu anderen. Je nach Art der Störung leiden Betroffene darunter oder auch nicht. → Gefühle, → Persönlichkeit, → Verhalten, → Verhaltenskorrelat, → Wahrnehmung

**Phobie.** Bei einer Phobie liegt ein die Lebensführung beeinträchtigendes, angstvermitteltes → Flucht- oder → Vermeidungsverhalten vor, das in keinem Verhältnis zu der Gefahr steht, die von dem gemiedenen Gegenstand oder der gemiedenen Situation ausgeht. Die Betroffenen wissen, dass ihre → Angst übersteigert ist. Es gibt Phobien vor Orten, Objekten, Tieren, sozialen oder sonstigen Situationen. → Gefühle

**Physiologische Reaktion.** Unter einer physiologischen Reaktion versteht man Nerven-, Organ- und Drüsentätigkeiten wie die Reaktion der Nerven auf → Reize, den Puls oder die Hormonausschüttung. → Emotionale Reaktion, → Kognitives Verhalten, → Motorisches Verhalten, → Verhalten

**Positiver Verstärker.** Wenn auf ein → Verhalten ein positiver Zustand folgt, nennt man diese Konsequenz einen positiven Verstärker. Positive Verstärker bewirken einen Aufbau oder eine Stabilisierung eines Verhaltens. → Lernen, → Löschung, → Negativer Verstärker, → Operantes Konditionieren, → Strafen, → Verstärker

**Praktische Psychologie.** Die praktische Psychologie setzt die Erkenntnisse der → theoretischen Psychologie für konkrete Fragestellungen um, daher wird sie auch angewandte → Psychologie genannt. Zu ihr gehören z. B. die diagnostische Psychologie, die klinische Psychologie, die pädagogische Psychologie, die forensische Psychologie, die Arbeits-, Betriebs- und Organisationspsychologie und die Werbe- und Marktpsychologie.

**Primärgruppen.** Primärgruppen sind → Gruppen, in denen enge persönliche Kontakte und eine gewisse Intimität zwischen den Gruppenangehörigen vorhanden sind. Die Mitglieder kennen sich persönlich, daher spricht man im Englischen auch von face-to-face group (Angesicht-zu-Angesicht-Gruppe) und die Beziehungen sind natürlich gewachsen. → Masse, → Sekundärgruppen

**Problemlösen** → Lernen durch Einsicht

**Psychoanalyse.** Die Psychoanalyse wurde von Sigmund Freud Anfang des 20. Jahrhunderts begründet. Nach dieser Theorie wird das Verhalten des Menschen von verschiedenen Kräften beeinflusst; die wichtigsten sind die Triebe und die Moralvorstellungen. Bei den Trieben unterscheidet Freud zwischen lebenserhaltenden Trieben, die

er in ihrer Gesamtheit Sexualtrieb nennt, und dem lebenszerstörenden Aggressionstrieb. Er bezeichnet alle Triebe als „Es“. Die Moralvorstellungen werden dem Einzelnen von außen, durch Eltern, Lehrer, Freunde oder die Gesellschaft nahegebracht und werden im „Über-Ich“ des Menschen gespeichert. Das „Ich“, das Bewusstsein des Menschen, versucht, zwischen den Ansprüchen von „Es“ und „Über-Ich“, die sich häufig zuwider laufen, einen gemeinsamen Nenner zu finden. → Abwehrmechanismen, → kognitive Beschränkungen der Wahrnehmung

**Psychologie.** Die Psychologie ist die Wissenschaft vom → Verhalten und → Erleben, wobei die Psychologie das Erleben als eine Form des Verhaltens versteht. Die Ziele der Psychologie sind: Beobachtung und Beschreibung von Verhalten und Erleben; Erklärung von Verhalten und Erleben; Kontrolle von Verhalten und Erleben. → Praktische Psychologie, → Theoretische Psychologie

**Reize.** Das → Verhalten eines Menschen wird durch seine → Persönlichkeit und die Reize, denen er ausgesetzt ist, bestimmt. Reize können einfache chemische und physikalische Einwirkungen wie Gerüche, Licht, Berührungen, Geräusche, Kälte und Wärme sein, aber auch komplexe Einflüsse wie das Verhalten der Mitmenschen oder Geschehnisse in der Umwelt. Ebenso werden in der → Psychologie innere Ereignisse wie ein plötzlicher Schmerz, eine Gefühlsregung, eine Idee oder eine Erinnerung als Reiz aufgefasst. Reize sind somit alle vorübergehenden Einflüsse auf den Menschen, die Ursachen für sein Verhalten darstellen. → Adaptation, → Aufmerksamkeit, → Generalisierung, → Klassisches Konditionieren, → Wahrnehmung

**Sekundärgruppen.** In Sekundärgruppen sind die Beziehungen der Gruppenmitglieder unpersönlicher und distanzierter als in → Primärgruppen; unter Umständen haben nicht alle Mitglieder direkten Kontakt untereinander. → Gruppe, → Masse

**Selektive Wahrnehmung.** In der → Psychologie wird von selektiver Wahrnehmung gesprochen, wenn nur ein Teil der vorhandenen Informationen registriert wird. → Reize werden dabei entsprechend der Realität wahrgenommen, im Gegensatz zum Fall von → Wahrnehmungsverzerrungen. Es liegt hierbei das Problem vor, dass man nicht alle Informationen mitbekommt. Selektive Wahrnehmung entsteht durch die beschränkte Aufnahmekapazität der Sinnesorgane, kann aber auch durch → Aufmerksamkeitslenkung, → Einstellungen, → Abwehrmechanismen oder die → Motivation bedingt sein. → Adaptation, → Gestaltbildung, → kognitive Beschränkungen der Wahrnehmung, → Maskierung, → sensorische Beschränkungen der Wahrnehmung, → Verschmelzung, → Wahrnehmung

**Sensorische Beschränkungen der Wahrnehmung.** Unter sensorischen Beschränkungen werden in der → Psychologie Einflüsse bzw. die Beschränkungen der → Wahrnehmung, die durch den Aufbau und die Funktionsweise unserer Sinnesorgane (Sensorik) bedingt sind, verstanden. Zu den sensorischen Beschränkungen zählen die Kapazität der Sinnesorgane und des Bewusstseins, die Empfindlichkeit der Sinnesorgane und die → Gestaltbildung. → Adaptation, → Kognitive Beschränkungen der Wahrnehmung, → Maskierung, → Untere und obere Wahrnehmungsschwelle, → Unterschiedsschwelle, → Maskierung

**Sich selbsterfüllende Prophezeiung.** Unter einer sich selbsterfüllenden Prophezeiung versteht man das Phänomen, dass eine Erwartung eintritt, weil man diese Erwartung hat. Ursachen dafür sind ein der Erwartung entsprechendes → Verhalten, die → selektive Wahrnehmung und → Wahrnehmungsverzerrungen. → Einstellungen, → Soziale Urteile

**Signallernen** → Klassisches Konditionieren

**Soziale Urteile.** Soziale Urteile helfen dem Menschen, die Fülle an Informationen, die ständig auf ihn einwirken, schnell einzuordnen und stellen damit gleichzeitig Handlungsanweisungen zur Verfügung. Sie vereinfachen die Welt jedoch manchmal zu stark und führen dadurch zu falschen Eindrücken. Unter sozialen Urteilen versteht man Annahmen, Vorstellungen oder Meinungen zu Personen, Dingen, Sachverhalten oder Situationen. → Ein-



stellungen, → Erster Eindruck, → Implizite Persönlichkeitstheorien, → Sich selbsterfüllende Prophezeiung, → Stereotyp

**Soziales Aggregat.** Unter einem sozialen Aggregat versteht man eine Anzahl von Menschen, die räumlich und zeitlich beisammen sind, bei denen aber einige der Gruppenmerkmale, vor allem aber eine nennenswerte Kommunikation, fehlen. → Gruppe, → Primärgruppen, → Sekundärgruppen

**Stereotyp.** Bei einem Stereotyp werden einer Person bestimmte Eigenschaften zugeschrieben, weil sie einer bestimmten sozialen Kategorie angehört und diese Eigenschaften angeblich für die Mitglieder dieser sozialen Kategorie typisch sind. → Einstellungen, → Soziale Urteile

**Strafen.** Unter Strafen werden negative Verhaltensfolgen zusammengefasst. Sie können darin bestehen, dass ein negativer Zustand auf ein → Verhalten hin einsetzt oder ein angenehmer Zustand dadurch beendet wird. Strafen führen zu einem Abbau des Verhaltens. → Löschung, → Operantes Konditionieren, → Verstärker, → Verhalten

**Stress.** Stress kann als die Reaktion des Organismus auf jede Art von Anforderung bzw. als die Reaktion auf einen → Stressor verstanden werden. Inwieweit die Reaktion erfolgt, hängt davon ab, ob man die Situation als Anforderung empfindet oder bewertet. Die Auswirkungen von Stress hängen davon ab, wie man mit Stress umgeht, sodass man nicht allgemein sagen kann, dass Stress positiv oder negativ ist. Stress kann sowohl zu Leistungssteigerungen als auch zu psychosomatischen Krankheiten führen. Man unterscheidet zwischen unspezifischen und spezifischen Reaktionen auf Stress. Unspezifisch bedeutet, dass die Reaktionen bei allen Stressoren gleich sind. Bei den unspezifischen Reaktionen unterscheidet man zwischen motorischen (Anspannung der Muskulatur), physiologischen (erhöhte Funktion des vegetativen Nervensystems und bestimmter Organtätigkeiten), emotionalen (motivierende Gefühle) und kognitiven (konzentriertere Wahrnehmung und Denkprozesse) Stressreaktionen. Stressoren haben neben den unspezifischen Reaktionen auch spezifische Auswirkungen. So führen Verbrennungen der Haut dazu, dass sich Blasen bilden. → Allgemeines Adaptationssyndrom, → Emotionale Reaktion, → Kognitives Verhalten, → Motorisches Verhalten, → Physiologische Reaktion, → Stressbewältigung, → Stressor

**Stressbewältigung.** Man kann zwei Arten der Stressbewältigung unterscheiden. Die kurzfristige Erleichterung behebt nicht die Ursachen des → Stress, führt jedoch zur augenblicklichen Verbesserung des Wohlbefindens und ist daher in vielen Fällen eine sinnvolle Maßnahme. Hierzu zählen die Spontanentspannung, die innere Ablenkung, die äußere Ablenkung, Selbstgespräche, die Abreaktion oder die Verringerung der Stressdosis. Die langfristige Bewältigung beseitigt die Ursachen für Belastungen oder dient der Vorbereitung auf zukünftigen Stress. Maßnahmen dazu sind die systematische Problemlösung, die Entspannung, die Desensibilisierung, die Einstellungsänderung und Gespräche. → Stressor

**Stressor.** Reize oder Anforderungen, die bei einer Person Stressreaktionen auslösen, werden Stressoren genannt. Ob durch einen Reiz Stress bewirkt wird, ist individuell verschieden, da die personen- und situationsabhängige Bewertung einen Reiz erst zum Stressor macht. → Allgemeines Adaptationssyndrom, → Stress, → Stressbewältigung

**Theoretische Psychologie.** Die theoretische Psychologie erklärt die Gesetzmäßigkeiten, denen menschliches → Verhalten und → Erleben unterliegt. Sie beschäftigt sich u. a. mit der → Wahrnehmung, dem Denken, dem → Lernen, der → Motivation, der Entwicklung des Menschen, der → Persönlichkeit und sozialen Prozessen. → Praktische Psychologie, → Psychologie

**Theorie.** Als Theorie bezeichnet man in der Wissenschaft abstrakte Erklärungen für Phänomene, die einen sehr hohen Allgemeinheitsgrad haben. In der → Psychologie ist damit eine Theorie eine Erklärung für menschliches → Verhalten und → Erleben, die für viele Personen und unterschiedlichste Situationen zutrifft.

**Triebtheorien der Aggression.** Triebtheorien der Aggression gehen davon aus, dass im Körper ohne Einwirkung der Umwelt ständig aggressive Impulse entstehen, die sich im Körper anstauen. Der Druck würde mit der Zeit immer größer, sodass es durch ein äußeres Ereignis zur Entladung des Aggressionstriebes komme. Die Triebtheorien der Aggression sind sehr umstritten und werden von der Wissenschaft heute weitgehend abgelehnt. → Aggression, → Aggressivität, → Frustrations-Aggressions-Theorie, → Erlernte Aggression, → Psychoanalyse

**Untere und obere Wahrnehmungsschwelle.** Die untere und die obere Wahrnehmungsschwelle nennt man die Grenzwerte, zwischen denen der Mensch mithilfe seiner Sinnesorgane → Reize aufnehmen kann. → Sensorische Beschränkungen der Wahrnehmung, → Wahrnehmung

**Unterschiedsschwelle.** Als Unterschiedsschwelle bezeichnet man die kleinste Differenz zwischen zwei → Reizen, ab der ein Unterschied zwischen den Reizen durch die Sinnesorgane feststellbar wird. Dabei muss die Differenz zwischen den Reizen umso größer sein, je stärker der erste Reiz ausfällt (→ Webersches Gesetz). → Sensorische Beschränkungen der Wahrnehmung, → Wahrnehmung

**Verbale Kommunikation.** Die verbale Kommunikation besteht in der Informationsübertragung durch gesprochene oder geschriebene Worte. Die dazugehörigen Medien sind vor allem die Sprache und die Schrift. → Kommunikation, → Nonverbale Kommunikation, → Metakommunikation

**Verhalten.** Die Psychologie bezeichnet als Verhalten die → emotionalen Reaktionen (→ Gefühle), das → kognitive Verhalten (Wahrnehmung und Denken), das → motorische Verhalten (Bewegungen) und die → physiologischen Reaktionen (Puls, Atmung, Drüsen- und Hormontätigkeiten, etc.) eines Menschen. → Fluchtverhalten, → Lernen, → Persönlichkeit, → Verhaltenskorrelat, → Verhaltensvorhersage, → Vermeidungsverhalten

**Verhaltenskorrelat.** Unter einem Korrelat versteht man, dass einzelne Elemente oder in diesem Fall Verhaltensweisen untereinander in enger Beziehung stehen und nicht isoliert und unabhängig voneinander sind. Mit Verhaltenskorrelat ist gemeint, dass Verhaltensweisen im Wechselspiel zueinander stehen und sich gegenseitig beeinflussen. In der → Psychologie beschränkt sich der Ausdruck der Verhaltensweisen nicht nur auf das → motorische Verhalten, sondern umfassen zusätzlich Gefühle (→ emotionale Reaktionen), Wahrnehmung und Denkvorgänge (→ kognitives Verhalten) und → physiologische Reaktionen. → Persönlichkeit, → Verhalten

**Vermeidungsverhalten.** Vermeidungsverhalten führt dazu, angstbesetzten Situationen nicht ausgesetzt zu sein, indem man sie umgeht. → Angst, → Fluchtverhalten, → Gefühle, → Phobie, → Verhalten

**Verschmelzung.** Bei der Verschmelzung werden einzelne → Reize, die sehr schnell hintereinander dargeboten werden, nicht mehr als isolierte Einzelreize wahrgenommen, sondern gehen ineinander über und erscheinen als Dauerreiz. → Sensorische Beschränkungen der Wahrnehmung, → Wahrnehmung

**Verstärker.** Unter Verstärkern werden in der → Psychologie die positiven Konsequenzen eines → Verhaltens verstanden. Man unterscheidet dabei zwischen → positiven und → negativen Verstärkern. Verstärker bauen Verhalten auf und stabilisieren es. → Lernen, → Löschung, → Operantes Konditionieren, → Strafen

**Verstärkungsprozesse der Wahrnehmung.** Durch Verstärkungsprozesse wird → Reizen bzw. Informationen, die im Prozess der → Wahrnehmung nicht ausgefiltert wurden, weitere → Aufmerksamkeit zugewandt. Dadurch wird eine immer detailliertere und schließlich bewusste Wahrnehmung dieser Reize möglich. Ob eine Verstärkung erfolgt, hängt von der meist unbewussten Bewertung ab, ob die Informationen als wichtig, nützlich, relevant usw. eingestuft werden. → Filterprozesse der Wahrnehmung

**Wahrnehmung.** Als Wahrnehmung wird die Aufnahme und Verarbeitung von → Reizen mittels der Sinnesorgane bezeichnet. Sie wird durch die → sensorischen und → kognitiven Beschränkungen der Wahrnehmung bestimmt. Die subjektive Wahrnehmung muss nicht der objektiven Realität entsprechen, dies liegt an der → selektiven Wahr-

nehmung und → Wahrnehmungsverzerrungen. → Adaptation, → Einstellungen, → Lernen, → Maskierung, → Selektive Wahrnehmung, → Untere und obere Wahrnehmungsschwelle, → Unterschiedsschwelle, → Verschmelzung

**Wahrnehmungsverzerrungen.** Bei Wahrnehmungsverzerrungen glaubt man, Informationen über die Realität mittels der Sinnesorgane zu haben, die aber tatsächlich nicht zutreffen. Ursachen für Wahrnehmungsverzerrungen können u. a. in den → sensorischen oder → kognitiven Beschränkungen der Wahrnehmung liegen oder durch → Einstellungen bedingt sein. Die → Motivation kann durch die Lenkung der → Aufmerksamkeit dazu führen, dass Wahrnehmungsverzerrungen entsprechend der momentanen Bedürfnisse und Interessen entstehen. Hierbei wird nicht nur ein bestimmter Teil der → Reize ausgeblendet (→ selektive Wahrnehmung), sondern die wahrgenommenen Reize werden in Richtung der Motivationslage verändert. → Wahrnehmung

**Webersches Gesetz.** Je größer der Ausgangsreiz  $S$  ist, desto größer muss der Unterschied zwischen zwei → Reizen ( $\Delta S$ ) sein, damit ein Unterschied zwischen zwei → Reizen wahrgenommen wird. → Wahrnehmung

**Wir-Gefühl.** Ein Merkmal einer → Gruppe ist ein Zusammengehörigkeits- oder Wir-Gefühl zwischen den Mitgliedern. Man fühlt sich mit den anderen Gruppenmitgliedern mehr verbunden als mit Personen, die nicht zur Gruppe gehören. Das Wir-Gefühl kann durch Äußerlichkeiten noch verstärkt werden. → Gruppendynamik, → Kohäsion, → Konformität, → Konformitätsdruck