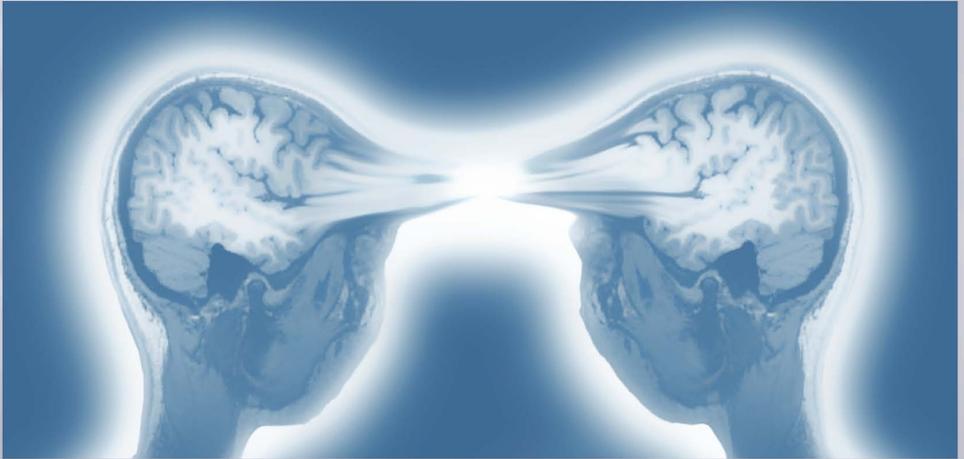


Frank Duerr · Florian Landkammer ·
Julia Bahnmüller (Hrsg.)

Kognition Kooperation Persuasion



neue rhetorik

band 19

WEIDLER Buchverlag

neue rhetorik 19

Herausgegeben von Joachim Knappe



Frank Duerr • Florian Landkammer •
Julia Bahn Müller (Hrsg.):

Kognition | Kooperation | Persuasion

Überzeugungen in Gehirn und Gesellschaft

Die Drucklegung wurde gefördert von der
Exzellenzinitiative der Eberhard Karls Universität Tübingen und dem
Universitätsbund Tübingen e.V.

Umschlagentwurf: Hagen Schick
Titelbild: Frank Duerr

© Weidler Buchverlag Berlin 2015
Alle Rechte vorbehalten
Printed in Germany

ISBN 978-3-89693-630-1
www.weidler-verlag.de

Inhaltsverzeichnis

Frank Duerr • Florian Landkammer • Julia Bahn Müller
Kognition, Kooperation und Persuasion | 7

Kognition

Hans Lenk

Schemainterpretationismus und pragmatisch-realistischer
Konstruktivismus | 15

Julia Bahn Müller

Verkörperlichte Kognition oder warum 42 rechts ist | 41

Laura Mega

Die intuitive Kommunikation des Gesichts | 49

Dong-Seon Chang

Die Wahrnehmung von sozialen Signalen | 57

Kooperation

Florian Landkammer

Wettbewerb und Kooperation: unvereinbare Gegensätze? | 65

Tobias Greitemeyer

Wie wirken sich Computerspiele auf Sozialverhalten aus? | 83

Sibylle Schmidt

„Social operations of the mind“: Thomas Reids Beitrag
zu einer sozialen Erkenntnistheorie | 95

Siegfried J. Schmidt

Der einsame Gesellschaftsmensch | 111

Persuasion

Rene Ziegler

Persuasions- und soziale Einflussprozesse | 129

Joachim Knappe

Das Othello-Reaktiv. Zur Funktion des Zweifels
im rhetorischen Persuasionsprozess | 151

Joachim Knappe & Sofia Kuhs

Szenische Ambiguität und politischer Zweifel
in Parlamentsdebatten | 181

Pierre Smolarski

Rhetorische Zirkularität. Über „common ground“ und „shared
intentionality“ bei Kenneth Burke und Michael Tomasello | 197

Frank Duerr

Das überzeugende Neue. Die kulturelle Weitergabe von
Innovativem als Alleinstellungsmerkmal des Menschen | 213

Register zu Namen und Sachen | 221

Kognition, Kooperation und Persuasion

Kognition, Kooperation und Persuasion – drei komplexe wissenschaftliche Felder, die in diversen Disziplinen meist unabhängig voneinander behandelt werden. Dieser Sammelband lässt Welten aufeinanderprallen, denn er vereint, was im wissenschaftlichen Alltag selten zusammen gebracht wird: heterogene Sichtweisen aus Biologie, Psychologie, Philosophie, Soziologie, Medien- und Kommunikationswissenschaften und Rhetorik.

Die Verbindung der Phänomene Kognition und Kooperation sind aller spätestens seit Michael Tomasellos Arbeiten zur kulturellen Entwicklung des Menschen von interdisziplinärem Interesse. Der Mensch habe die Kommunikation mit dem Ziel der Kooperation entwickelt.¹ Aufbauend auf dem *Kooperationsprinzip* von Paul Grice entwirft Tomasello die Basis für eine interdisziplinäre Aufarbeitung kognitiver und kommunikativer Prozesse. Die aktuelle *Relationship Science*² ist dafür nur ein Beispiel. Nimmt man an, dass aus den menschlichen Kooperationsbedürfnissen das Wort entsteht und aus dem Wort die Überzeugungen und Meinungen innerhalb gesellschaftlicher Gruppen, ergeben sich daraus spannende Forschungsfragen der diversen Perspektiven auf Kognition, Kommunikation und Kooperation. Erst die kognitive Flexibilität des Menschen und das Prinzip der Kooperation sowie die Einbindung durch Assimilierung von Gedankengut ermöglichen die nachhaltige Etablierung der Überzeugungen und damit ihre langfristige Konventionalisierung für die Gesellschaft.

Dieser Band, der größtenteils auf einer 2013 in Tübingen durchgeführten Tagung basiert, verknüpft Kognition und Kooperation noch mit einem Spezialaspekt der menschlichen Kommunikation: der Rhetorik. Unter Rhetorik versteht man das strategische Kommunikationsverhalten des Menschen, das auf Überzeugung ausgerichtet ist. Dabei ist rhetorisches Handeln stets ein kommunikativer Akt, der ohne Manipulation oder Gewaltanwendung auskommt. Rhetorik spielt innerhalb kultureller Strukturen eine bedeutende Rolle bei der Konstitution von Sinn, gilt als „Dynamikfaktor der Kommunikation“ und damit zugleich als einer „der großen Bewegungsfaktoren der Kultur“.³

1 Tomasello 2002, 2010.

2 Gillath/Adams/Kunkel 2012.

3 Knappe 2012, S. 86 und 82.

Aus der Verknüpfung dieser drei Phänomene ergaben sich im Laufe der Tagung spannende Fragen: Was veranlasst den Menschen, seine kognitiv entwickelten Fakten, Meinungen oder Ideen an andere weiterzugeben und dadurch in die Gesellschaft zu transferieren? Wie funktioniert diese kulturelle Weitergabe von Meinungen? Welche Rolle spielen hierbei situative und sprachlich-kognitive Merkmale? Wann und warum akzeptieren Personen darüber hinaus die Meinungen anderer? Und wie bilden sich aus den (neuen) Überzeugungen Einzelner vorherrschende Meinungen ganzer Gesellschaftsgruppen? Diesen und ähnlichen, damit verbundenen Fragestellungen gehen die Autoren dieses Sammelbandes nach. Die einzelnen Beiträge wurden entsprechend den Titeln in drei Themenblöcke unterteilt: Kognition, Kooperation und Persuasion.

In der ersten Sektion *Kognition* wird zunächst auf unterschiedliche (kognitive) Mechanismen als Voraussetzung kooperativ-kommunikativer Akte und Ausgangspunkt persuasiver Prozesse eingegangen.

Hans Lenk, Professor Emeritus am Institut für Philosophie der Universität Karlsruhe, eröffnet diese Sektion mit einem Beitrag über den Menschen als deutendes Wesen, das sich nur mittels kognitiver Repräsentation und Interpretation einen Zugang zur Welt verschaffen kann. Philosophische, psychologische, sowie neurokognitive Aspekte integrierend führt er hierbei den Schemabegriff ein, der in einigen Beiträgen dieses Bandes wieder aufgegriffen wird.

Es folgen drei weitere Beiträge von Promotionsstudierenden, die einzelne Aspekte kognitiver Verarbeitungsprozesse als Voraussetzung kooperativ-kommunikativer Akte näher betrachten.

Julia Bahnmüller, Promotionsstudierende im Fach Psychologie an der Universität Tübingen und Mitarbeiterin am Leibniz-Institut für Wissensmedien, stellt den Ansatz der verkörperlichten Kognition anhand anschaulicher Beispiele aus den Bereichen Sprache und Mathematik vor. Dieser Ansatz betont das Einbeziehen körperlich-sensorischer Erfahrungen sowie unterschiedlicher Umweltfaktoren für ein Verständnis menschlicher Interaktions- und Lernprozesse.

Dong-Seon Chang vom Max-Planck-Institut für integrative Neurowissenschaften in Tübingen, Abteilung Wahrnehmung, Kognition und Handlung, erläutert im Anschluss daran, wie die Wahrnehmung bestimmter Körperhaltungen bzw. Bewegungsabläufe als soziale Hinweisreize unsere Bereitschaft, mit anderen zu kooperieren, beeinflusst.

Laura Mega, wissenschaftliche Mitarbeiterin am Center for Integrative Neuroscience in Tübingen, beschreibt in ihrem Beitrag Funktionen von Ge-

sichtsausdrücken in der nonverbalen Kommunikation – eine weitere Voraussetzung für Kooperation. Insbesondere geht sie dabei auf neurobiologische Ansätze intuitiver Prozesse bei der Perzeption und Interpretation von Gesichtsausdrücken ein.

Die Beiträge aus der zweiten Sektion **Kooperation** betrachten zum einen (situative und personale) Voraussetzungen und Einflussfaktoren kooperativen Verhaltens aus empirisch-sozialpsychologischer Sicht. Zum anderen werden grundsätzliche Überlegungen zur sozialen Abhängigkeit des Menschen in den Bereichen Kommunikation und Erkenntnisgewinn dargestellt.

Florian Landkammer, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Leibniz-Institut für Wissensmedien in Tübingen im Bereich Sozialpsychologie, schildert in seinem Beitrag den Einfluss von Situationen mit rein kooperativen, rein kompetitiven, sowie von Situationen mit sowohl kooperativen als auch kompetitiven Anforderungen auf die Kooperationsbereitschaft der Beteiligten. Dabei argumentiert er auf Basis laborexperimenteller Befunde, dass Wettbewerb und Kooperation nicht zwingend als Gegensätze verstanden werden müssen.

Tobias Greitemeyer ist Professor für Sozialpsychologie an der Universität Innsbruck. Er illustriert in seinem Beitrag Auswirkungen von Computerspielen auf das Sozialverhalten der Spielenden. Er berichtet zahlreiche empirische Studien, die zeigen, dass in Abhängigkeit von Spielinhalt (z.B. gewalttätig oder prosozial) und Spielmodus (z.B. alleine oder kooperativ mit anderen) das Sozialverhalten durchaus negativ, aber auch positiv beeinflusst werden kann.

Sibylle Schmidt promovierte im Fach Philosophie und ist derzeit wissenschaftliche Angestellte am Philosophischen Institut der Freien Universität Berlin. Ihr Text beschäftigt sich mit Thomas Reids Beitrag zu einer sozialen Erkenntnistheorie. Reids Konzept kann als Schlüssel dienen, um das Prinzip kognitiver Kooperation philosophisch zu beschreiben und eine Alternative zum epistemischen Individualismus zu formulieren.

Siegfried J. Schmidt ist Professor Emeritus für Kommunikationstheorie und Medienkultur an der Wilhelms-Universität Münster. In seinem Beitrag diskutiert er den vermeintlichen Konflikt zwischen kognitiver Autonomie und sozialer Orientierung des Menschen, der aber durch einen (Sinn-) Bezug auf sozial geteilte Wirklichkeitsmodelle, Kulturprogramme oder auch Wissensinhalte vermittelt wird.

Im letzten Block wird schließlich das Thema **Persuasion**, also die strategische Verbreitung von Überzeugungen, interdisziplinär betrachtet.

Rene Ziegler, Professor am Psychologischen Institut der Universität Tübingen, gibt in seinem Beitrag einen Überblick über sozialpsychologische

Persuasionsforschung. Insbesondere beschreibt er, wie Merkmale des Senders und des Empfängers einer persuasiven Botschaft, Merkmale der persuasiven Botschaft selbst, sowie Merkmale des verwendeten Mediums Einfluss auf die Überzeugungsleistung der persuasiven Kommunikation nehmen.

Joachim Knape ist Professor für Allgemeine Rhetorik an der Universität Tübingen. Am Beispiel von Shakespeares Othello zeigt er auf, wie sich Zweifel und Verunsicherung als strategisch herbeigeführte Zustände in die Rhetoriktheorie und damit auch in Kommunikations- und Persuasionsprozesse einfügen.

Sophia Kuhs ist wissenschaftliche Angestellte und Doktorandin im Graduiertenkolleg 1808: Ambiguität – Produktion und Rezeption der Universität Tübingen. In ihrem gemeinsamen Beitrag mit Joachim Knape wird anhand einer Bundestagsdebatte zwischen Bundeskanzlerin Merkel und dem Oppositionspolitiker Gysi erörtert, wie Ambiguitätserleben und politischer Zweifel als rhetorische Mittel in Debatten eingesetzt werden, um unparteiische Beobachter zielgerichtet zu beeinflussen.

Pierre Smolarski ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Bereich Informations- und Schreibkompetenz an der FH Bielefeld. Er bedient sich in seinem Beitrag der Zirkularität als einer erkenntnisermöglichenden Multiperspektivität, wie sie Burke versteht. Diese wendet er an auf Tomasellos Begriff der geteilten Intentionalität, die sich auf Grundlage überzeugender Identifikation mit dem „Wir“ bildet und als Voraussetzung für kooperatives Verhalten verstanden wird.

Frank Duerr, wissenschaftlicher Mitarbeiter des Museums der Universität Tübingen MUT und Lehrbeauftragter sowie Doktorand der Allgemeinen Rhetorik, stellt in seinem Beitrag vor, warum die Fähigkeit, Neues zu entwickeln und überzeugend zu kommunizieren, als Alleinstellungsmerkmal des Menschen betrachtet werden kann. Dieser Beitrag stellt einen Versuch dar, anthropologische, kognitionswissenschaftliche, semiotische und psychologische Aspekte der Überzeugungsarbeit zu verbinden.

Es sei darauf hingewiesen, dass aus Gründen der sprachlichen Vereinfachung in den folgenden Beiträgen dieses Bandes nur die männliche Form verwendet wird. Es sind jedoch stets beide Genera angesprochen.

Diese Publikation könnte ein relevanter, interdisziplinärer Beitrag werden, sei es zu gegenwärtigen kultur-, kommunikations- und neurowissenschaftlichen sowie soziologischen und psychologischen Diskussionen, die um die Frage nach dem Prozess kulturellen Wandels kreisen. Denn zum einen stellt dieser Band aktuelle Forschungsleistungen vor, zum anderen bringt er dabei erfahrene Wissenschaftler und Nachwuchswissenschaftler zusammen.

Mit dem Erfolg in der dritten Linie mit dem Zukunftskonzept „Research – Relevance – Responsibility“ gehört die Universität Tübingen seit der zweiten Runde der Exzellenzinitiative des Bundes und der Länder zu dem exklusiven Kreis der elf sogenannten Exzellenzuniversitäten. Als Forschungsuniversität setzt sie auf ein breites Fächerspektrum, um die sich daraus ergebenden Chancen für die interdisziplinäre Zusammenarbeit in Forschung und Lehre zu nutzen. Es werden verstärkt Themen mit gesellschaftspolitischer Relevanz aufgegriffen, die die aktuellen wissenschaftlichen Debatten bestimmen. Eines dieser Projekte war die DFG-geförderte Tagung „Kognition und Kooperation. Überzeugungen in Gehirn und Gesellschaft“. Die Tagung zeichnete sich insbesondere durch ihren interdisziplinären und diskussionsfreudigen Charakter aus. Es hat uns sehr gefreut, dass sich eine direkte, immer konstruktive und offene Auseinandersetzung zwischen Disziplinen über beide Veranstaltungstage erhalten hat.

Die Organisatoren der Tagung und Herausgeber dieser Publikation waren zu diesem Zeitpunkt Promovierende der Universität aus unterschiedlichen Fachbereichen, die ohne diese Initiative des Zukunftskonzepts keine Kooperation angestoßen hätten. Frank Duerr promovierte bei Prof. Dr. Joachim Knappe im Seminar für Allgemeine Rhetorik. Florian Landkammer wurde bei seiner Doktorarbeit im Bereich Sozialpsychologie am Leibniz-Institut für Wissensmedien von Prof. Dr. Kai Sassenberg betreut. Julia Bahn Müller startete ihr Dissertationsvorhaben bei Prof. Dr. Hans-Christoph Nürk im Bereich der Diagnostik und kognitiven Neuropsychologie. Gleichzeitig repräsentieren ihre Arbeiten die drei Hauptfelder dieser Publikation: Kognition, Kooperation und Persuasion.

Wir möchten uns recht herzlich bei unseren wichtigsten Helfern Karina Dipold und Izabella Demirchyan (beide Empirische Kulturwissenschaft) für ihre motivierte und emsige Mitarbeit bedanken. Auch unseren Förderern sind wir sehr dankbar für ihre finanzielle, materielle und organisatorische Unterstützung: der Deutschen Forschungsgemeinschaft, der Graduiertenakademie der Universität Tübingen, dem Universitätsbund Tübingen e.V., dem Leibniz-Institut für Wissensmedien, dem Museum der Universität Tübingen MUT und dem Seminar für Allgemeine Rhetorik. Ein besonderer Dank gilt dem Reihenherausgeber Joachim Knappe für die strukturelle und finanzielle Unterstützung.

Literatur

- Gillath/Adams/Kunkel 2012 = Gillath, Omri/Adams, Glenn/Kunkel, Adrienne: Relationship Science. Integrating Evolutionary, Neuroscience and Sociocultural Approaches, Washington D.C. 2002
- Knape 2000 = Knape, Joachim: Persuasion und Kommunikation, in: Kopperschmidt, Josef: Rhetorische Anthropologie. Studien zum homo rhetoricus, München 2000, S. 171-181.
- Knape 2012 = Knape, Joachim: Was ist Rhetorik? Stuttgart 2012 (1. Aufl. 2000).
- Tomasello 2002 = Michael Tomasello: Die kulturelle Entwicklung des menschlichen Denkens. Frankfurt a.M. 2002.

Kognition

sammenspiel aus Kognition, Kooperation und Persuasion ist keiner anderen Spezies zuzutrauen.

Literatur

- Brüne 2007 = Martin Brüne: Zur Evolution der Theory of Mind– soziobiologische Aspekte. In: Hans Förstl (Hg.): Theory of Mind. Neurobiologie und Psychologie sozialen Verhaltens. Heidelberg 2007. S. 35-42.
- Eco 1986 = Umberto Eco: Apokalyptiker und Integrierte. Zur kritischen Kritik der Massenkultur. Frankfurt a.M. 1986.
- Eco 2000 = Umberto Eco: Kant und das Schnabeltier. München 2000.
- Eco 2002 = Umberto Eco: Einführung in die Semiotik. München 2002.
- Förstl 2007 = Hans Förstl: Theory of Mind. Anfänge und Ausläufer. In: Hans Förstl (Hg.): Theory of Mind. Neurobiologie und Psychologie sozialen Verhaltens. Heidelberg 2007. S. 3-8.
- Gadamer 1993 = Hans-Georg Gadamer: Wahrheit und Methode. Grundzüge einer philosophischen Hermeneutik. Tübingen 1993.
- Gubatz 2007 = Thomas Gubatz: Umberto Eco und sein Lehrer Luigi Pareyson. Vom ontologischen Personalismus zur Semiotik. Berlin 2007.
- Hacker 1998 = Winfried Hacker: Allgemeine Arbeitspsychologie: psychische Regulation von Arbeitstätigkeiten. Bern 1998.
- Holocher 1996 = Hermann Holocher: Anfänge der ‚New Rhetoric‘. Tübingen 1996.
- Knappe 2002 = Joachim Knappe: Was ist Rhetorik? Stuttgart 2002.
- Knappe 2009 = Joachim Knappe: Rhetorik im Gespräch. In: Ders. (Hg.): Rhetorik im Gespräch. Berlin 2009. S. 13-51 (neue rhetorik 4).
- Lenk 2004 = Hans Lenk: Bewusstsein als Schemainterpretation. Paderborn 2004.
- Rieger 2008 = Stefan Rieger: Innovationsdruck. Zur Rhetorik der Erfindung. In: Renate Lachmann/Riccardo Nicolosi/Susanne Strätling (Hg.): Rhetorik als kulturelle Praxis. München 2008.
- Schmidt 2003 = Siegfried J. Schmidt: Kognitive Autonomie und soziale Orientierung. Konstruktivistische Bemerkungen zum Zusammenhang von Kognition, Kommunikation, Medien und Kultur. Frankfurt a.M. 2003.
- Schmidt 2010 = Siegfried J. Schmidt: Die Endgültigkeit der Vorläufigkeit. Prozessualität als Argumentationsstrategie. Göttingen 2010.
- Tomasello 2002 = Michael Tomasello: Die kulturelle Entwicklung des menschlichen Denkens. Frankfurt a.M. 2002.
- Tomasello 2010 = Michael Tomasello: Warum wir kooperieren. Berlin 2010.
- Tomasello 2011 = Michael Tomasello: Die Ursprünge der menschlichen Kommunikation. Frankfurt a.M. 2011.

Register zu Namen und Sachen

- Ablenkung 130f.
Action-Perception Loop 52
Addubitation 169f., 173
Adressatensplitting 182, 195
Adressierung 182f., 195
Affekt 88, 137, 217
agency 186, 188, 190
agency-Analyse 190
Aggression 84, 85ff., 88, 90f.
Agnoli 170, 177
Aktionssimulation 43
Akzeptanz 156, 171, 189
Ambady, Nalini 60ff.
Ambiguität 10, 162, 164, 171, 176
Ambiguität, szenische 181, 193f.
Anderson, Craig 85ff., 89, 91f., 94
Anerkennung 101, 107, 214
Anliegen 176, 186ff., 189f.
Aporie 169ff.
Argumente 33, 112f., 130ff., 133ff.,
136, 138ff., 141ff., 145, 193,
209f., 213
Armutsbekämpfung 188ff., 190ff.,
193f.
Auseinandersetzung 11, 71, 129ff.,
132ff., 136, 138, 141ff., 144, 146,
172, 187
Ausstrahlungsmodalitäten 145
autopoietische Systeme 111
Baber, Rainer 182, 194
Bak, Thomas 44f., 47
Bargh, John A. 71f., 80, 147
Barsalou, Lawrence W. 43, 48
Bar-Tal, Daniel 72, 76, 79
Basis-Setting 181f.
Bauer, Matthias 156, 171, 178, 184,
195
Becchio, Cristina 58, 61
Bentham, Jeremy 97f., 108
Beobachter 154f., 161f., 168, 177,
182ff., 185, 187, 190ff., 193f.
Beobachter zweiter Ordnung 116, 183,
187
Bewerber 67, 78, 140
Blake, Randolph 58, 62
Breazeal, Cynthia 62
Brugger, Peter 45, 48
Buccino, Giovanni 43f., 48f.
Bülthoff, Heinrich H. 55, 58, 61ff.
Buri, Heinz 189, 195
Burke, Kenneth 10, 185ff., 188, 194f.,
197ff., 201ff., 204ff., 208ff., 211,
218
Butera, Fabrizio 70f., 81
Butterwegge, Christoph 192f, 195
Calvo-Merino, Beatriz 60, 62
Campbell, Donald 70, 79
Cicero 172, 179
Cinzio, Giovan Battista Giralaldi 152f.,
178
Cioran, Emil M. 164f., 178
Coady, Anthony 96ff., 99, 103, 108
cognitive dissonance 155, 178
Cole, Peter 156, 178
Cooper, Joel 155, 178
Cress, Ulrike 48
Critchley, Hugo 54f.
Darwin, Charles 50ff., 54
Decety, Jean 58, 62
Demokratie 184
DeSteno, David 58ff., 62
Deutsch, Morton 74, 79
Dillard, James Price 156, 180
Dimission 181
Disambiguierung 194
Distanzkommunikation 182
Distinktheit 136f.
Dogma 155f., 161f., 164, 167, 169ff.,
172ff., 175
Doppeladressierung 183f., 195
Doppelmedialisierung 182f.
Doxa 175

- Dramatismus 185, 187
 Duerr, Frank 213ff.
 Dunbar, Robin 62
 Dziobek, Isabel 54
 Eco, Umberto 214
 Eigengruppe 140
 Einstellungsänderung 130
 Elaboration Likelihood Model 151
 Elgin, Catherine Z. 154
 Elliot, Andrew J. 65, 68, 79f.
 Embodiment 47
 Emotionsanzeige 157
 Empathie 51, 88, 91, 112
 Empfänger 10, 37, 90, 124, 214
 Engemann, Dennis A. 60, 62
 Erwartungen 114, 117, 120, 122f.,
 137ff., 140
 Evidenz 45, 107, 152
 Experiment 60, 70, 72, 75ff., 85, 134,
 136, 139f., 144, 153f., 154, 161
 Expertise-Heuristik 131
 Fähigkeit 10, 15f., 26, 41, 44ff., 50, 53,
 59, 61, 67, 99, 106, 131f., 140,
 163, 213ff.
 Feilke, Helmuth 119, 124
 Festinger, Leon 67, 155, 163
 Fischer, Martin H. 43ff.
 Fremdgruppe 71, 140
 Fricker, Elizabeth 98ff., 107f.
 Frith, Chris 57
 Fülöp, Márta 65, 72, 74
 Gabriel, Gottfried 172
 Gallese, Vittorio 50
 Gedanken, ablehnende 130
 Gedanken, zustimmende 130
 Gemütszustände 50, 54
 Gentile, Douglas 83, 87ff.
 Gesellschaft 7ff., 16, 74, 77, 103, 111,
 113ff., 116ff., 122, 125, 146f.,
 183, 214, 219,
 Gesichtsausdrücke 9, 49ff., 52ff.
 Gewalttätige Computerspiele 84f., 88
 Gewissheit 115, 155f., 161ff., 166,
 169f., 172ff., 175ff.
 Gigerenzer, Gerd 51, 53
 Glaubwürdigkeit 121, 133, 141
 Glenberg, Arthur M. 42
 Gmür, Mario 164
 Gollwitzer, Peter M. 71
 Grant, Colin B. 155
 Greitemeyer, Tobias 9, 71, 83, 85f.,
 88ff.
 Grewendorf 155
 Grèce, Julie 57
 Grice, Herbert P. 155, 165
 Grice, Paul 7, 168
 Grieswelle 187
 Guhr, Dagny 182
 Gysi, Gregor 10, 181, 183, 188ff.,
 191ff., 194
 Hamm, Fritz 155
 Handlungsschema 218f.
 Haxby, James 52
 Heidemann, Dietmar H. 156
 Heuristiken 131
 Higgins, E. Tory 71
 Hilfeverhalten 87f., 91
 Hinweisreize 8, 70, 131f., 143, 145
 Holenstein, Elmar 157
 Holocher, Herrmann 216, 218
 Homöostase 155
 Hundsnurscher, Franz 161
 Hypóthesis 171
 Identifikation 10, 43, 83, 161, 199f.,
 203, 218
 Identität 52, 116
 Individuum 43, 74, 108
 Infestation 154, 156f., 161, 167f., 170,
 173f., 194
 Information, ambige 141
 Informationsaustausch 72, 75f.
 Innovation 116, 213, 218f.
 Innovator 217ff.
 Intention 66, 75, 78, 99, 107, 114, 117,
 123, 198, 204, 206, 208f., 215f.
 intentional 27, 30, 198, 204f., 215,
 217ff.
 Interpretation 8f., 15, 18f., 24, 26,
 28ff., 47, 49f., 52f., 57, 123, 129,
 132, 140, 143, 160, 184, 186f.,
 192, 202f.
 intrinsische Denkmotivation 132, 146
 Intuition 51, 53
 Jakobson, Roman 158
 Johansson, Gunnar 60
 Johnson, David W. 73

- Johnson, Roger T. 73
 Kalkül 175f., 193, 217, 219
 Kaschak, Michael P. 42
 Kaup, Barbara 42
 Knappe, Joachim 7, 10f., 151f., 155,
 163f., 168ff., 170ff., 176, 181f.,
 190, 193, 219
 Koch, Peter 155, 171, 183
 Kognition 7f., 11, 13, 26, 29, 41ff., 88,
 100ff., 106, 108, 112f., 116, 122f.,
 219f.
 kognitive Autonomie 111, 124f.
 kognitive Flexibilität 7, 77, 214, 217
 kognitive Kapazitätsdefizite 137
 kollektives Wissen 115, 119f., 123f.
 Kommunikation 7, 9f., 47, 49ff., 102,
 106f., 111ff., 116ff., 130f., 151,
 153, 155, 168ff., 181f., 184, 187,
 207, 209, 214f., 217, 219
 Kommunikationsmittel 130, 144
 Kommunikator 118, 124, 129, 131ff.,
 143ff., 155, 171, 181
 Kommunikatormerkmale 133f., 138,
 144
 Konflikt 9, 71, 75ff.
 Konkurrenzmodell 139
 Konsens 121, 124, 136, 141, 146, 192
 Konsistenz 135f.
 Kontingenz 111, 114f., 120, 122, 124f.,
 176
 Kontrahenten 145, 194
 Kooperation 7ff., 47, 57, 59ff., 63,
 65ff., 85, 89ff., 95f., 100, 106f.,
 113, 151, 168, 197, 207f., 213,
 215ff.
 Kooperative Computerspiele 83, 89, 91
 Kooperenz 73ff.
 Korrelation 60, 186
 Krahe, Barbara 84f.
 Krause, Detlef 183
 Kreativität 116
 Kultur 7, 9, 38, 45, 49, 74, 76, 115f.,
 164, 219f.
 Kulturprogramm 9, 114ff., 124
 Landkammer, Florian 9, 11, 65, 72,
 75ff.
 Längsschnittstudie 84, 87f.
 Leistungsziele 66, 68f., 77
 Lenhart, Amanda 83f.
 Leopold, David 68
 Locke, John 95
 Luckmann, Thomas 121
 Luhmann, Niklas 121, 123, 175, 182
 Macht 118, 124, 151, 164, 189, 200,
 218
 Mannschaftssportler 75f., 78
 Maturana, Humberto R. 111
 Mega, Laura 8, 47, 49, 51, 53
 Mehrheit 65, 134ff., 146
 Meinungswechsel 168, 219
 Merkel, Angela 10, 181, 183, 188f.,
 191, 193
 Merten, Klaus 117, 120
 Metaanalyse 65, 85ff.
 Metabolie 154, 156
 Mimik 47, 49
 Minderheit 134f.
 Mirabile, Robert 155
 Miraldi, Lori B. 155
 Moeller, Korbinian 44ff.
 Möller, Ingrid 84f.
 Montaigne, Michel de 170
 Morgan, Jerry L. 155
 Moskowitz, Gordon B. 71, 75
 Motion-Capture 60
 Motiv 15, 81, 114, 117f., 130, 175,
 185f., 197, 199ff., 208, 210, 215,
 218
 Motivation 123, 131f., 140f., 203f., 215
 Motorik 44
 Nalebuff, Barry J. 73
 Need for Cognition 131
 Negative Interdependenz 66, 69f., 77
 Neue, das 213, 218
 Neuronale Strukturen 52
 New Criticism 153
 New Rhetoric 185, 199
 nonverbale Hinweisreize 145
 nonverbale Kommunikation 49, 123
 Nuerk, Hans-Christoph 11, 44ff.
 Numerik 45
 numerische Kognition 44
 operativefiktion 113f., 117
 Ortak, Nuri 161
 Othello-Reaktiv 151, 163, 169
 Overington, Michael A. 186f.

- Parlamentsdebatte 181f., 184
 Perloff, Richard M. 155
 Persuasion 7ff., 127, 129f., 135, 140,
 146, 151, 153f., 160, 168ff., 173,
 176, 190, 194, 199f., 209, 216f.,
 219f.
 persuasive Botschaft 10, 129, 132ff.,
 136ff., 145f.
 persuasiver Dreischritt 169, 190, 194
 Politik 65, 129, 181, 188, 191
 Politikerpräferenz 141f.
 Position, einstellungskonforme/-kont-
 räre 139
 positive Stimmung 88
 Prinzip 7, 9, 23f., 60, 96, 103, 105f.,
 117, 168, 172
 Produktbeschreibung 143f.
 Produktbewertung 139
 Prosoziale Computerspiele 83, 88
 Prozessmodelle 129f.
 Pulvermüller, Friedemann 43
 quaestio infinita 171
 Quelle 57, 95ff., 105, 129, 132f., 138,
 141, 143, 145, 184, 187
 Quintilian 171
 Ratio 171, 189
 Rededrama 187
 Rednermerkmal 145
 Reduktionismus 98
 Reflexivität 117f., 120
 Reid, Thomas 9, 95f., 100ff.
 Rezipienten 129ff., 134ff., 139ff.,
 144ff.
 Rhetorica ad Herennium 153
 Rhetorik 7, 10f., 151ff., 156, 170ff.,
 176f., 182f., 186, 199, 210, 216ff.
 Richards, Ivor Armstrong 153
 Rieger, Stefan 217
 Rizzolatti, Giacomo 43
 Rosenthal, Robert 59
 Roth, Gerhard 111
 Sassenberg, Kai 11, 71f., 75ff.
 Schema 8, 15ff., 24ff., 71f., 74ff., 120,
 218f.
 Scher, Steven J. 155
 Schillbach, Leonhard 12
 Schmidt, S.J. 9, 74, 111, 113, 115, 119,
 218f.
 schwache Argumente 134, 136, 138
 Selbstüberwachung 143, 144
 Sender 10, 37, 129
 Sestito, Mariateresa 51
 Setzung 113ff., 119, 125, 169
 Sextus Empiricus 156, 171ff.
 Shakespeare 10, 162, 164, 168, 173,
 176
 Shiffar, Maggie 57
 Shotter, John 121
 Situativik 181
 Skepsis 171ff.
 sozial attraktive Quelle 133
 Soziale Denkooperation 96, 100ff.,
 105ff.
 soziale Einflussversuche 146
 Soziale Erkenntnistheorie 9, 95f., 106f.
 Soziale Intelligenz 216
 Soziale Interaktion 49, 53f., 57, 106,
 116, 207, 216
 Soziale Kommunikation 51, 53f.
 soziale Orientierung 9, 113, 124f.
 Soziale Signale 57, 59ff.
 Sozialer Vergleich 66ff., 77
 Sprache 8, 15, 37f., 41ff., 50, 102f.,
 106f., 111, 114, 119f., 165, 215f.
 Sprechakt 99, 158, 167
 starke Argumente 130, 134, 136, 138f.,
 142
 Sternefeld, Wolfgang 155
 Stimmung 47, 88, 130, 137ff., 146
 Stimmung, negative 137ff.
 stimmungskongruente Erwartungen
 137f.
 Strategie 69, 117, 175, 188, 190
 Streeck, Jürgen 57
 Sympathie 131, 133, 144ff.
 System, psychisches 182
 systematische Verarbeitung 130f., 145
 Szene 152, 162, 185, 187, 189, 192ff.,
 202
 Testimonial 143f.
 Theory of Mind 216f.
 Thesis 171
 Thinslicing 59
 Thoresen, John C. 59
 Todorov, Alexander 59

- Tomasello, Michael 7, 10, 61, 197f.,
 201, 206ff., 213ff.
 Training 54, 104
 TV-Duell 145
 Übertragungseffekt 75f., 90
 Überwältigen 169
 Überzeugung 7, 102, 104, 129, 169,
 174, 214
 Ullman, Shimon 57
 Validierung 135f.
 Van Cleve, James 105
 Verhaltensstil 135
 Verkörperlichte Kognition 8, 41f., 44ff.
 Verstehen 24, 27, 42, 47, 121, 124f.,
 215, 218
 Vertrauen 97, 103, 105f., 116, 121f.
 Vertrauenswürdigkeit 59f., 134, 144,
 146
 verzerrte Verarbeitung 145
 Video- und Audio-Modus 145
 Violdimensionalität 192
 Vogd, Werner 112
 Volz, Kirsten 51, 53
 Voraussetzung 8ff., 23, 50f., 113ff.,
 119f., 122f., 162, 219
 Voreinstellung 139
 Vortrag 145, 202
 Wagenhebereffekt 213, 215
 Watzlawick, Paul 116
 Wechselerzeugung 154, 156f.
 Werbebotschaft 143
 Wettbewerb 9, 65ff., 89
 Willemsen, Roger 184
 Winkler, Susanne 155, 183
 Wirklichkeitsmodell 114f.
 Yngve, Victor 52
 Yuille, Allan L. 57
 Zertum 155f., 161ff., 167, 169f., 173ff.
 Zeugnis 96ff., 103ff., 153
 Zieschang, Klaus 73
 Zustimmung 130ff., 141ff., 172, 188f.
 Zwaan, Rolf A. 43
 Zweifel 10, 106, 151f., 156ff., 162ff.,
 166, 168ff., 173ff., 182, 184f.,
 189f., 193f.
 Zweite-Person-Perspektive 50f.

Kognition, Kooperation und Persuasion werden in diversen Disziplinen meist unabhängig voneinander behandelt. Zwar ist die Verbindung der Phänomene Kognition und Kooperation allerspätestens seit Michael Tomasellos Arbeiten zur kulturellen Entwicklung des Menschen von interdisziplinärem Interesse, jedoch ohne den wichtigen Aspekt rhetorischer Kommunikationsstrategien. Dieser Sammelband vereint, was im wissenschaftlichen Alltag selten zusammen gebracht wird: transdisziplinäre Sichtweisen aus Biologie, Psychologie, Philosophie, Soziologie, Medien- und Kommunikationswissenschaften sowie Rhetorik. Damit möchte er einen Beitrag dazu leisten, die Entwicklungen und Zusammenhänge zwischen Überzeugungen in Gehirn und Gesellschaft aufzudecken.

ISBN 978-3-89693-630-1