

**Weder die Autoren/innen, noch die Fachschaft übernehmen irgendwelche Verantwortung für den Inhalt dieses Skriptes.**

Korrekturen und Verbesserungsvorschläge bitte an fs-psycho@uni-koeln.de mailen, oder in den FS-Briefkasten werfen.

Die Skripten sollen nicht die Lektüre der Prüfungsliteratur ersetzen.

*Die Fachschaft dankt den VerfasserInnen für die Erstellung des Skriptes!*

## **Fragenkatalog und Antworten aus Witte, Sozialpsychologie**

erstellt von: Marion Mohr und Stephan Noller

Die Antworten ersetzen **nicht** die eigene Bearbeitung der Prüfungsliteratur und sollten je nach eigenem Verständnis und eigener Lerntechnik ergänzt werden.

Wir bitten über Fehler und inhaltliche Schnitzer hinwegzusehen. Falls sie allerdings von Bedeutung sein sollten, bitten wir diese der Fachschaft mitzuteilen.

**Es besteht keine inhaltliche Absegnung der Antworten durch die entsprechenden Fachvertreter!**

Weder die Fachschaft Psychologie, noch die Autoren/-innen der vorliegenden Antwortsammlung übernehmen irgendwelche Haftung für inhaltliche oder formale Richtigkeit des Materials, **alle Angaben wie immer ohne Gewähr!!!**

**Dieses Material kann und soll noch überarbeitet und verbessert werden. Sozial wäre es dann halt, wenn ihr diese Verbesserungen nicht für euch behalten würdet, sondern sie über die Fachschaft wieder allen zugänglich machen könntet...**

**Bei einigen Antworten habe ich die beiden Versionen von Marion und mir unverbunden nebeneinander stehen lassen, da man sich je nach Lerntyp o.ä. selbst entscheiden sollte. Die zweite Version ist immer von zwei Balken oben und unten eingerahmt.**

## KLEINGRUPPENFORSCHUNG

### 1. Entstehung und Aufrechterhaltung von Beziehungen in Gruppen

1. Wie kann man die psychologische und soziologische Tradition der Kleingruppenforschung unterscheiden?

Von der Soziologie wurden bereits sehr früh natürliche Gruppen untersucht, z.B. Ehe, Familie, Arbeitsgruppe und „Gang“ (Strukturierung in der Gruppe, die Aufnahme in die Gruppe und ihre Bedeutung für die Mitglieder). Früher soziologischer Forscher: Thrasher (1927). Die soziologische Tradition weist Verbindungen zur Kultur-Anthropologie auf.

Die Psychologie ist ebenfalls bereits früh an der Erforschung der Gruppe beteiligt gewesen. Die Beschäftigung mit koagierenden Personen, die ohne Interaktion in Anwesenheit anderer eine Aufgabe erfüllen sollten, führte zur Überprüfung von Annahmen aus der Massenpsychologie. Erste sozialpsychologische Forschungen von Triplett (1897/98) (Crowding) und Shaw (1932) (Leistung von Gruppen im Vergleich zu Einzelpersonen). Die psychologische Tradition weist Verbindungen zur Sozialarbeit als Veränderung des einzelnen in der Gruppe auf.

2. Wie kann man die Kleingruppe explizieren?

Die soziologische Perspektive einer Explikation von Gruppe nach Neidhardt (1979): „Gruppe ist ein soziales System, dessen Sinnzusammenhang (symbolische Abgrenzung der Gruppe nach außen, z.B. gemeinsame Ziele) durch unmittelbare (face-to-face-Kommunikation) und diffuse (Beziehungen auf sehr verschiedenen Ebenen, z.B. gemeinsame Interessen, emotionale Bindungen) Mitgliederbeziehungen sowie durch relative Dauerhaftigkeit bestimmt ist.“ Diese Explikation ist inhaltlich auf Kleingruppen wie Ehe, Familie, Arbeitsgruppen etc. abgestellt.

Die psychologische Explikation von Gruppe nach Witte (1979): „Gruppensituation = df eine Situation, in der man als Einzelperson veranlaßt wird, daß eigene Urteil (Reaktion) in Beziehung zu anderen Urteilen (Reaktionen) zu setzen.“ Hier ist die Gruppe nur Umgebungsvariable, die Einfluß auf das individuelle Handeln nimmt. Die vermittelnde Größe zwischen der Gruppe als Einheit und dem individuellen Handeln ist die *Gruppensituation*.

3. Welche exemplarische Bedeutung hat die Kleingruppenforschung für die gesamte Sozialpsychologie?

Es herrschen allgemeine Probleme der sozialpsychologischen Theoriebildung.

Folgende Äußerungen machen die zentrale Stellung der Kleingruppenforschung für die Entwicklung systemischer Theoriekonzeptionen in der Sozialpsychologie deutlich. Nach Blumer (1953): „The development of a realistic social psychology is especially dependent on an empirically valid picture of the nature of human association.“ Nach Graumann (1979): „Was immer der Gruppe in der Sozialpsychologie zugestoßen ist, die in der Sozialpsychologie *denkbare* Integration von Psychologie und Soziologie kann, wenn überhaupt erstrebt, nur auf dem Testgelände der Kleingruppenforschung betrieben werden.“ Die Hauptbemühung wird auf eine Verbindung der unterschiedlichen Traditionen zielen.

4. Welche minimalen kognitiven und affektiven Voraussetzungen lassen eine Gruppensituation entstehen?

## Minimale Voraussetzungen zur Herbeiführung einer Gruppe

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit ein Individualsystem in seinen drei Subsystemen so beeinflusst wird, daß es die Zugehörigkeit zu einer Gruppe berücksichtigt?

1. über das *kognitive Subsystem* in Form von vorgegebenen Klassifikationsmerkmalen: Darüber hinaus wird neben dem Klassifikationsmerkmal als Grenzziehung nach außen ein gemeinsames Schicksal benötigt, um eine einheitliche Orientierung nach innen zu erzeugen.
2. über das *affektive Subsystem*: Theorie des Geselligkeitsmotivs („affiliation“) von Schachter (1959): Eine angstauslösende Situation bzw. physische Bedrohung führt in der Zukunft zu vermehrtem Kontaktbedürfnis („affiliation“).

## 5. Wann entscheidet man sich für eine bestimmte Gruppe?

### Entscheidungsmodell zum Aufsuchen einer Gruppe

Entscheidungsmodell von Thibaut und Kelley (1959): In dem Modell werden 3 Parameter verwendet:

1. das individuell erworbene Vergleichsniveau, an dem man die Güte der eigenen Gruppe mißt
2. die Erwartungen an Profite aus alternativen Gruppen
3. der Beitrag, den das Individuum aus seiner jetzigen Gruppe erhält

Hier ist die Variabilität des Anspruchsniveaus von großer Bedeutung. Es handelt sich um eine Variable, die die Bewertung wesentlich steuert und die sich mit neuen Erfahrungen ändert.

## 6. Welche allgemeinen Phasen lassen sich bei der Entstehung von Gruppen unterscheiden?

Phasenmodell mit vier Stadien von Tuckman (1965):

1. *forming* - Ausprobieren von Verhaltensweisen, Orientierung an anderen Personen
2. *storming* - Auseinandersetzung mit den anderen Gruppenmitgliedern, Widerstand gegen Gruppenziele
3. *norming* - Akzeptieren der übrigen Gruppenmitglieder, Erhalt der Gruppe durch Anpassung
4. *performing* - Lösung der gestellten Aufgaben.
5. (*termination* - Beendigungsphase, in der die Gesamtleistung noch einmal abschließend bewertet wird. Nachtrag von Tuckman & Jensen 1977)

Häufig wird versucht, die storming-Phase zu vermeiden, um das Gruppenklima nicht negativ zu beeinflussen. Nicht selten wird dadurch die Arbeit an der Problemstellung behindert, weil immer wieder die Auseinandersetzung über das Ziel stattfindet oder Wege zu seiner Erreichung diskutiert werden. Es gilt also, eine Balance zwischen dem Gruppenklima und einer notwendigen storming-Phase zu finden.

## 7. Welche Stufen ergeben sich bei der Entwicklung intimer Beziehungen nach Levinger und Snoek sowie nach Murstein?

### Entwicklung und Aufrechterhaltung intimer Beziehungen

Phasenmodell der Partnerschaft von Levinger und Snoek (1972, dt. 1977, Levinger 1983):

1. *Null-Kontakt*: Zwei Personen - P und Q - sind sich noch nie begegnet und wissen nichts voneinander.

2. *Bewußtheit*: Mindestens eine der beiden Personen weiß etwas über die andere, ohne bisher direkten Kontakt zu haben
3. *Oberflächlicher Kontakt*: Zwischen P und Q findet eine Interaktion statt ohne weitere Beziehung
4. *Wechselseitigkeit*: Es hat sich eine wechselseitige Abhängigkeit der Partner entwickelt, die unterschiedlich stark sein kann.

### Die Stimulus-Werthaltungs-Rollen-Theorie der Partnerwahl von Murstein (1976)

Ansatz dieser Theorie ist die Übereinstimmung der Partner, wenn sie bereits Kontakt aufgenommen haben.

1. Phase: man besitzt von der anderen Person nur sehr oberflächliche Eindrücke, Stimuli (Aussehen und ihr beobachtbares Verhalten). Die Kontaktmöglichkeit wird nach offenen (Situationen, in denen keine übergeordnete Zielsetzung existiert, z.B. U-Bahn, Wartezimmer) und begrenzten Feldern (Situationen mit übergeordneter Zielsetzung, z.B. Arbeitsgruppen, Sportvereinen) unterschieden.
2. Phase: Austausch über die zentraleren Einstellungen, Ideologien, Werte und Vorurteile. Diese Selbstoffenbarung ermöglicht einen Vergleich mit den Erwartungen auf der kognitiv-affektiven Ebene.
3. Phase: der Rollenvergleich, setzt auf der konkreten Handlungsebene an. Werden auch die Erwartungen erfüllt, bleibt das Paar zusammen.

Ziehen sich Gegensätze an (Komplementaritätsprinzip) oder gesellt sich gleich und gleich gern (Homogamie-Prinzip)? Beide dieser Prinzipien gelten für die Partnerwahl. Nach Murstein (1976) sind die Korrelationen von Personen mit geringer Ideal-Realbild-Diskrepanz zwischen dem Selbst-Bild und dem Partner-Bild höher (Homogamie-Prinzip) als bei Personen mit größerer Diskrepanz (Komplementaritätsprinzip).

### Modelle zur Liebe

- 3 Konzeptionen:
1. Simmel: *Zustand* der Liebe
  2. Kelley: *affektive Konsequenzen*
  3. Hendrick und Hendrick: *Belohnungserwartungen*

Simmel (1921) beschreibt die Liebe anhand von sechs Hauptmerkmalen:

1. Liebe ist als Gefühl eine Einheit und nicht weiter unterteilbar.
2. Liebe ist eine primäre Emotion, willentlich nicht steuerbar.
3. Liebe führt zu einer (kognitiven) Idealisierung des Gegenübers und gleichzeitig zu einer starken Anbindung an den Anderen. Nach Luhmann (1982) erzeugt Liebe damit einen gewissen Verlust an Identität.
4. Liebe verbindet zwei Personen unmittelbar, ohne daß dafür Gründe angebar sind.
5. Liebe ist sehr eng an das affektive Subsystem gebunden, so daß sich Gefühlsschwankungen auch auf die Liebe auswirken. Daher ist Liebe ein nur wenig beständiges Gefühl.
6. Das Gegenteil von Liebe ist Gleichgültigkeit und nicht Haß!

Liebe ist ein Gefühl, das über kurze Zeit eine sehr enge Beziehung an eine andere Person schafft, aber gleichzeitig in höchstem Maße gefährdet ist. Keine dauerhafte Beziehung möglich, weil nach und nach die Individualität in den Vordergrund rückt und Idealisierungen aufgehoben werden. Die Beständigkeit von Paaren muß dann über andere Mechanismen erreicht werden.

### 8. Welche emotionalen Konsequenzen hat der Zustand der Liebe?

Emotionale Konsequenzen (*affektives Subsystem*) des Zustands der Liebe nach Kelley (1983):

1. Wunsch nach Nähe („need“): es wird ein Teil der Identität aufgegeben
2. Wunsch des Umsorgens („care“): die eigene Handlung wird aus der Perspektive des Partners reflektiert
3. Vertrauen („trust“): der andere wird eine glaubwürdige Informationsquelle zur Deutung der Weltbezüge und der Selbstsicht

Die affektiven Konsequenzen vor allem des Besorgtseins um den Partner führen zu einer gegenseitigen Bindung mit teilweiser Aufgabe der (individuellen) Identität.

#### 9. Welche Erwartungen werden mit der Liebe verbunden und welche Unterschiede gibt es zwischen Männern und Frauen?

Gezielte Erwartungen (*kognitives Subsystem*) in Liebesbeziehungen (Hendrik & Hendrik 1986):

1. *Eros*: Wenn ich eine Liebesbeziehung habe, dann erwarte ich ein intensives und befriedigendes Verhältnis.
2. *Ludus*: ..., dann versuche ich, meinen Partner über meine Bindung zu ihm im Unsicheren zu lassen, weil ich dann erwarte, daß die Beziehung intensiver bleibt.
3. *Storge*: ..., die sich aus einer Freundschaft entwickelt hat, dann erwarte ich, daß ich mich besser auf den Partner einstellen kann, damit die Beziehung befriedigender wird.
4. *Pragma*: ..., dann erwarte ich, daß mein Partner auch meiner Familie gefällt, weil ich mich dann nicht nach außen verteidigen muß, was meiner Beziehung letztlich schadet.
5. *Mania*: ..., dann erwarte ich, daß alle meine Handlungen davon beeinflusst werden.
6. *Agape*: ..., dann erwarte ich von mir, daß ich in meinen Handlungen das Glück des Partners an die erste Stelle setze.

Man kann die beiden Typen Eros und Agape am besten als zwei unterschiedliche Typen von Interaktionen ansehen (nach Jones und Gerard 1967): *Eros* ist als *reaktive Kontingenz* zu bezeichnen, d.h. beide Partner reagieren aufeinander (Verliebtseinsgefühl ist Voraussetzung). Und *Agape* als *wechselseitige Kontingenz*, d.h. beide Partner verfolgen (bewußt oder unbewußt) übergeordnete Ziele und richten sich nach den Reaktionen des anderen, wobei sie den Erfolg des eigenen Handelns an den Reaktionen des Partners messen (Interaktionsfluß über Zeit gesichert).

Deutliche Ludus-Bevorzugung bei Männern. Pragma-Bevorzugung bei Frauen. Storge und Mania leicht stärker bei Frauen. Dies bestätigt die Annahmen zu Geschlechtsrollen: Erwartungen der Frauen und ihre Vorsicht stellt Reaktion auf die Unverbindlichkeit der Männer dar und umgekehrt. Männer verlieben sich schneller und Frauen scheinen zunächst vorsichtiger und wägen ab. Entspricht die Beziehung nicht ihren Erwartungen, sind sie eher bereit, sie zu lösen (Rubin et al. 1981, Längsschnittstudie).

Die Belohnungserwartungen stellen einerseits Möglichkeiten der Befriedigung dar, andererseits ergeben sich durch geringe Übereinstimmung in den Erwartungen Konfliktbereiche, die wiederum Anpassungsbereitschaft erfordern.

#### 10. Welches psychologische Ergebnis ist bei der Betrachtung der Differentialgleichungen wichtig?

##### Ein Systemansatz zur Aufrechterhaltung von Beziehungen

Die Voraussetzung für die Existenz eines Mikrosystems ist eine Abgrenzung nach außen, die zu entscheiden ermöglicht, wer der Gruppe angehört und wer nicht. Ein Mikrosystem zeigt 3 spezifische Ausprägungen/Ebenen:

1. auf der *affektiven Ebene* eine Gruppenatmosphäre, die die Gesamtheit der emotionalen Beziehung zwischen den Gruppenmitgliedern erfaßt
2. auf der *kognitiven Ebene* die Ähnlichkeit der Vorstellungen und Erwartungen zwischen den Einzelpersonen

3. auf der *konativen Ebene* Interaktionen zwischen den Gruppenmitgliedern und die Kontakte nach außen

Alle 3 Ebenen stehen in Wechselwirkung. Gemeinsam erzeugen sie den Gleichgewichtszustand des Mikrosystems, vorausgesetzt, größere Attraktivität anderer Mikrosysteme oder Abspaltung von Teilen wird verhindert. Hierzu müssen partielle Aufgaben zugunsten des überindividuellen Mikrosystems individuell übernommen werden. Die Sicherung des Mikrosystems erfolgt leichter, wenn einerseits Druck auf die Gruppe ausgeübt wird, andererseits eine Forderung an die Gruppe als Einheit gestellt wird.

Aus dem Ansatz von Homans (1950), der von einer Wechselbeziehung zwischen dem *Kontakt* (Interaktion) zwischen den Gruppenmitgliedern, der *Sympathie* **und** den gemeinsamen *Aktivitäten* (3 Größen) ausgeht, entwickelte Simon (1952) ein Systemmodell in Form von Differentialgleichungen. Die Ergebnisse lauten:

1. Das vorhandene Ausmaß an Interaktion soll kleiner sein als das, welches durch die vorhandene Sympathie gefordert wird, sofern das Ausmaß an Aktivität außer acht bleibt. Man sollte nach diesem Ergebnis also nicht mehr kommunizieren, als die Gruppenatmosphäre zuläßt.
2. Die Interaktion soll nicht größer werden, als durch das Aktivitätsniveau gefordert ist.

Das bedeutet, daß ein reines Interaktions- oder Kommunikationstraining zur verstärkten verbalen Auseinandersetzung die System-Stabilität nicht verbessert. In diesem Falle würde die Antipathie durch Interaktion verstärkt werden. Alternativ wäre z.B. eher über die Entwicklung gemeinsamer Aktivitäten nachzudenken. In einer weiteren Bedingung der Veränderung kann man feststellen, daß die von außen an die Gruppe herangetragene Anforderung einen positiven Effekt auf alle drei Größen (Interaktion, Sympathie, Aktivitäten) hat. Und es ist günstig, wenn die Aufgaben der Gruppe so organisiert sind, daß zur Lösung Interaktionen erforderlich sind (Voraussetzung: positive Moral in der Gruppe).

Aus einfachen linearen Beziehungen lassen sich Aussagen über verborgene Zustände (Gleichgewichtszustand, Stabilität) finden. Für die Systemperspektive ist die Tatsache bedeutsam, daß die Veränderung einer Variablen des Systems sich auf andere Größen auswirkt bzw. daß die Stärke des stabilen Gleichgewichts die Änderung einer Größe über die Zeit wieder rückgängig macht. (Beispiel: Ehepaar - Reduktion der Erziehungsaufgaben - Ersatzaktivität).

## 11. Welche fünf Postulate lassen sich zur Integration heranziehen?

5 Kern-Postulate beschreiben theoretisch den Vorgang der Entstehung und Stabilisierung von Mikrosystemen (1 - 4 nach Wienold 1972, 5 nach Homans 1950). Man kann diesen Kern als Verbindungsstück zwischen den Modellen sehen (die Angaben in Klammern, siehe jeweils oben):

Für die Erzeugung eines hohen Ausmaßes an *positiver Beziehung* gilt:

1. Je mehr ein Individuum in seiner Selbsteinschätzung durch ein zweites Individuum bestärkt und erhöht wird, desto mehr wird es sich zu diesem Individuum hingezogen fühlen. (norming-Phase, „need“, Eros, Mania)
2. Je mehr eine Verhaltensweise eines anderen Individuums vom betroffenen Individuum als Akzeptierung seiner Person wahrgenommen wird, desto eher wird das betroffene Individuum das Verhalten des anderen im positiven Sinne erwidern. (norming-Phase, „care“, Eros, Agape)

Für die Bedeutung der *gezielten Auseinandersetzung* gilt:

3. Je größer und je konsistenter die Informationsmenge ist, die ein Individuum über ein anderes erhält, desto zutreffender fallen die Urteile aus, die das Individuum aus der Information über das andere zieht. (storming-Phase: Widersprüche, „trust“, Ludus, Storge)
4. Je mehr Informationen zwei Personen über sich ausgetauscht haben, desto unabhängiger wird die Einschätzungsgenauigkeit von der Einstellungsähnlichkeit. (storming-Phase: Unterschiede, Storge)

5. Je größer die Anzahl an gemeinsamen Aktivitäten
- desto eher kann ein Individuum in seiner Selbsteinschätzung durch ein zweites Individuum bestärkt und erhöht werden
  - desto eher können Verhaltensweisen zur Akzeptierung des anderen gezeigt werden
  - desto mehr Informationen können zwei Individuen austauschen

Der Übergang von einer Gruppensituation in ein Mikrosystem ist kontinuierlich. Die Abgrenzung nach außen ist zwar schnell erzeugt (Gruppensituation), aber die Integration der anderen Person in die eigene Identität setzt viel später ein.

12. Für welche Alltagsbereiche sind die hier dargestellten Ergebnisse wichtig?

z.B. Therapiegruppen, Arbeitsgruppen, Paarbeziehungen, Familie, etc.

## 2. Strukturen in Kleingruppen

### 2.1. Kommunikationsstrukturen

1. Wie läßt sich die spontane Herausbildung von Interaktionshäufigkeiten beschreiben und erklären?

Spontane Verteilung von Interaktionen:

- deutliche Unterschiede bei Häufigkeit der gesendeten und empfangenen Kommunikationen
- je häufiger man sendet, desto häufiger erhält man auch Kommunikationen

*Gesetz des geringsten Aufwandes*: Personen die viel reden, läßt man reden und paßt sich an, d.h. Kommunikationshäufigkeit wird von übrigen Personen bedingt

warum reden Personen viel/wenig?:

- Persönlichkeitsmerkmale (sozial weniger ängstlich, höheres Selbstvertrauen)
- Ressourcen (Eigenschaften für Gruppenziel und -atmosphäre und Status, Infos, Geld Liebe etc.)

Gruppe kann auch aus Untergruppen (dann nur hier lineare Beziehungen) bestehen

---

Die Interaktionsfrequenz der Gruppenmitglieder ist durch die relative Verteilung der Ressourcen bestimmt. Das „Gesetz des geringsten Aufwandes“ besagt, daß jedes Mitglied seinen Aufwand minimiert; Wenn einer viel redet, setzt man sich nicht dagegen zur Wehr, sondern redet nur soviel, wie es in der Situation opportun erscheint. Deswegen ist die Kommunikationshäufigkeit wesentlich durch das gewohnte Verhalten der **anderen** Gruppenmitglieder bestimmt (in einer Gruppe mit **nur** wenig-Rednern reden plötzlich alle etwas mehr usw.).

Vielredner zeichnen sich durch Persönlichkeitsmerkmale (selbstsicher, gut auf andere eingehen können, wenig sozial-ängstlich) und besondere Ressourcen aus, die für die Gruppe wichtig sind (Fähigkeit Lob zu verteilen; Status, Information, Geld, Güter, Dienstleistungen und Liebe).

**Es zeigt sich also ein starker Zusammenhang zwischen Interaktionshäufigkeit und Rangplatz in der Gruppe.**

---

2. Welche Verbindung gibt es zwischen der Art des klassischen Kommunikationsnetzes, der Aufgabenstellung und der Leistungsfähigkeit bzw. Zufriedenheit der Mitglieder?

Kommunikationsnetz-Forschung:

- Zentralisierte Netze (Stern, Kette, Ypsilon), entstehen bei einfachen Aufgaben schneller und da auch weniger Fehler, betrifft Probleme des Informationsaustauschs
- dezentralisierte Netze (Kreis, Vollstruktur), entstehen bei komplexen Aufgaben schneller und da auch weniger Fehler, es werden mehr Botschaften ausgetauscht, durchschnittliche Zufriedenheit größer, betrifft Problemlöseaufgaben

Erklärung:

- *Unabhängigkeit* (Verbindung und Rolle)
- *Belastungsgrad* (Anzahl überflüssiger Verbindungen)

- 
1. **Zentralisierte Netze** entstehen bei **einfachen Aufgaben** schneller als dezentralisierte Netze; bei komplexen Aufgaben ist es umgekehrt.
  2. In dezentralisierten Netzen werden mehr Botschaften ausgetauscht.
  3. Zentralisierte Netze erzeugen bei einfachen Aufgaben weniger Fehler als dezentralisierte; bei komplexen ist es umgekehrt.
  4. Die durchschnittliche Zufriedenheit ist in dezentralisierten Netzen größer; in zentralisierten Netzen sind zentrale Personen zufriedener als periphere.

Zur Erfassung der Zufriedenheit in einer Gruppe ist die relative Unabhängigkeit bedeutsam. Diese ist bei dezentralen Gruppen tendenziell höher. Für die Unabhängigkeit sind die Verbindung zu mindestens zwei weiteren Personen, und die Rolle bei der Weitergabe von Info's wichtig. (Wenn Personen also wichtige Info's erhalten und sie weitergeben können und wenn sie zu mehr als einer Person Kontakt haben, dann besitzen sie ein ausreichendes Maß an Unabhängigkeit und sind zufrieden).

---

3. Auf welche Weise kann man die Leistungsfähigkeit von Gruppen erhöhen?

Aufgabenstruktur  $\Leftrightarrow$  Kommunikationsstruktur

Gruppenstrukturen passen sich den Aufgabenstrukturen an: Gruppe beginnt mit dezentralisierten Netzen, was vergleichsweise leicht ist, aber umgekehrt führt zu Leistungsminderung. Das bedeutet, leistungsfähige Gruppe müssen aufgabenbezogen Flexibilität lernen.

---

Entscheidend für die Wirksamkeit zentraler Gruppen ist die Belastbarkeit der zentralen Person (das Ausmaß an Informationen, das die Person bearbeiten kann).

Außerdem ist die Anzahl überflüssiger Verbindungen in der Gruppe ein Hemmnis für Effektivität.

#### **Gruppenstruktur und Aufgabentyp**

Lässt man zu, daß **sich die Gruppe in Abhängigkeit von der Aufgabenstellung ein Kommunikationsnetz wählt**, dann kann man eine Anpassung an den Aufgabentyp beobachten.

Zu Beginn wird meist ein dezentrales Netz gewählt, dann spontan ein zentrales. Gibt man nun eine komplexe Aufgabe vor, wird wieder zum dezentralen Netz umgeschaltet. Wenn ein zentrales Netz selbst gewählt wurde, und bei der Lösung einfacher Aufgaben gut arbeitet, sind die Mitglieder auch zufrieden.

**Entscheidend ist, daß sich Gruppenstrukturen den Aufgabenstrukturen anpassen, also von ihnen abhängig sind.**

Ein wichtiger Faktor für die Leistungsfähigkeit ist außerdem der Kohäsionsindex in der Gruppe (s.u.).

#### 4. Welche soziometrischen Dimensionen findet man, und welche Indizes verwendet man dazu?

Beziehung in Kleingruppen: Soziometrie:

= Beschreibung von Wahrnehmungs- und Wunschstrukturen in Kleingruppen

- Relationalität: wer wählt wen
- doppelte Identifizierung von Wähler und Gewähltem
- Gruppenspezifität: Wähler und Gewählte gehören zur selben Gruppe

dabei 2 Aspekte: (Bartussek & Mikula 1969)

1. Beliebtheit: Emotionalität (Tüchtigkeit in der Schule und Organisationstalent)
2. Tüchtigkeit: (Dominanz)Gewünschter Kontakt und bestehender Kontakt

Diese beiden Aspekte sind die Grundlage für Verteilungen von spontanen Interaktionsraten. Wenn dazu noch Zipfsches Gesetz des geringsten Aufwandes gilt, dann vereinigen die ersten beiden Positionen in der Gruppenhierarchie Großteil der Interaktionen auf sich.

vernachlässigt man die Differenzierung nach Tüchtigkeits- und Beliebtheitsstatus, dann drei Personentypen (Prose 1974):

1. Gewählte
2. Abgelehnte
3. Unbeachtete

Gruppenmitglieder beurteilen die Gruppenstruktur selbst (eigene Wahrnehmung, eigene Wünsche),- diese wird mit der beobachteten Struktur in Beziehung gebracht. Die Bewertungskriterien lassen sich nach zwei Dimensionen gruppieren: **Beliebtheit und Tüchtigkeit**. Beides sind Ressourcen, die wiederum auf die Interaktionshäufigkeit in der Gruppe zurückwirken. Tüchtige Personen sind allerdings meist nicht besonders beliebt und umgekehrt. Eine große Diskrepanz zwischen beiden Merkmalen wird allerdings vermieden.

Abgesehen von dieser Differenzierung gibt es drei Personentypen in Gruppen:

Gewählte, Abgelehnte und Unbeachtete.

**Indizes:**

1. Wahlstatus der Person X:	Anzahl der Personen die X wählen / N-1
2. Ablehnungsstatus der Person X:	Anzahl der Personen die X abwählen / N-1
3. Kohäsionsindex der Gruppe:	Anzahl gegenseitiger Wahlen / N(N-1)/2

## 2.2. Machtstrukturen

#### 5. Welche Machtmittel lassen sich unterscheiden?

Macht

- Wechselwirkung zwischen Personen

- Ressourcenverbrauch bei dem in höherer Position
- Machteinflüsse qualitativ verschieden:
  1. jemanden überzeugen wollen (kognitives Subsystem)
  2. beeinflussen wollen durch Nähe der Beziehung (affektives Subs.)
  3. zwingen wollen (konatives Subs.)

1. Machtmittel als kognitive Grundlage:

1. Macht durch Belohnung
2. Macht durch Zwang
3. Legitime Macht
4. Identifikationsmacht
5. Expertenmacht
6. Informationsmacht

6. Welche Ressourcen gibt es, und wie lassen sich diese klassifizieren?

1. Geld
2. Güter
3. Dienstleistungen
4. Liebe
5. Status
6. Information

sie können als Belohnung oder Bestrafung eingesetzt werden.

Die Ressourcen lassen sich nach zwei Dimensionen differenzieren:

- symbolisch - materiell
- allgemein - spezifisch

---

Was bringt den Beherrschten dazu, dem Machthaber zu folgen? Seine **Ressourcen**: parallel zu den Machtmitteln - Geld, Güter, Dienstleistungen, Liebe, Status, Information. Sie können als Belohnung oder Bestrafung (durch Vor-enthalten) eingesetzt werden.

Diese Ressourcen lassen sich nach zwei Dimensionen differenzieren:

- (a) symbolisch - materiell
- (b) allgemein - spezifisch

Bei der Gruppenbildung spielen erst allgemeine symbolische Merkmale eine Rolle, die im Lauf der Zeit durch spezifischen und materielle verdrängt werden.

Auch bei der Beurteilung von Führern in Gruppen spielt die Unterscheidung von Beliebtheit und Tüchtigkeit eine Rolle.

---

7. Wie lassen sich die Ergebnisse zur Einflußnahme über sozial-emotionale Aspekte der Macht zusammenfassen?

2. Sozial-emotionale Aspekte der Macht:

ein freundlicher Interaktionsstil ist einem aggressiven überlegen. Allerdings sind Personen mit üblicherweise hoher Grenzziehung (Introvertierte) insgesamt weniger beeinflussbar, während Personen mit geringer Grenzziehung (Extravertierte) sich sowohl durch einen freundlichen als auch durch einen neutralen Stil leichter überzeugen lassen.

8. In welchen Komponenten kann man die Handlungskontrolle nach Kelley und Thibaut (1978) zerlegen?

3. Handlungskontrolle:

Auszahlungsmatrix:

1. was jeder gern möchte (eigenes Interesse)
2. was man für den anderen möchte (Schicksalskontrolle)
3. wie wichtig einem gemeinsame Handlungen sind

Bei jeder dyadischen Auseinandersetzung spielen alle drei Aspekte eine wichtige Rolle für den Ausgang des Konflikts. Über die Handlungen und deren Bewertung durch den Partner gibt es also unterschiedliche Machtpositionen.

### 2.3. Führungsmodelle

9. Welche Ansätze der Führung gibt es, und wie unterscheiden sich diese global?

Führung: Koordination, Anleitung und Überwachung der Gruppenaktivitäten zur Erreichung von gesetzten

Verhaltenstheoretische Konzeption:

- Consideration: Der Vorgesetzte bemüht sich um ein gutes Verhältnis zwischen seinen Untergebenen und Vorgesetzten
- Initiating Structure: Er herrscht mit eiserner Hand

Man hat sich in der Führungsrolle sowohl auf die Erwartungen als auch auf die wechselnde Situation einzustellen.

#### 1. personalistischer Ansatz:

ein typische Führerpersönlichkeit scheint es nicht zu geben. Außerdem ist die Voraussetzung für die Herausbildung von Führungsrollen in den Menschenbildern von Untergebenen begründet.

#### 2. verhaltenstheoretische Konzeption:

zwei Dimensionen:

1. Consideration: Vorgesetzte bemüht sich um gutes Verhältnis zu Mitarbeitern und seinen Vorgesetzten
2. Initiating Structure: Er herrscht mit eiserner Hand

Es handelt sich wieder um die beiden Aspekte - Aufgabenorientierung und Beziehungsorientierung. Die besten Führer vereinen beide Merkmale. Entscheidend für die tatsächliche Wirksamkeit eines guten Führers ist allerdings auch die Erwartungshaltung der Gruppe (Bsp.: Erwartungen von Klienten in der Therapie)

Die beiden Ansätze unterscheiden sich durch die Frageperspektive, - Was **ist** einer, der Macht hat, oder Was **tut** einer, der Macht hat.

## 10. Schildern Sie das Kontingenzmodell der Führung!

Kontingenzmodell der Führung von Fiedler:

Untersuchung zur Abhängigkeit der Aufgaben - und Beziehungsorientierung von der Situation:

unabhängige Variablen:

- Beziehung zwischen Führer und Mitarbeiter
- Aufgabenstruktur
- Positionsmacht

abhängige Variable: LPC-Maß (Least preferred coworker)

Nach Fiedler muß der Führungsstil abhängig von der Führungssituation gemacht werden, um konsistente Ergebnisse zu erhalten.

Interaktionsansatz der Führung:

- deutliche Wechselwirkungen zwischen Führungsstil und Geführten
- Hauptvariablen sind wahrgenommene Kompetenz und Motivation
- von der Gruppe gewählte haben größeren Einfluß

### Untersuchungsdesign:

**UV:**

1. Beziehung zwischen Führer und Mitarbeiter (über semantisches Differential erfaßt)
2. Aufgabenstruktur (Klarheit der Entscheidung, Anzahl der Lösungswege etc.)
3. Positionsmacht des Führers (Anzahl und Qualität der Machtmittel)

**AV:**

LPC-Maß (least preferred coworker = der am wenigsten geschätzte Mitarbeiter)

Man nimmt an, daß bei einer negativen Bewertung einer Person die Aufgabenorientierung besonders ausgeprägt ist, bei einer positiven Bewertung soll dagegen die Beziehungsorientierung im Vordergrund stehen.

Für einen effektiven Führungsstil in Abhängigkeit von der Situation gilt folgendes:

**einen eher beziehungsorientierten Stil soll man zeigen:**

1. gute Beziehung zw. Führer und Geführten	unklare Aufgabenstruktur	geringe Positionsmacht	In diesem Fall kann man sich nur auf Beziehung als Einflußmittel verlassen.
2. schlechte Beziehung	klare Aufgabe	hohe Macht	im Vertrauen auf die Klarheit der Auf-

			gabe und die Sanktionsmöglichkeiten kann das Klima verbessert werden.
3. schlechte Beziehung	klare Aufgabe	wenig Macht	man kann nur auf die Wirkung der Aufgabe vertrauen
4. schlechte Beziehung	unklare Aufgabe	hohe Macht	man kann auf die Sanktionsmöglichkeiten vertrauen, ohne sie einsetzen zu müssen

**einen aufgabenorientierten Stil sollte man zeigen, wenn:**

1. schlechte Beziehung	unklare Aufgabe	wenig Macht	man muß sich auf die Aufgabe konzentrieren
2. gute Beziehung	unklare Aufgabe	hohe Macht	man kann gezielt auf die Aufgabe hin arbeiten
3. gute Beziehung	klare Aufgabe	hohe Macht	Konzentration auf die Aufgabe zur Leistungsverbesserung
X. gute Beziehung	klare Aufgabe	geringe Macht	es konnte empirisch kein Stil als besonders wirksam herausgestellt werden.

**2.4 Koalitionsbildung (Einflußnahme)****11. Welche allgemeinen Ergebnisse zur Koalitionsbildung lassen sich hervorheben?**

- je weniger Koalitionspartner, desto wahrscheinlicher das Zustandekommen
- je größer der erwartete Gewinn, desto wahrscheinlicher (Partner in Ressourcen ähnlich)
- hat einer besonders viele Ressourcen und dominiert, dann eher die anderen dagegen
- je größer die Anzahl alternativer Koalitionen für eine Person ist, desto größer ist der Outcome, den sie erhält
- je erfahrener die Koalitionsbilder, desto komplexer die Auszahlungen

Koalitionsbildung dient der Anpassung und Aufrechterhaltung des Mikrosystems.  
Koalitionsbildung auch gezielt zur Veränderung einsetzbar

**12. Welche Verbindung gibt es zu anderen Kapiteln?**

Die Verbindungen sind in den Themenbereichen Macht, Einfluß, Konformität, Moralität, Hilfe, Freiheit und Gerechtigkeit zu sehen.

### 3. Konformität und Innovation

#### 3.1 Begriffsbestimmungen

1. Wie unterscheiden sich die soziologische und psychologische Explikation von Konformität?

soziologische Explikation (Wiswede 1976): Konformität bezeichnet ein Verhalten, das bestimmten sozialen Vorstellungen (Werten, Normen, Erwartungen, Rollen) entspricht.

psychologische Explikation (Wiswede 1976): Konformität ist die Beseitigung einer perzipierten (sinnlich wahrgenommenen) Diskrepanz zwischen Eigenverhalten und Gruppenverhalten durch Nachgeben auf sozialen Druck.

Ein wichtiger Aspekt des Unterschiedes zwischen beiden Ansätzen ist das gewählte Bezugssystem: Gesellschaft (der soziale Wert; Makrosystem) und Klein-Gruppe (Kleingruppenstandard; Mikrosystem).

2. Wie lassen sich beide zu einem Informationsintegrationsansatz verbinden?

Indem man die beiden oben genannten überindividuellen Bezugspunkte zu einem Ansatz zusammenfaßt:

**Konformitätsverhalten ist das Ausmaß der Übereinstimmung mit überindividuellen Bezugspunkten (Kleingruppenstandard und sozialer Wert).**

Der Kleingruppenstandard wird allerdings nur wirksam, wenn er vom sozialen Wert abweicht.

3. Worin besteht der theoretische Unterschied zwischen Konformität und Uniformitätsdruck?

Unterscheidung von wahrer und vorgetäuschter Konformität.

- wahre Konformität: Anpassung, die die Person auch für sich akzeptiert und internalisiert hat
- vorgetäuschte Konformität: Nachgeben in einer Gruppensituation  
= vielfältige Gründe für Konformität

*Uniformitätsdruck:* Die vielfältigen Gründe für Konformität von der Seite des Handelnden erklärt. (die Explikation von Konformität wäre damit überfrachtet)

#### 3.2 Soziale Erleichterung und Behinderung

4. Wie kann man die Ergebnisse zur „socialfacilitation“-Forschung zusammenfassen?

Untersuchungen zeigen zwei Effekte: **In einer Gruppensituation zeigt sich eine Verbesserung bei leichten und eine Verschlechterung bei schweren Aufgaben.**

Unterscheidung zwischen individuellen und Gruppenleistungen. Gruppenleistungen hängen von der Kohäsion des Mikrosystems ab; sie nehmen mit größerer Kohäsion zu und mit geringerer ab. Steht die individuelle Leistung im Zentrum, dann können Personen durch eine Gruppensituation in ihrer Reaktionsgeschwindigkeit angeregt werden. Eine qualitative Leistungsverbesserung ist bei den leichten Aufgaben kaum möglich, da diese auch unter der Allein-Bedingung fast immer gelöst werden. Bei den schwierigeren Aufgaben wird dagegen die Leistungsgüte zu verbessern versucht.

Es gibt je nach Aufgabenstellung unterschiedliche soziale Werte, nämlich Geschwindigkeit und Leistungsgüte. Je stärker nun der Uniformitätsdruck wird, desto eher wollen Vpn dem entsprechenden sozialen Wert folgen. Das schlägt sich bei den einfachen Aufgaben direkt nieder, indem die Geschwindigkeit erhöht wird, ohne daß die Fehleranzahl steigt. Bei schwierigeren Aufgaben unter gewissem Zeitdruck muß man jedoch zwei Probleme gleichzeitig lösen, um dem sozialen Wert zu entsprechen: die Erhöhung der Geschwindigkeit und das Finden einer komplexen Lösung. Beides zusammen stellt eine Überforderung dar, was auch die erhöhten physiologischen Werte zeigen.

keit) als Orientierung herangezogen wird, wenn der Uniformitätsdruck wächst. Konsequenz: bei schwierigen Aufgaben vermehrte Fehlerquote. Der Uniformitätsdruck verlangt eine Anpassung, der man individuell wegen der Schwierigkeit der Aufgabe nicht folgen kann (spekulativ).

### 3.3 Bestimmungsleistungen in Gruppen

5. Welche Forschungstraditionen lassen sich im Bereich der Konformität unterscheiden?

die beiden klassischen Ansätze:

1. Ansatz von Sherif zum autokinetischen Effekt (1935, 1948)
2. Forschung von Asch (Linienvergleich; 1952, 1956) zum Einfluß einer Majorität auf das Urteil einer naiven Person
3. Forschung zur sozialen Erleichterung und Behinderung (Triplet, 1897)
4. Forschung zur Innovation durch Minoritäten (Moscovici, 1969)

Forschungsrichtung, die den beiden obigen widerspricht

5. Zunahme der Risikobereitschaft durch Gruppen nach einer Diskussion (Risikoshub-Forschung; Stoner 1961, Wallach & Kogan 1965)

6. Wie lassen sich die Ergebnisse zum autokinetischen (scheinbare Eigenbewegung) Effekt zusammenfassen?

Sherif untersuchte die Normbildung in Gruppen: er bot in einem völlig dunklen Raum ein schwach erlauchteten Punkt dar, der sich nach kurzer Zeit scheinbar bewegte. Dadurch, daß man Schätzungen anderer Personen einführt, wird der Uniformitätsdruck erhöht, und die Personen orientieren sich stärker an einem gemeinsamen Kleingruppenstandard. Man gibt seine individuelle Sichtweise bis zu einem gewissen Grade auf, was natürlich mit der großen Unsicherheit bei dem verwendeten Reizmaterial zusammenhängt.

Innerhalb einer glaubwürdigen Bandbreite läßt sich der Konvergenzpunkt durch Konfidenten gezielt beeinflussen. Manipuliert man jetzt den Uniformitätsdruck, indem das Ver-

trauen in die eigene Wahrnehmungsleistung „belohnt“ oder „bestraft“ wird, dann findet sich die Konvergenz nur im letzteren Fall.

Normbildung sogar über Generationen hinweg: Konvergenzpunkt zuerst durch Konfidenten manipuliert, dann diese nach und nach durch naive Vpn ersetzt. Die ursprünglich manipulierte Norm wirkt sich noch aus, wenn alle Konfidenten ersetzt sind.

#### 7. Wie lassen sich die Ergebnisse zum Linien-Vergleich von Asch zusammenfassen?

Linien-Vergleich: 80% der Personen wurden mindestens einmal von der Majorität zu einem Fehlurteil veranlaßt. Dabei wichtig die Einheitlichkeit - Durchbrechen der Einheitlichkeit führte zu Reduktion auf 5%. Offenbar fehlte jetzt der Uniformitätsdruck.

Prinzipiell zielt die Experimentalanordnung von Asch auf das relative Gewicht des sozialen Werts, die richtige Lösung zu nennen, als allgemeiner Orientierung gegenüber den des Kleingruppenstandards. Die individuelle Orientierung bereitet keine Schwierigkeiten, weil das Reizmaterial eindeutig ist. Erst durch den Widerspruch zum Kleingruppenstandard tritt ein Problem auf. Es geht also nicht um die Zunahme an Konformität, sondern um das Ausmaß der Veränderung durch einen Kleingruppenstandard bei insgesamt gleichbleibender Konformität.

---

Die Vpn mußten beurteilen, welche Linie die gleiche Länge wie eine Vergleichlinie aufwies. Dabei wurde festgestellt, daß eine einhellige (wichtig) Mehrheitsmeinung zugunsten der falschen Antwort die naiven Vpn zu max. 33% Fehlurteilen „verleitet“ werden können.

Die Beeinflussung ist bei Wissensfragen am größten, und am geringsten bei Einstellungsfragen. Mehr als 5 Personen in der Gruppe konnten den Effekt nicht weiter steigern.

Bei der Interpretation der Ergebnisse muß ein interner Gegen-Steuerungsmechanismus angenommen werden, der mit der Stärke der Beeinflussung zunimmt. Ähnlich konnte Lewin (1965) nachweisen, daß durch gezielte Argumentation in einer Gruppe ein konformes Urteil abgeschwächt werden kann, und zwar wiederum bis zu einem Maximalwert in der Nähe von 32%.

---

#### 8. Wie kann der Informationsintegrationsansatz die Ergebnisse bei Asch erklären?

Das Ausmaß der Fehlurteile ließ sich über die 33% nicht mehr steigern, wenn man die einheitlich falsch urteilende Mehrheit über drei oder vier Personen hinaus erhöhte. Es existiert ein interner Steuerungsmechanismus, der dem Uniformitätsdruck entgegenwirkt.. Diese interne Gegensteuerung bei einer Beeinflussung führt zu einer Reduktion der Beeinflussung von außen. Die Gegensteuerung nimmt mit der Stärke der Beeinflussung von außen zu. Berücksichtigt man diesen Gegensteuerungsprozeß, indem man die interne Argumentation einführt, kann diese die Konformität reduzieren.

---

Auch in dem Asch-Experiment wurde eine Verhaltensveränderung erzielt durch einen manipulierten Kleingruppenstandard, an den die Vpn sich anpaßten. In Replikationsstudien wurde versuchsweise auch der soziale Wert manipuliert. Dabei wurden vergleichbare Fehlerraten erzielt (Mugny, 1984; ähnlich mit VL-Beeinflussung, 1984).

---

### 9. Welche Ergebnisse wiesen die Milgram-Studien auf?

Vpn ließen sich durch aktive Beeinflussung des VL zu stärkeren Sanktionen (Stromstößen) verleiten. Der festgestellte Mittelwert der Sanktionen (auf einer Skala von 0-30) lag bei 22.5. Dieser Wert läßt sich relativ gut voraussagen, wenn man VL und Vp als Kleingruppe betrachtet, und die Werte für Kleingruppenstandard (KS) und den sozialen Wert (SW) erhebt. In diesem Fall war SW=10 und KS=30. Der zu erwartende tatsächliche Wert läßt sich mit folgender Formel berechnen:

$$y = SW + \frac{1}{2} (KS-SW)$$

hier:

$$y = 10 + \frac{1}{2}(30-10) = 20$$

### 10. Wie lassen sich die Ergebnisse der Risikoschub-Forschung zusammenfassen?

Bereits durch die individuelle Bearbeitung wird die Art des Entscheidungsproblems festgelegt: Je risikofreudiger die individuelle Ausgangsposition, desto stärker verändert sich jeder einzelne und damit die Gruppe in Richtung Risiko. Folglich findet durch die Gruppendiskussion eine Polarisierung der durchschnittlichen individuellen Einschätzung statt: Entscheidungsprobleme, die bereits vor der Diskussion riskanter behandelt werden, verändern sich in die riskante Richtung; entsprechendes mit vorsichtigen Problemen. Es wird individuell ein sozialer Orientierungspunkt herangezogen, der dann in der Gruppendiskussion verstärkt wird. Diese Polarisierung wird als Risikoschub oder Konservatismuschub bezeichnet, je nach Art der Veränderung in Richtung Risiko oder Vorsicht. Siehe auch Forschung zu Einstellungsänderungen.

---

Man konnte feststellen, daß Gruppen sich nach einer Entscheidungsdiskussion auf ein riskanteres Ergebnis (KS) einigten, als das arithmetische Mittel der individuellen Entscheidungen (Stoner, 1961).

In weiteren Untersuchungen wurde desweiteren der gegenteilige Effekt festgestellt (Tendenz zu vorsichtigeren Lösungen), und auch kein entsprechender Effekt. Daraus wurde abgeleitet, daß das individuelle Vorverständnis der beteiligten Personen entscheidend für den Verlauf der Gruppendiskussion war (wenn die meisten schon vorher risikofreudig geantwortet haben, veränderte die Diskussion das Ergebnis auch in diese Richtung und umgekehrt).

Die Gruppendiskussion führt also zu einer Polarisierung des Ausgangsniveaus.

---

### 11. Welche Bedeutung haben die Inhalte der Entscheidungsprobleme in der Risikoschub-Forschung?

Erklärungshypothesen der einzelnen Personen:

Über die Wirkung der Argumente gibt es zwei theoretische Positionen. Die eine vertritt eine inhaltliche Beeinflussung durch den Informationsgewinn, die andere nimmt an, daß durch die Ähnlichkeit der Argumente bei den anderen Mitglidern das Vertrauen in die „Richtigkeit“ der individuellen Sichtweise wächst, was dann zu einer extremeren Einschätzung führt. Hierbei stehen sich die beiden Positionen des *informationalen* und *normativen* Einflusses gegenüber. Sicherlich ist diese Konfrontation falsch.. Man wird sich wohl auch in diesem Punkte auf die Wechselwirkung von affektiven und kognitiven Prozessen beziehen müssen.

### 3.4 Innovation durch Minoritäten

#### 12. Was ist neu an der Minoritätsforschung?

- Erstmals werden die Gründe für Widerstand bei Uniformitätsdruck untersucht.
- Aus der Forschung zur Reduktion der Konformität hat sich die Innovationsforschung entwickelt. Sie beschäftigt sich mit dem Einfluß von Minoritäten auf die jeweilige Majorität. Neu ist, daß jetzt darauf geachtet wird, daß eine einheitliche Minorität, gemessen in der Anzahl der Mitglieder, auf eine Majorität Einfluß nimmt

#### 13. Wie kann man die Ergebnisse in der Minoritätsforschung zusammenfassen? (experimentell)

bei Wahrnehmungsaufgaben:

Eine einheitlich urteilende Minorität erzeugt über die normativ-informationelle Wechselwirkung bei den naiven Vpn eine gewisse Verunsicherung, die mit der Größe der Minorität zunimmt. Aber konsistente Minoritäten haben nur einen halb so großen Einfluß auf die Majorität wie umgekehrt: der Uniformitätsdruck durch eine Minorität ist geringer.

bei Einstellungsänderung:

verstärkter Einfluß von Minoritäten, wenn diese in eine Richtung tendieren, die sozial positiv bewertet wird = Zeitgeist-Phänomen (wie bei Risikoschub-Forschung).

bei Problemlösung:

Zunahme kreativer Lösungen. Dadurch wird Gruppendenken verhindert

nach Moscovici (1980): Minoritäten bewirken echte Veränderungen, die auch individualisiert werden, beruhen also auf Glaubwürdigkeit der Information. Majorität dagegen erzeugt allein Zwang, der nur zu Nachgiebigkeit führt. D.h.

Minoritätsbeeinflussung über den informationellen (kognitiven) Bereich,  
Majoritätsbeeinflussung über den normativen (affektiven) Bereich,

2 Prozesse: Aktivierung von Wahrnehmungshypothesen durch informationelle Einflüsse und Aktivierung von Erklärungshypothesen durch normative Einflüsse wirken immer zusammen. Der normative Einfluß der Majorität ist bei entsprechender Sicherheit der Minorität reduziert. Die Unterschiede zwischen Majoritäts- und Minoritätseinflüssen werden geringer, wenn man weniger extreme Bedingungen herstellt.

---

Minoritäten können durch ein konsistentes und selbstbewußt vorgetragenes Urteil die Mehrheit beeinflussen. Der Wert dieser möglichen Beeinflussung ist genau halb so groß, wie der Wert, den die Majorität erzielen kann (s.o.):

$$y = SW + \frac{1}{4} (KS - SW)$$

- Bei Einstellungsänderungen ist der Effekt einer Minorität dann noch größer, wenn die vertretene Position sozial positiv bewertet wird (sog. Zeitgeist-Phänomen; Bsp.: *Position für Abtreibung [wenn es nicht grad in Bayern ist...]*).

Hier ist allerdings nur SW größer (d.h. die Formel bleibt gültig)!

- Bei Problemlöseprozessen verursacht die Minorität eine Zunahme kreativer Lösungen (Es kann sich kein Gruppendenken etablieren). Die Qualität der durch Minoritäten erzielten Änderungen scheint auch hochwertiger zu sein, da sie nicht über Druck, sondern nur Information und Glaubwürdigkeit eine Meinungsänderung herbeiführen können.

---

#### 14. Welche soziologischen (korrelativen) Ergebnisse stützen die experimentelle Minoritätsforschung?

Verbreitung von Innovation als ein zweistufiger Prozeß: Bekanntheit und Übernahme (Internalisation der innovativen Information)

- *Makrosystem* (medizinische Versorgung):  
die Minorität beeinflusst die Majorität zwischen 8% und 10% (wie auch in Kleingruppenforschung (Mikrosystem))
- *Mesosystem* (Organisationen):  
mit Belohnungs- und Bestrafungssystem wird Anpassung in Ideologie erreicht. Individuelle Unsicherheit wird verringert, indem Verantwortung weitergegeben wird. Zur Förderung innovativer Organisationen muß ein gewisses Ausmaß an Konflikten zwischen Ideen (informationelle Konflikte) gefördert und gleichzeitig der Uniformitätsdruck auf abweichende Meinungen verringert werden => mehreren Gruppen gleichzeitig angehören. Dadurch individuelle Sicherheit und verhindert, daß Meinung abgetan wird. Auch Koalitionenbildung. Diese Funktion der Sicherung von innovativen Minoritäten auch in *Mikrosystemen*.
- *Individualsystem*:  
Einzelkinder und Erstgeborene mehr kreative Persönlichkeiten (Selbständigkeit und individuelle Durchsetzungskraft)
  1. Söhne, die unter größerem Konfliktpotential mit Vater aufwachsen, werden eher zu Innovatoren (Dilemma der primären Sozialisation. Konservative Haltungen und Vorurteile in Kindergeneration vorwiegend bei enger Bindung an die Eltern)
  2. Personen, die unter politischen Veränderungen aufwachsen, werden eher zu Innovatoren (keine klaren Ideologien und Werte, frühe kognitive-affektive Konflikte führen zu Widerstand gegen Uniformitätsdruck)
  3. die meisten Innovatoren um die 40
  4. Zeitgeist-Phänomen

---

- Bei der Verbreitung von Innovationen (Bsp.: neues Antibiotikum für Ärzte) zeigen sich ähnliche quantitative Verhältnisse im Einfluß der Minoritäten (hier = Innovationen), wie sie in der Kleingruppenforschung gefunden wurden.

- zur Sicherung von innovativen Minoritäten dienen z.B. auch Mikrosysteme, wie z.B. im Bereich der Kunst der „Blaue Reiter“

- Einzelkinder sind häufiger kreativ.

- Söhne mit Vaterkonflikt werden eher innovativ

- Personen, die unter politischem Wandel aufwachsen, werden eher innovativ.

- Minoritäten, die im Zeitgeist liegen, sind eher erfolgreich

---

### 3.5 Theoretische Konzepte zum sozialen Einfluß in Kleingruppen

15. Von welchen Annahmen geht die Theorie des Uniformitätsdrucks von Festinger (1950) aus?

1. Der allgemeine Konnumikationsdruck wächst:
  - mit der Diskrepanz der Urteile zwischen den Gruppenmitgliedern
  - mit der Bedeutung des zu beurteilenden Objekts für die Existenz der Gruppe
  - mit der Kohäsion der Gruppe
2. Der spzielle Kommunikationsdruck eines Gruppenmitleiddes wächst
  - mit seiner Abweichung von einem anderen Mitgleid
  - mit der Erwartung, die abweichende Meinung zu ändern
  - mit der Bindung des anderen Mitglieds an die Gruppe
3. Die Änderungsbereitschaft eines Gruppenmitgliedes wächst:
  - mit dem Uniformitätsdruck in der Gruppe
  - mit der Bindung an die Gruppe
  - mit dem Fehlen alternativer Gruppen
4. Die Ablehnung von ei zelnen Gruppenmitgliedern wächst:
  - mit der Diskrepanz der Urteile zwischen den Gruppenmitgliedern
  - mit der Bedeutung des zu beurteilenden Objekts für die Existenz der Gruppe
  - mit der Kohäsion in der Gruppe

⇒ nach Theorie gilt, daß mit dem Ausmaß der Bildung eines Mikrosystems der Unif.druck wächst und Kommunikationen zunehmen. Sie geht von einem existierenden Mikrosystem aus, in welchem übergeordnete Orientierungen unwichtig sind.

⇒ keine Urteilsänderungen

⇒ nur Kommunikation in Kleingruppe, vernachlässigt Steuerung durch die soziale Einbettung von Urteilen

⇒

**Wichtig!** Diese Theorie berücksichtigt nicht den sozialen Wert (SW) eines Urteils, sondern nur die Herausbildung des spezifischen Kleingruppenstandards (KS). Bestimmte Phänomene können deshalb nicht angemessen erklärt werden.

16. Welche zentralen Überlegungen beinhaltet die Konformitätstheorie von Zetterberg (1957)?

1. Je stärker die Handlungen eines Akteurs mit den Vorschriften innerhalb eines sozialen Systems übereinstimmen, desto positiver wird seine Selbstwahrnehmung.
2. Die Handlungen eines Akteurs werden um so eher internalisiert, je stärker sie mit den Vorschriften innerhalb eines sozialen Systems übereinstimmen.

**D.h. man sichert seine Identität, wenn man sich anpaßt (= identitätsichernde Konformität)**

Auch in dieser Theorie ist der Einfluß von Minoritäten auf die Mehrheit nur über Internalisation (Assimilation) vorzustellen, die Beeinflussung von Minderheiten durch die Mehrheit

hingegen läuft auch über „sekundäre Kontrolle“ über die soziale Situation (= Anpassung zur Sicherung der eigenen Identität, Akkomodation/Nachgiebigkeit)

### 17. Welche Beziehungen formuliert die Theorie des sozialen Einflusses von Latané (1981)?

Der Ansatz bezieht sich auf die psychologische Sichtweise: Einwirkung sozialer Kräfte auf das Individuum. Entspricht in etwa der Uniformitätstheorie von Festinger. (Lampenfieber in Abhängigkeit von der Anzahl der Zuhörer und ihrer Strenge. Zeitungsnachrichten: je mehr betroffen sind, desto bedeutsamer die Mitteilung. Die grundlegende Idee des Ansatzes besagt, daß sich Majoritäten und Minoritäten in ihrem sozialen Einfluß ähnlich verhalten. Ihre Stärke hängt von der Anzahl N ab. Betrachtet man beide Einflüsse gemeinsam, dann stellt die Differenz zwischen den beiden Einflüssen diejenige Kraft dar, die auf eine unabhängige Person wirkt.

---

Die Theorie versucht den sozialen Einfluß auf eine Person in Abhängigkeit von:

- der Stärke (Auffälligkeit, Macht, Bedeutung, Intensität),
- der Direktheit (räumliche und zeitliche Nähe)
- der Anzahl anwesender Personen (N)

zu formulieren.

Wichtig ist dabei, daß der Uniformitätsdruck mit zunehmender Anzahl von beteiligten Personen **abnimmt**. („Es handelt sich dabei um eine Form der sozialen Drückebergerei“)

---

### 18. Auf welche Weise lassen sich ein direkter und indirekter normativer Einfluß in dieser Theorie unterscheiden?

Der indirekte normative Einfluß (soziale Normierung; Parameter t) beschreibt die Bedeutung, die Personen der äußeren Umgebung generell zuerkennen. (ist vergleichbar mit dem sozialen Wert (SW) in der Theorie der Informationsintegration s.o.)

Dagegen ist der direkte Einfluß von anwesenden Personen abzugrenzen. Dieser kann in gleich normierten Situationen variieren, indem die Macht der Personen, ihre Einflußnahme oder ihre Zahl erhöht wird.

### 19. Welche Annahmen beinhaltet die Theorie der sozialen Beeinflussung von Tanford und Penrod?

Die Autoren versuchten die Theorie von Latané so anzupassen, daß auch die Ergebnisse des Asch-Experiments angemessen beschrieben werden können. Die entscheidenden Überlegungen diesbezüglich waren folgende:

- die Anzahl der Personen aus der Majorität beeinflusst das Ausmaß der Konformität zu Beginn positiv beschleunigend, dann fast linear, und bei größeren Anzahlen negativ beschleunigt bis zu einer Asymptote. Die Formel von Latané verläuft allerdings negativ beschleunigt ohne Asymptote.

Tanford und Penrod formulierten daraufhin die Gompertz-Kurve:

$$P = a \dots (\text{einfügen})$$

*P: Prozentsatz an Veränderungen*

*S: Anzahl der Beeinflusser*

*T: Anzahl der Beeinflußten*

*k: Konstante*

*a: Asymptote*

Die psychologischen Abläufe bei diesem Prozeß haben die Autoren allerdings nicht beschrieben. Bzgl. der Vorhersagegenauigkeit ist dieses Modell dem von Latané allerdings kaum überlegen; es läßt sich aber bei der Beziehung zwischen *zwei* Intensitätsgrößen psychologisch besser deuten.

**Wichtige Kritik an beiden obigen Ansätzen:** Beide Ansätze schließen aus dem Handeln der Vpn auf die Stärke des sozialen Einflusses. Dabei ist die Messung der Handlungsseite ebenfalls von Bedeutung. Witte regt dabei an, die subjektiv empfundene Stärke des Uniformitätsdruckes z.B. über eine Ratingskala zusätzlich zu erheben.

#### 20. Wie lassen sich beide Theorien verbinden?

Verbesserung des Modells von Latané: es läßt sich bei der Beziehung zwischen *zwei* Intensitätsgrößen psychologisch besser deuten. Beide Ansätze schließen aus dem Handeln auf die Stärke des sozialen Einflusses und vernachlässigen die messung der Handlungsseite. Zur Messung des Uniformitätsdruckes, hier als sozialer Einfluß und soziale Beeinflussung bezeichnet, als Ansätze wichtig.

#### 21. Welche Wahrnehmungsprozesse werden in beiden Theorien unterstellt?

Beide Konzepte allein auf normative Einflüsse bezogen, vernachlässigen die informationellen Anteile.

#### 22. Welche Annahmen werden in der Theorie sozialer Entscheidungsschemata von Davis (1973) formuliert?

Die Theorie versucht ausgehend von einer Anfangsverteilung (von Antwortalternativen bei den Mitgliedern) in einer Gruppe die Endverteilung nach Problemdiskussion vorhersagen zu können.

Eine Regel, die dazu angewendet werden kann, ist die Proportionalitätsregel, die das arithmetische Mittel der Gruppenmeinung zu einem Thema als Basis für die Vorhersage der Endverteilung heranzieht (siehe auch Frage 6, autokinetischer Effekt). Die Analyse der Asch-Daten mithilfe dieser Theorie zeigt aber, daß die Gesamtfehlerzahl unterschätzt wird.

#### 23. Wie läßt sich der Informationsintegrationsansatz mit der Theorie sozialer Entscheidungsschemata verknüpfen?

Das Entscheidungsschema ähnelt dem Informationsintegrationsprozeß mit eindeutigem sozialen Wert. Größere Unterschiede bestehen nur in extremen Ausgangskonstellationen, die eine vom sozialen Wert abweichende position bevorzugen. Solche Ausgangsbedingungen sind sehr selten, wenn sie überhaupt vorkommen; außerdem wird der Informationsintegrationsansatz dann modifiziert, wenn innerhalb der Gruppe einheitliche eine Meinung ver-

treten wird. In diesem Falle gilt der Kleingruppenstandard ohne Berücksichtigung des sozialen Wertes. Die Beziehung zwischen beiden Theorien ist also sehr eng.

---

**Diese Verbindung läßt sich über folgende Schritte aufzeigen:**

1. Es gibt individuelle Wahrscheinlichkeiten, eine der Alternativen, A oder B zu wählen:  $p_A$  und  $p_B$
  2. Es gibt je eine Gruppenwahrscheinlichkeit der Mitgliederzahl  $n$ , eine der Alternativen A oder B zu wählen:  $np_A$  und  $np_B$ .
  3. Es gibt je Alternative für jede Ausgangsverteilung  $j$  eine spezielle Wahrscheinlichkeit, daß diese Alternative gewählt wird:  $d_{jA}$  und  $d_{jB}$ .
  4. Die jeweilige Gruppenwahrscheinlichkeit ergibt sich aus der Multiplikation der Wahrscheinlichkeit von Ausgangsverteilung mit dem jeweiligen Entscheidungsschema pro Ausgangsverteilung über die Alternative.
  5. Die individuelle Wahrscheinlichkeit, eine spezielle Alternative zu wählen, ist abhängig von der Ausgangsverteilung und dem Entscheidungsschema.
- 

**24. Welche Verbindungen existieren zwischen den fünf geschilderten Theorien?**

Alle fünf Theorien erfassen in erster Linie normative Einflüsse auf die Entscheidungen von Personen in Gruppen. Die Minoritätsforschung versucht dabei die komplementären Vorgänge dazu zu erfassen.

**25. Welche Verbindungen gibt es zur Freiheits-, Sozialisations- und Motivationsforschung?**

Die dargestellten Theorien behandeln sozialen Einfluß, die Bildung individueller Urteile, Internalisation und Mechanismen der Gruppenbildung. Insofern bestehen Verbindungen zur Sozialisationsforschung, nicht zuletzt auch allein deshalb, weil die Kleingruppe die primäre Zelle der Sozialisation darstellt (Eltern-Kind „Gruppe“). Für die Freiheitsforschung relevant sind sicherlich die Ergebnisse zur Urteilsbildung in einer Minderheitenposition, da die Entwicklungsmöglichkeiten für „freie“ Entscheidungen in der Gruppe relativ beschränkt zu sein scheinen.

## 4. Gruppenleistungen

1. Welche Unterscheidungsmerkmale sind bei den Typologien von Aufgabenstellungen wichtig?

### Sieben Unterscheidungsmerkmale:

1. *Differenzierung in Kooperation und Konflikt*

- nur bei Wettkampfaufgaben (= Konflikt) kann ein Mitglied auf Kosten eines anderen gewinnen.

2. *Auswählen oder Ausführen*

- richtige Lösung finden oder Handlung schnell ausführen?

3. *Qualität des Beurteilungsmaßstabes für die gefundenen Lösungen*

- Problemlöseaufgaben unterscheiden sich z.B. fundamental von der Wahrheitsfindung der Geschworenen bei Gericht

4. *Elimination oder Produktion*

- bei Schätzaufgaben kommt es darauf an, die fehlerhaften Antworten zu eliminieren, bei kreativen Aufgaben müssen neue Lösungen gefunden werden

5. *Nachprüfbarkeit der richtigen Lösung*

- Gegensatz Anagramme (leicht nachprüfbar) vs. komplizierte logische Probleme

6. *Teilbarkeit der Aufgabe*

- kann die Aufgabe in unabhängig lösbare Teilaufgaben unterteilt werden?

7. *Vereinigungsoperation*

- Gegensatz Rudern (der schlechteste setzt die Grenze) vs. Problemlöseaufgaben (der beste setzt die Grenze)

### 4.1 Leistungen psychomotorischer Art

Unterscheidung: Maximalleistung (s.u.) und Dauerleistung (noch nicht erforscht)

2. Was besagt der Ringelmann-Effekt?

Bei psychomotorischen Aufgaben nimmt die Gruppenleistung im Vergleich zur Summe der Einzelleistungen ab. Dabei handelt es sich wesentlich um Verluste, die auf eine verminderte Anstrengung zurückzuführen sind.

Die Hinzunahme einer weiteren Person führt zu einer Abnahme der durchschnittlichen Leistung um 7%.

---

Bei Gruppenleistungen gilt folgende Gesetzmäßigkeit:

Je hinzukommender Person sinkt die Gruppenleistung um 7% unter das Niveau der theoretischen Addition der Einzelleistungen (100%)

Experimentell mußte diese These allerdings dahingehend modifiziert werden, daß die Abnahme nicht linear, sondern negativ beschleunigt erfolgt, und bei einer Asymptote von 75% endet.

---

3. Was besagt der sogenannte Köhler-Effekt (1926)?

zufällige Zusammenstellung der Gruppe: Leistungsminderung  
 gezielte Zusammenstellung einer zweier- oder dreier-Gruppe: *Leistungssteigerung* in einem kleinen Ausschnitt (Bsp.: Ein Schwacher und ein Starker, wobei der Schwächere 75% der Leistungsfähigkeit des Starken mitbringt)

4. Auf welche 5 Postulate lassen sich die Ergebnisse zu psychomotorischen Leistungen reduzieren?

1. Je größer die individuelle Leistungsfähigkeit der Gruppenmitglieder, desto größer die Leistungsfähigkeit der Gruppe (linearer Effekt)
2. Je größer die zufällig zusammengestellte Gruppe wird, desto geringer wird ihre prozentuale Leistung, bezogen auf die durchschnittliche Individualleistung (negativ beschleunigter Effekt nach Ringelmann)
3. Wenn die Zusammenstellung gezielt erfolgt, dann Zunahme der Gruppenleistung, sofern das Verhältnis der individuellen Leistungsfähigkeit in einer Zweigruppe ca. 3:4 beträgt (Überschußeffect nach Köhler bei Maximalleistungen)
4. Da in jeder Gruppe eine Strukturbildung zu beobachten ist, und jede Person möglichst den 1. Rang einnehmen möchte, wird eine unklare Strukturierung zu einer Motivation führen, die die individuelle Leistungsfähigkeit erhöht, weil sie die Grundlage für die Strukturbildung ist. Der Stärkere verteidigt den Rang, den der Schwächere haben will (Konkurrenz als motivationale Erklärung des Köhler-Effekts)
5. Wenn mehrere Versuche der strukturellen Veränderung keinen Erfolg hatten, etabliert sich die Struktur, und die individuelle Leistung konvergiert auf das mittlere Niveau in der Gruppe (Konformitätseffekt bei Dauerleistung), weil jetzt die Rangordnung klar ist und der Erhalt der Gruppe als Mikrosystem im Vordergrund steht (Konvergenz bei Dauerleistungen).

## 4.2 Leistungen vom Typus der Schätzgenauigkeit

5. Wodurch tritt eine Verbesserung der Schätzgenauigkeit durch Gruppen auf?

individuelle Verbesserungen durch Wiederholen  
 Prozeß des Fehlerausgleichs: Leistungsvorteil von Gruppen

6. Unter welchen Bedingungen ist keine Verbesserung der Schätzgenauigkeit gegeben?

individuelle Schätzgenauigkeiten weisen eine negative Korrelation auf

Je besser die individuelle Schätzgenauigkeit, desto besser entspricht die Gruppenleistung dem Durchschnittsmodell.

---

Die Gruppenleistung bringt keine Verbesserung der Schätzleistung, wenn die individuellen Fehler im Durchschnitt sehr hoch sind.

Außerdem hängt die Leistung der Gruppe sehr stark vom Modell der Aggregation in der Gruppe ab:

---

- *Durchschnittsmodell*: bildet quasi das arithmet. Mittel der individuellen Schätzungen. Die Schätzgenauigkeit liegt bei geringen durchschnittl. Fehler nahe am Modell des besten Mitgliedes, und nähert sich mit steigendem ind. Fehler dem Zufallsmodell an.
  - *Modell des besten Mitglieds*: Ausrichtung der Mitglieder auf die Person mit dem geringsten Fehler; optimal für die Fehlerkorrektur
  - *Zufallsmodell*: zufällige Auswahl eines Mitgliedes zur Repräsentation der Gruppenergebnisse; Das Ergebnis dieses Modells stimmt mit der Individualleistung überein (d.h. keine Verbesserung der Schätzgenauigkeit durch die Gruppe)
- 

### 4.3 Leistungen vom Typus des Problemlösens

7. Unter welchen Bedingungen ist die Gruppe dem besten Individuum bei der Lösung von Problemen unterlegen?

1. Darstellung der Aufgabe irreführend
2. Wenn die Nachprüfbarkeit eingeschränkt ist, so daß auch Veränderungen zur falschen Lösung möglich sind
3. Schwierigkeitsgrad der Aufgabe: der Leistungsvorteil der Gruppe hängt von der individuellen Fähigkeit relativ zur Schwierigkeit der Aufgabe ab. Bei zu geringen Fähigkeiten ist eine Hilfe nicht möglich, bei zu hohen nicht nötig.

8. Welches Entscheidungsschema hat sich empirisch beim Problemlösen bewährt?

Das am besten bestätigte Schema ist ein Kompromiß aus der Majoritätsregel und der Wahrheitsregel: Wenn mindestens ein zweites Gruppenmitglied die richtige Alternative unterstützt, dann gibt es eine korrekte Gruppenlösung. Es muß also nicht eine Majorität sein, die richtige Lösung darf aber auch nicht nur von einer Person vertreten werden.

---

#### „Der Zweitbeste gewinnt“

Als Ausgleich zwischen dem Majoritätsmodell (Gruppe löst richtig, wenn die Mehrheit die richtige Lösung hat, = Durchschnittsmodell), und dem Wahrheitsmodell (die richtige Antwort setzt sich immer durch) hat sich empirisch ein Modell bewährt, das besagt: Die Gruppe findet die richtige Lösung, wenn mindestens zwei Mitglieder die richtige Lösung haben. Ist auch ein Beispiel für Innovation durch Minoritäten.

Gegen das simple Additionsschema der Ressourcen in einer Gruppe weist Witte auf entstehende Informations-Redundanzen bei zunehmender Gruppengröße hin. Diese sind der Leistungszunahme natürlich abträglich, allein die „Zweier-Redundanz“ für die Problemlösegruppe (mit der richtigen Lösung), ist wesentlich für den Erfolg der Gruppe.

---

### 4.4 Leistungen vom Typus der Kreativität

9. Wie gut läßt sich die Überlegung zur Kreativitätssteigerung in Gruppen durch „brainstorming“ empirisch absichern?

Am besten ist die nominale Gruppentechnik geeignet, dann die Delphi-Methode und schließlich das Brainstorming. Vergleicht man Gruppen in der Brainstorming-Instruktion mit Gruppen, deren Individuen synthetisch zusammengestellt werden, schneiden die realen Gruppen deutlich schlechter ab.

---

Zur empirischen Überprüfung vergleicht man die Leistung einer „synthetischen“ Gruppe (also die Summe von Einzelleistungen) mit denen einer wirklichen Gruppe. Dabei wurde festgestellt, daß die realen Gruppen deutlich schlechter abschneiden, als die synthetischen (Taylor et al. 1958; Dunnette et al. 1963). Die obengenannte Überlegung zur Kreativitätssteigerung in Gruppen läßt sich empirisch also gar nicht absichern!

---

## 10. Welche anderen Gruppenverfahren zur Kreativitätssteigerung existieren noch?

Die folgenden Verfahren versuchen die Ergebnisse aus der Brainstorming-Forschung in eine effektive Problemlösestrategie für Gruppen umzusetzen:

### 1. Delphi-Methode

indirekte Interaktion der Mitglieder über einen Leiter. In mehreren Durchgängen erarbeiten die Beteiligten individuelle Vorschläge zum Problem, müssen diese verteidigen, oder zu mehrheitsfähigen Modellen wechseln. Dies wird fortgesetzt, bis die Gruppe eine Konsens-Lösung gefunden hat.

### 2. Technik der nominalen Gruppe (TNG)

besteht aus vier Schritten:

- a. jeder bildet in Anwesenheit der anderen eigenes Urteil
- b. die individuellen Urteile werden allen ohne Diskussion vorgestellt
- c. jedes Urteil wird anschließend diskutiert und bewertet
- d. jedes Mitglied revidiert seine Einschätzung, die dann durch eine Regel zu einem Gesamturteil der Gruppe zusammengefaßt wird (Delbecq et al. 1975)

Witte beurteilt die erwähnten Modelle nach ihrer Leistungsfähigkeit wie folgt:

1. TNG
2. Delphi-Methode
3. Brainstorming

Die Gruppenprozesse können in einen informationellen und einen normativen Teil zerlegt werden. Die synthetische Gruppe hat dann einen Nachteil beim Info-Austausch, und einen Vorteil im normativen Teil, weil sich kein Uniformitätsdruck herausbilden kann.

## 4.5 Leistungen vom Typus der gerichtlichen Wahrheitsfindung

11. Welche Unterschiede gibt es zwischen verschieden großen Gruppen von Geschworenen und verschiedenen Abstimmungsregeln?

In der Rate der Verurteilungen keine Unterschiede.

6er-Gruppen haben Vorteil der längeren Redezeit und des größeren Einflusses jedes einzelnen auf das Gruppenergebnis. Andererseits verringert diese Anzahl die Wahrscheinlichkeit, daß in den Gruppen Minoritäten der Gesamtbevölkerung vertreten sind. Außerdem zeigt sich in einer Modellrechnung, daß die Einstimmigkeitsregel bei 12-Personen-Gruppen die geringsten Fehler produziert. Insgesamt gesehen sind aber die Unterschiede gering.

Mehrheitsregel:

- Beratungszeit auf 60% verkürzt
- die Geschworenen schätzen die Qualität der Diskussion und das Vertrauen in die Institution des Geschworenengerichts erheblich geringer ein, und zwar sowohl Minoritätsmitglieder, die überstimmt worden sind, als auch Majoritätsmitglieder
- Sprechbeteiligung der Minoritätsmitglieder sehr gering (bei Einstimmigkeitsregel sehr hoch)

### 1. Unterschied zwischen 6 und 12 Personen:

- keine Unterschiede in der Rate der Verurteilungen
- 6er Gruppen haben den Vorteil der längeren Redezeit für die einzelnen
- die geringere Anzahl verringert die Wahrscheinlichkeit, daß Vertreter von Minoritäten beteiligt sind

### 2. Unterschied zwischen Einstimmigkeits- und Majoritätsregel:

- Einstimmigkeitsregel verursacht (theoretisch) bei 12er-Gruppen die geringsten Fehler
- bei einer verschärften Majoritätsregel (8 von 12) vergrößert sich der Fehlerprozentsatz **nicht**, allerdings zeigt sich eine leichte Neigung, die Tat als schwerer anzusehen
- Mehrheitsregel verkürzt die Beratungszeit auf 60%
- **alle** Geschworenen beurteilen aber unter der Mehrheitsregel die Qualität der Diskussion und ihr Vertrauen in die Institution Geschworenengericht durchweg schlechter!
- bei Mehrheitsregel ist der Redeanteil der Minoritätenvertreter signifikant geringer
- bei Mehrheitsregel wird eher einseitig diskutiert, unter der Einstimmigkeitsregel ist die Diskussion eher sachbezogen und berücksichtigt beide Seiten (Hastie et al. 1983)

Die Forscher kommen daher zu dem Schluß, daß **Einstimmigkeit die beste Regel** ist.

## 12. Welchen Einfluß haben die Laienrichter im Rechtssystem?+

spielen insgesamt eine äußerst geringe Rolle. Nur in 2% aller Urteile nehmen die Laienrichter Einfluß auf den Schuldspruch. So kommt es zu Urteilssprüchen, die sich - durch ihre Begründung im kodifizierten Recht - dem Verständnis des Laien verschließen.

Bei Urteilen **gegen** den Angeklagten ist der Einfluß der Laienrichter in der Regel sehr gering (ca 5% der Forderungen haben Erfolg, Ausnahme Polen, hier haben die Laien in 80% der Fälle für und gegen den Angeklagten Erfolg).

Bei insgesamt 20% Unstimmigkeiten zwischen Laien- und Berufsrichtern haben neigen die Laienrichter in 62% der Fälle zu mildereren Urteilen, und haben auch mit 50% dieser Forderungen Erfolg.

**Insgesamt nehmen Laienrichter nur in 2% der Fälle Einfluß auf den Schuldspruch.**

Das Rechtswesen ist also überwiegend durch die Berufsrichter geprägt. Die Urteile folgen vor allem dem kodifizierten Recht und weniger dem wechselnden Rechtsempfinden.

---