

PROBLEM  
UND  
ENTSCHEIDUNG

Arbeiten zur Organisationspsychologie  
aus der Abteilung für Wirtschaftspsychologie  
des Psychologischen Instituts der Universität München  
und der Fachgruppe Psychologie der Universität Augsburg  
alle Rechte beim Herausgeber

Heft 18  
München - Augsburg 1976

DAS AUGSBURGER FORSCHUNGSPROJEKT "GRUPPENENTSCHEIDUNG"  
EINE ZWISCHENBILANZ

Hermann Brandstätter

Zusammenfassung:

Mit Blick auf die nicht unerheblichen Kosten des Projekts wird die Frage nach dem bisherigen Arbeitsertrag gestellt. Zunächst werden die wichtigsten experimentellen Ergebnisse berichtet, dann wird eine Art von phänomenologisch-experimenteller Forschungsstrategie skizziert, wie sie sich mit der bisherigen Forschungserfahrung entwickelt hat. Abschließend wird auf die einzelnen Berichte dieses Hefts hingewiesen und ihr Ort im Rahmen des Projekts bestimmt.

Gut fünf Jahre haben wir nun zu Fragen der Wirkung sozial-emotionaler Reaktionen in Diskussionsgruppen experimentiert, anfangs sporadisch, später intensiver und einigermaßen systematisch, 1971 erschien die erste Arbeit aus unserem Kreis, bis zum Jahresende 1976 waren es über 40 Veröffentlichungen.

In den Jahren '74 bis '76 wurde unsere Forschung mit über 200.000 DM von der Deutschen Forschungsgesellschaft gefördert. Ein Betrag in etwa gleicher Höhe wurde von der DFG zum Abschluß des Projekts für weitere zwei Jahre bewilligt, Anlaß genug, kritisch Bilanz zu ziehen, zugleich eine Chance der Orientierung für die letzte Phase unserer Forschung.

#### Die Kosten des Projekts

Betrachten wir zunächst die Kosten des Projekts etwas genauer: Zu den verbrauchten DFG-Mitteln sind für 5 1/2 Jahre die Kosten für wohl 15% der Arbeitszeit von sieben Mitgliedern der Arbeitsgruppe, Angehörigen des wissenschaftlichen Personals der Universität, zu rechnen. Auf der Basis eines durchschnittlichen Jahresgehalts von DM 36.000,- ergibt sich ein Betrag von DM 207.900. Dazu kommen 30% der Arbeitszeit einer Sekretärin mit einem geschätzten jährlichen Durchschnittsgehalt von DM 24.000. Berechnet über fünf Jahre ergibt das DM 39.600,-. Insgesamt ca. 450.000. Würde man auch noch einen entsprechenden Anteil für die Nutzung der Universitätsräume, für Sachmittel und Verwaltungsdienstleistungen einkalkulieren, müßte vermutlich noch 50% aufgeschlagen werden.

Über 1.300 Personen nahmen an der 14 Experimenten teil. Von jeder Versuchsperson wurden etwa 35 Meßdaten erhoben, insgesamt also an die 45.500 Daten. Pro Meßwert ergibt das einen Betrag von DM 10,-. Diese Zahlenspielerei ist insofern ganz nützlich, weil sie eine einfache Schätzung der Kosten eines Experiments erlaubt. Da stellt sich nun die bange Frage: hat sich dieser Aufwand gelohnt?

Es wäre müßig, den Ertrag im Sinne einer Nutzen-Kosten-Analyse in Geldbeträgen angeben zu wollen. Man könnte lange darüber streiten, mit höchst fragwürdigen Argumenten und nur geringen Chancen auf Einigung, wieviel der - wie wir sehen werden - nicht gerade üppige Zuwachs an Erkenntnis wert ist, oder wieviel die durch das Experimentieren erworbene, künftig (hoffentlich) nützliche Forschungskompetenz der Mitglieder der Projektgruppe kosten darf.

Fragen wir statt dessen, (1) was wir an Erkenntnissen über die einflußfördernde oder -mindernde Wirkung sozialer Gefühle in Diskussionsituationen gewonnen und (2) was wir an Forschungskompetenz erworben haben.

#### Die wichtigsten experimentellen Befunde

Die interessantesten, jeweils durch mehrere Experimente belegten Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen und hypothetisch verallgemeinern:

##### 1. Ergebnis

Beobachter (Leser, Hörer, Zuschauer) der Diskussion eines Bewertungskonflikts werden in ihrer privaten Meinung stärker vom gleichgesinnten oder gegnerischen unfreundlich argumentierenden Sprecher als vom freundlich argumentierenden Sprecher beeinflusst (Experiment 4; vereinbar auch mit den hinsichtlich der Hauptwirkung der Aggression nicht signifikanten Befunden der Experimente 1, 2 und 3).

Teilnehmer der Diskussion eines Beurteilungskonflikts werden in ihrer privaten Meinung eher von einem gegnerischen freundlich argumentierenden Partner beeinflusst (Experiment 13, vereinbar mit den hinsichtlich Haupteffekt Freundlichkeit nicht signifikanten Ergebnissen von Experiment 11).

Sind diese gegensätzlichen Befunde aus Beobachtungs- und Interaktionssituationen aus dem Unterschied zwischen Bewertungs- und Beurteilungskonflikt, oder bzw. allein aus dem Unterschied zwischen Beobachtungs- und Interaktionssituation zu erklären?

Diese Frage ist nur durch weitere Experimente zu beantworten, in denen verschiedene Konfliktarten (Beurteilungs-, Bewertungs-, Verteilungskonflikt) sowohl mit passiv (als Beobachtern) wie auch mit aktiv (als Diskutanten) beteiligten Vpn untersucht werden.

Ist der Kontrast auf den unterschiedlichen Partizipationsgrad (Beobachtung gegen Mitwirkung) zurückzuführen, so käme folgende Erklärung in Frage:

Distanziert beobachtete Unfreundlichkeit gegen den Stellvertreter, d.h. gegen jene Person in der beobachteten Diskussionsgruppe, die gleicher Meinung wie der Beobachter ist, führt weniger zu einer Abwertung des gegnerischen Sprechers als ein direkter Angriff des Gegners bei aktiver Beteiligung.

Stellt sich heraus, daß es auf die Art des diskutierten Konflikts ankommt, läge die folgende Erklärung nahe:

In einem Bewertungskonflikt hält man verbale Aggression eher für gerechtfertigt als in einem Beurteilungskonflikt. Der aggressive Sprecher wird daher hier stärker abgewertet als dort.

## 2. Ergebnis

Wenn der diskutierte Bewertungskonflikt eine implizit aggressive Alternative enthält, so lassen sich in der Beobachtungssituation die Anhänger dieser Alternative mehr vom aggressiven Sprecher, sei er gleichgesinnt oder gegnerisch, als vom sachlich argumentierenden Sprecher beeinflussen (Experimente 1 und 2, vereinbar mit den hinsichtlich dieser Wirkung nicht signifikanten Ergebnissen des Experiments 4).

Erklärungshypothese:

Personen, die einer implizit aggressiven Alternative zuneigen, finden auch verbale Aggression in Diskussionsituationen als Mittel der Beeinflussung eher akzeptabel. Der aggressive Sprecher wird von ihnen weniger stark abgewertet, die von ihm angegriffene Position wird stärker gemieden als von Personen, die gegen die aggressive Alternative eingestellt sind.

## 3. Ergebnis

Publikumsapplaus bei der Diskussion eines Bewertungskonflikts fördert den Einfluß auf die private Meinung, insbesondere wenn das Publikum positiv bewertet wird (Experimente 5 und 6, in analoger Weise auch 7).

Erklärungshypothesen:

- a) Die Beobachtung, daß offensichtlich alle Zuhörer die Meinung des applaudierten Sprechers teilen, führt dazu, daß die eigene Einstellung als stärker normabweichend erlebt wird. Dies regt zu einer Wiederherstellung der für die Person akzeptablen subjektiven Distanz von der wahrgenommenen sozialen Norm an, insbesondere wenn das Publikum positiv bewertet wird, d.h. normrelevant erscheint.
- b) Das Vertreten der applaudierten Position verspricht soziale Anerkennung (Konzept der stellvertretenden Verstärkung). Dies löst eine Annäherung an diese Position aus, insbesondere wenn das Publikum positiv bewertet wird, was bedeutet, daß auch die vor ihm gewährte Anerkennung höher geschätzt wird.

#### 4. Ergebnis

Personen, die in der Diskussion auf einen zunächst sympathischen, weil vermeintlich gesinnungsähnlichen, Opponenten treffen, finden diesen am Ende der durchgehend kontroversen Diskussion in individuell sehr unterschiedlichem Ausmaß weniger sympathisch. Ist der Opponent von vornherein mehr oder weniger unsympathisch, weil vermeintlich gesinnungsunähnlich, ändern sich die individuellen Sympathiebeurteilungen und das durchschnittliche Sympathieniveau im Laufe der Diskussion nur wenig.

#### Erklärungshypothese:

Die Personen reduzieren ihre kognitive Dissonanz in der Diskussion mit dem sympathischen Opponenten auf unterschiedliche Weise, die einen vorwiegend durch Abwertung des Partners, andere durch Trennung zwischen Person und Sache, die sie vertritt, wieder andere durch Annäherung an die Sachposition des Partners. Die Diskussion mit einem unsympathischen Opponenten erzeugt keine kognitive Dissonanz und löst daher nur wenig Änderungen aus.

#### 5. Ergebnis

Eine vor Eröffnung der Diskussion bestehende Sympathie gegenüber dem Diskussionsgegner ist einflußförderlich, Antipathie einflußmindernd, wenn der Partner emotional unauffällig argumentiert (Experimente 9 und 10, vereinbar mit den Befunden von Experiment 8). Argumentiert der Partner betont freundlich oder betont unfreundlich, ergeben sich Kontrasteffekte: der unsympathische (weil vermeintlich gesinnungsunähnliche), freundliche Partner hat mehr Einfluß als der sympathische (weil vermeintlich gesinnungsähnliche), unfreundliche Partner (Experiment 11).

#### Hypothetische Erklärung des Kontrasteffekts:

Unerwartete Freundlichkeit bzw. Unfreundlichkeit wird dem Partner besonders hoch angerechnet und mit mehr Entgegenkommen bzw. Abwehr beantwortet.

#### 6. Ergebnis

In Felduntersuchungen von Entscheidungsgremien konnte kein signifikanter Einfluß sozial-emotionaler Beziehungen auf die Konsensbildung nachgewiesen werden.

#### Erklärungshypothese:

- a) Die gewählte Operationalisierung (nach der Interaktionsprozeßanalyse von Bales) erfaßt die sozial-emotionalen Beziehungen nicht adäquat.
- b) Sozial-emotionale Beziehung sind bei wirklichen Entscheidungen tatsächlich bedeutungslos.

Ich halte die erste Erklärung für wahrscheinlicher. Wir haben vor, die auf Videobändern gespeicherten Informationen auf andere Weise auszuwerten und hoffen, so zu klareren Ergebnissen zu kommen, die einer Bestätigung in weiteren Gruppen bedürfen.

Sucht man nach geeigneten Fragestellungen für die Forschung der folgenden beiden Jahre, so bietet sich die oben in den Ergebnissen vorgebrachten Erklärungshypothesen als Anregung an. Es wird vorher jedoch nötig sein, an einer umfassenderen, erlebnis-phänomenologisch einleuchtenden und theoretisch klärenden Klassifikation von Diskussionssituationen zu arbeiten. Diese müßte dann zu Experimenten führen, die theoretisch noch besser integrierte Fragen noch eindeutiger beantworten.

### Entwicklung einer Forschungsstrategie

Nun zur zweiten Art des Ertrags der bisherigen Forschungsarbeit, dem Zuwachs an sozialpsychologischer Forschungskompetenz. Es sei hier vorsorglich angemerkt, daß manche der nun folgenden Überlegungen möglicherweise nicht von allen Mitgliedern des Forschungsteams geteilt werden. Sie bedürfen sicher noch einer gründlicheren Diskussion.

Was haben wir gelernt?

Vielleicht dieses: jeder von uns plant jetzt seine Experimente mit mehr theoretischer Umsicht und differenzierterer phänomenologischer Analyse der interessierenden Alltagsrealität und der zu ihrer besser überschaubaren Abbildung konstruierten experimentellen Situationen.

Mehr theoretische Umsicht heißt auch mehr Mut zu eigenständigen theoretischen Konzepten, weniger Bindung an theoretische Ansätze, die gang und gäbe sind.

Phänomenologische Analyse bedeutet für uns eine möglichst unvoreingenommene Beobachtung und Erinnerung eigenen Erlebens und Verhaltens, sowie der Äußerungen fremden Erlebens im Verhalten anderer, verbunden mit der Absicht, die Reaktionen in ihrer jeweiligen Besonderheit und wiederkehrenden Regelmäßigkeit aus den Motiven und der erlebten Situation heraus zu verstehen.

Diese phänomenologische Analyse dient der Bildung von Hypothesen, dem Entwurf experimenteller Versuchsanordnungen, der Interpretation der Ergebnisse und der Abschätzung ihrer Generalisierbarkeit, also durchaus nicht nur der Hypothesenfindung, sondern auch der Hypothesenprüfung.

Die scheinbar so respektable und saubere Trennung von Hypothesenfindung und Hypothesenprüfung verliert merklich an Gewicht, wenn man bedenkt, wie sehr Hypothesen auf Beobachtung von Phänomenen angewiesen sind und wie sehr die Abschätzung der Adäquatheit eines Experiments, das zur Hypothesenprüfung

durchgeführt wird, und die Bewertung der Aussagekraft der Ergebnisse einer phänomenologischen Klärung bedürfen. Selbst wenn man Hypothesen "aus der Luft" griffe, ließe sich ohne sorgsame Phänomenanalyse, insbesondere Erlebnisanalyse, kein vernünftiges Experiment zu ihrer Prüfung durchführen. So betrachtet ist das Experiment ein Instrument der Phänomenologie, nicht ihre Überwindung.

Wenn wir beim Experimentieren aus eigener Erfahrung gelernt haben, wie sehr die Gewinnung und Analyse experimenteller Verhaltensdaten einer phänomenologischen Analyse des Erlebens bedarf, so sollte dies der Entscheidungsforschung in den beiden uns verbleibenden Jahren, aber auch jedweder anderen Forschung zugute kommen. Wir sind dabei, den jeweiligen Prozeß der Hypothesenbildung und Versuchsplanung im Forschungsteam genauer zu bedenken und die phänomenologische Analyse zu systematisieren, etwa in folgender Weise:

#### 1. Schritt

Ausgehend von der Forschungsfrage, z. B. nach dem Einfluß verbaler Aggression auf die Einstellungsänderung in einer Diskussionsgruppe, werden von jedem Mitglied des Forschungsteams individuell Wenn-Dann-Sätze formuliert, die für verschiedene Bedingungskonstellationen angeben, welchen mutmaßlichen Einfluß verbale Aggression hat. Für jede der Hypothesen wird eine subjektive Wahrscheinlichkeit angegeben. Die Aufstellung der Wenn-Dann-Sätze orientiert sich bereits an einem vorläufigen Schema zur Klassifikation der unabhängigen Variablen von Diskussionsituationen, etwa nach Diskussionsgegenstand (z. B. Urteils-, Wertungs-, Verteilungskonflikt), Partizipationsgrad (aktiv oder passiv teilnehmend), Reichhaltigkeit des Mediums (audiovisuell, akustisch, schriftlich), Grad der Öffentlichkeit der Diskussion und der Öffentlichkeit der Einstellungsskalierung bzw. Abstimmung, Wichtigkeit der Konsequenzen für die Beteiligten, vermeintliche Abhängigkeit von den anderen Diskussteilnehmern, Persönlichkeitsmerkmalen der Diskussions-

teilnehmer etc. Als abhängige Variable werden private und öffentliche Einstellungsänderung im Verlauf der Diskussion und Änderungen in der Beurteilung der Diskussionsteilnehmer in Erwägung gezogen.

## 2. Schritt

Die von den Mitgliedern des Forschungsteams aufgestellten Wenn-Satzteile werden gesammelt und allen in Form von unvollständigen Sätzen vorgelegt; deren Dann-Teil zu ergänzen ist.

Als Beispiel:

Wenn die Situation so beschaffen ist, daß

1. ein Urteilskonflikt diskutiert wird und
2. der Partner als ähnlich in seinen Werthaltungen und
3. als freundlich in seinem Diskussionsstil wahrgenommen wird und
4. zu erkennen gibt, daß die Argumente auf ihn Eindruck gemacht haben,

dann hat der Partner (weniger, mehr, gleich viel) Einfluß als wenn 1, 2 und 3 unverändert zutreffen, jedoch in Punkt 4 der Partner zu erkennen gibt, daß er sich von den Argumenten der Vp nicht im geringsten überzeugen läßt. Dies vermute ich mit einer subjektiven Wahrscheinlichkeit von  $p = \dots$  mit folgender Begründung ...

## 3. Schritt

Die Ergebnisse des Schrittes 2 werden an das Team rückgemeldet und diskutiert. Dabei wird versucht, die Vielfalt der "vorläufigen" und "peripheren" Bedingungsvariablen und -variablenkombinationen durch Einführung einiger weniger "nachfolgender", "zentraler" Transformationsvariablen auf eine theoretisch überschaubare Anzahl zu reduzieren.

Exkurs: Transformationsvariable sind das Ergebnis einer subjektiven Deutung der Situation durch die Vpn.

So kann die Situation z. B. mehr oder weniger als eine Heraus-

forderung zur Selbstdurchsetzung, als Gelegenheit sich dem anderen erkenntlich zu zeigen, als Ansporn die sachlich richtige Lösung zu suchen etc. interpretiert werden.

Mit der Interpretation, d. h. mit Art und Ausprägung der Transformationsvariablen, entscheidet sich, welchen Wert die abhängigen Variablen (Wirkungsvariablen) annehmen.

Ideen zu Transformationsvariablen lassen sich am besten aus den Angaben zur Begründung der Wenn-Dann-Sätze gewinnen. Die Transformationsvariablen können näher bei den Bedingungsvariablen oder näher bei den Wirkungsvariablen angesiedelt sein. Man könnte sagen, daß der Begriff "kognitive Dissonanz" (Festinger, 1957)<sup>1)</sup> eine Transformationsvariable darstellt, die etwa auf halbem Weg zwischen den unabhängigen und abhängigen Variablen der einschlägigen Experimente angesiedelt ist. Der Begriff der Macht bei French und Raven (1959)<sup>2)</sup> rückt dagegen sehr nahe an die abhängige Variable, nämlich den sozialen Einfluß, heran.

Ein Beispiel für eine Transformationsvariable, die in unserer Forschung eine zentrale Funktion zur Vereinfachung der theoretischen Sätze hat, ist die soziale Anmutung (umständlicher ausgedrückt: die sozial-emotionale Reaktion), von der es abhängen soll, ob ein Diskussionsprecher mehr oder weniger Einfluß auf Diskussionsteilnehmer bzw. -beobachter hat. Die positive oder negative soziale Anmutung kann auf recht verschiedene Weise hervorgerufen werden, z. B. durch die Mitteilung, daß der andere ganz ähnliche oder gegensätzliche Grundauffassungen zu Wertfragen hat (Experimente 10, 11 und 12), daß der andere die Vp sympathisch findet (Experimente 8 und 9), oder aber durch die Beobachtung eines verbal freundlichen oder unfreundlichen Diskussionsstils (Experimente 1 bis 4, 11, 12 und 14), oder schließlich durch nonverbale Zeichen von Freundlichkeit bzw. Unfreundlichkeit (Experimente 13 und 14).

<sup>1)</sup> Festinger, L. A theory of cognitive dissonance. Evanstone, Ill.: Row, Peterson, 1957  
<sup>2)</sup> French, J.R.P., Jr. & Raven, B. The bases of social power. In B. Cartwright (Ed.), Studies in social power. Ann Arbor: Institute for Social Research 1959

Von einer adäquaten Distanz zwischen Bedingungs-, Transformations-\* und Wirkungsvariablen (man könnte auch von Eingangs-, Transformations- und Ausgangsvariablen sprechen) dürfte es mit abhängen, ob die verwendeten Begriffe für die Erklärung des Sachverhalts nützlich sind.

Diese Überlegungen seien hier nur angedeutet, nicht weiterverfolgt. Sie sollen an anderer Stelle ausführlicher dargelegt werden.

Nach diesem Exkurs zurück zur Systematisierung der Phänomenanalyse.

#### 4. Schritt

Aus der Liste von Hypothesen (Wenn-Dann-Sätzen) werden einige wenige, die von zentraler Bedeutung erscheinen, zur experimentellen Überprüfung ausgewählt. Der daraufhin von einem einzelnen Teammitglied oder einer Untergruppe entwickelte Versuchsplan wird dann wiederum der ganzen Gruppe zur phänomenologischen Analyse vorgelegt. Diese Analyse bezieht sich jetzt gezielt auf die im Experiment konkret realisierten Wenn-Komponenten der Hypothesen. Wiederum werden zuerst individuell die Dann-Komponenten mit Angabe der subjektiven Wahrscheinlichkeiten und Begründungen ergänzt. Möglich ist auch, die Wenn-Komponente zu differenzieren, falls wahrscheinliche Wechselwirkungen im Plan nicht berücksichtigt erscheinen. Eine Diskussion der rückgemeldeten Ergebnisse schließt sich an.

Die für das Experiment Verantwortlichen ziehen ihre Folgerungen daraus. Das kann zu einem anderen Versuchsplan und/oder zu anderen Hypothesen führen.

---

\* Die hier naheliegende Verwendung der Bezeichnung "intervenierende Variable" wird wegen der damit implizierten Annahme, daß es sich um erschlossene, nicht beobachtbare Variable handle, vermieden.

#### 5. Schritt

Eine kleinere Anzahl von Personen nimmt am Experiment als Vorversuch teil. Hinterher werden mit den Teilnehmern ihre Eindrücke und Überlegungen, sowie die Ergebnisse des Versuchs eingehend diskutiert. Daraus ergeben sich weitere Hinweise auf mögliche Fehlerquellen und Schwächen des Experiments.

Arbeitet ein Team längere Zeit auf diese Weise, dann sammeln sich Daten über den Forschungsprozeß an, die von allgemeiner Bedeutung sein könnten, d.h., die nicht schlechthin team- und gegenstandsspezifisch sind. Insbesondere wäre zu prüfen, ob Hypothesen, die sich durch einen hohen Mittelwert und geringe Streuung in den subjektiven Wahrscheinlichkeiten der Mitglieder des Forschungsteams auszeichnen, eher experimentell bestätigt werden als Hypothesen mit niedrigerem Wert und größerer Streuung.

Träfe dies zu, käme dies einer Art von Legitimation für phänomenologisch-spekulative Forschung gleich. Das Team könnte, sofern es sich an das erprobte Verfahren hält, kostspielige Experimente als überflüssig unterlassen, wenn in der Vorbereitungsphase eine hohe mittlere subjektive Hypothesenwahrscheinlichkeit mit geringer individueller Streuung erreicht wurde. Experimente blieben dann im wesentlichen auf hartnäckig kontroverse Hypothesen beschränkt, abgesehen davon, daß das Team von Zeit zu Zeit seine Befähigung für sachgerechte phänomenologisch-spekulative Forschung durch ein Experiment überprüfen mußte.

Es sei nicht verschwiegen, daß diese Idee, wo ich sie bisher zur Diskussion gestellt habe, gewöhnlich recht skeptisch aufgenommen wurde. Mir erscheint sie dennoch weiterhin bedenkens- und untersuchenswert.

Diese Forschungsmethode ist als eine spezielle Form des Problemlösens in Gruppen aufzufassen. Dazu gibt es aber bereits einen gewissen Bestand an Wissen (vgl. Davis 1969)<sup>1)</sup> der hier nutzbar gemacht werden kann.

---

1) Davis, J.H. Group performance. Reading Mass. Addison-Wesley 1969  
H. Franke, Problemlösen als soziale Interaktion. Wirtschaftspsychologische Schriften der Uni München und Agb., Duncker & Humblot, Berlin, Bd. 5, 1976

Ich hoffe, daß wir nach Abschluß des Projekts "Gruppenentscheidung" auch über unsere mehr oder weniger systematischen Erfahrungen mit dem Lösen von Forschungsproblemen in Gruppen berichten können.

#### Ein Überblick zu den Berichten dieses Hefts

Dieses Heft enthält drei Berichte über Experimente, je einen aus jedem Teilprojekt.

Gisela Stocker-Kreichgauer und Lutz von Rosenstiel stellen die Ergebnisse ihres Experiments dar, in dem die Vpn eine Diskussion von zwei Sprechern in verschiedenen Medien (audiovisuell, akustisch, schriftlich) beobachten. In neun verschiedenen Kombinationen wurde die verbale Freundlichkeit des Diskussionsstils der beiden Sprecher variiert. Entgegen der Erwartung erwies sich der unfreundliche Sprecher als einflußreicher.

Ulf Peltzer und Heinz Schuler berichten über ein Experiment, in dem die Freundlichkeit (freundlich - unfreundlich) jeweils von einem instruierten Helfer des Versuchsleiters nicht verbal

(in Mimik, Stimme und Gesten) variiert wurde. Vpn waren teils als Diskutanten, teils als Beobachter der Diskussion beteiligt. Der freundliche Diskussionspartner hatte, wie vorhergesagt, mehr Einfluß als der unfreundliche, sowohl auf Teilnehmer als auch auf Beobachter der Diskussion.

Beim Vergleich der Ergebnisse der beiden Experimente fällt auf, daß hier nicht-verbale Freundlichkeit den Einfluß auf die Beobachter erhöht, während dort verbale Unfreundlichkeit mehr Einfluß verschafft. Für diesen Unterschied bietet sich folgende Erklärung an: Die verbale Freundlichkeit bzw. Unfreundlichkeit (z. B. "Ich sehe, daß Sie sich ernsthaft mit dem Problem beschäftigt haben" bzw. "Wie kann man denn nur etwas so Unsinniges behaupten!") wird jeweils unmittelbar auf ein Argument des Diskussionspartners hin geäußert. Sie wird als gezielte Belohnung oder Bestrafung des Angesprochenen für das, was er eben gesagt hat, wahrgenommen. Anders bei der nicht-verbale Freundlichkeit, die nicht an die Äußerungen der teilnehmenden Vp gekoppelt war. Während hier die Freundlichkeit nur die Beliebtheit des Sprechers erhöht, ohne die vom anderen eingenommene Position zu stützen oder zu erschüttern, geschieht gerade dies mit der verbalen Freundlichkeit/Unfreundlichkeit im Experiment von Stocker-Kreichgauer und v. Rosenstiel. Die Wirkung spaltet sich hier auf: einerseits ist davon die Beliebtheit des Sprechers betroffen, andererseits die Attraktivität der "belohnten" bzw. "bestraften" Position des freundlich oder unfreundlich angesprochenen Partners. Diese letztere Wirkungskomponente hat sich in diesem Experiment als stärker erwiesen.

Wenn es uns auch bisher noch nicht befriedigend gelungen ist, die beiden Komponenten der Freundlichkeitswirkung zu trennen - dies bleibt weiteren Untersuchungen vorbehalten -, so trägt doch der Vergleich der Wirkungen verbaler, argumentbezogener Freundlichkeit (= freundlicher Zustimmung) einer-

seits und nicht-verbaler, partnerbezogener Freundlichkeit andererseits wesentlich zur Klärung dieses Problems bei.

Bruno Rüttinger's kurzer Bericht macht die Schwierigkeiten deutlich, mit denen die Feldforschung zu kämpfen hat. Sozial-emotionale Reaktionen, so weit sie nach der Bales'schen Interaktionsprozeßanalyse erfaßt werden konnten, scheinen in den von ihm untersuchten Diskussionen von Entscheidungsgremien keinen Einfluß gehabt zu haben. Um die externe Validität unserer Laborexperimente abzusichern, sind weitere Untersuchungen im Feld unerlässlich. Die bisher gesammelten Erfahrungen werden dabei sicher nützlich sein.

Zusammenstellung aller Experimente und Veröffentlichungen

In den sechs Jahren der Forschungsarbeit, die bislang dem Projekt gewidmet wurden, entstand eine Vielzahl von Publikationen, die soweit gestreut sind, daß selbst die Mitglieder der Forschungsgruppe allmählich in Gefahr geraten, den Überblick zu verlieren. Es sollen daher an dieser Stelle die wichtigsten Ergebnisse der empirischen Untersuchungen in tabellarischer Form zusammengefaßt werden (vgl. hierzu Tabelle 1) und die bisherigen Publikationen mit dem Anspruch auf Vollständigkeit mitgeteilt werden.

Tabelle 1:

Überblick zu den Experimenten des Augsburgers Forschungsprojekts "Gruppenentscheidung"

Vpn lesen (L), hören (H) oder sehen (S) eine Diskussion im Labor

Nr.	Medien	Thema	Versuchspersonen	Bedingungen	Aggressivität d. Diskussionsstils eines von 3 Sprechern	Wirkungen	Autoren
1	L	Liberalisierung d. Drogenkonsums	28 WiSo-Studenten	Aggressivität d. Diskussionsstils eines von 3 Sprechern	Aggressivität d. Diskussionsstils eines von 3 Sprechern	Gegner der Liberalisierung werden vom aggressiven Sprecher (gleichgültig ob dieser Befürworter oder Gegner) stärker beeinflusst als Befürworter	Brandstätter & Rüttinger 1974 Rüttinger 1974
2	L	"	82 WiSo-Studenten 29 Jura-Studenten	"	"	"	"
3	S	Liberalisierung Drogenkonsum	47 Lehrer-Studenten	Aggressivität des Diskussionsstils	Aggressivität des Diskussionsstils	keine Unterschiede	Rüttinger 1974
4	L H S	Radikalenerlaß	176 Augsburgs Bürger	3 Medien; 9 Muster von freundlichem und unfreundlichem Diskussionsstil von 2 Sprechern	3 Medien; 9 Muster von freundlichem und unfreundlichem Diskussionsstil von 2 Sprechern	Der unfreundlichere Sprecher hat jeweils mehr Einfluß	Stocker-Kreischgauer & v. Rosenstiel 1976
5	S	Radikalenerlaß	49 Lehrerstud.	2 Variationen von Publikumsapplaus, 2 Sprecher	2 Variationen von Publikumsapplaus, 2 Sprecher	Applaus ist einflussfördernd	v. Rosenstiel & Rüttinger, 1974
6	L H S	Radikalenerlaß	128 Augsburgs Bürger	9 Variationen von Publikumsapplaus und Mißfallenskundgabe; 2 Sprecher	9 Variationen von Publikumsapplaus und Mißfallenskundgabe; 2 Sprecher	Applaus ist einflussfördernd, insbesondere, wenn der andere Sprecher neutral behandelt und das Publikum positiv bewertet wird	v. Rosenstiel & Stocker-Kreischgauer, 1976, 1977
7	S	Entscheidung über einen Stellenbewerber	136 Studenten	3 Variationen verbater Zustimmung eines Moderators gegenüber 2 Sprechern	3 Variationen verbater Zustimmung eines Moderators gegenüber 2 Sprechern	Zustimmung erhöht den Einfluß	Stocker-Kreischgauer 1975

Tabelle 1 forts.

Vpn führen eine direkte (D), schriftliche (S) oder computervermittelte (C) Diskussion im Labor

Nr.	Medien	Thema	Versuchspersonen	Bedingungen	Wirkungen	Autoren
8	D	Verschiedene Probleme der Studienorganisation	30 (6 WiSo-Studenten, 24 Oberschülerinnen) in Triaden (pro, contra, neutral)	Sympathie Meinungsdistanz	bei großer Meinungsdistanz fördert Sympathie den Einfluß	Brandstätter, H., Molt, W., v. Rosenstiel, L., Rütting B., Schuler H., Stocker-Kreichgaue G., 1971
9	S	Entscheidung über einen Stellenbewerber	137 (WiSo-Studenten, Bankfilialleiter, Kontaktstudiumsteilnehmer) in Triaden (pro, contra, neutral)	Sympathie	Sympathie fördert den Einfluß, dies insbesondere in der ersten Diskussionshälfte	Schuler, H., 1975
10	C	Entscheidung über einen Stellenbewerber	80 Studenten Dyaden (Computerprogramm als Partner)	Ähnlichkeit, Kompetenz, Erwartung dem Partner später zu begegnen	Ähnlichkeit provoziert Sympathie und fördert den Einfluß. Erwartung einer Begegnung mindert den Einfluß. Anfangssympathie korreliert mit Endsympathie höher bei unähnlichen als bei ähnlichen Partnern	Schuler, H. & Peltzer, U., 1975
11	C	Entscheidung über einen Stellenbewerber	80 Studenten Dyaden (Computerprogramm als Partner)	Ähnlichkeit und Freundlichkeit des Partners	Ähnlichkeit provoziert Sympathie. Unähnliche freundliche Partner haben mehr Einfluß als ähnliche unfreundliche. Freundliche Bemerkungen des Partners lösen freundliche Bemerkungen d. V. aus. Auf Entgegenkommen bzw. Zurückweichen folgt häufig eine freundliche bzw. unfreundliche Bemerkung. Anfangssympathie korreliert mit Endsympathie höher bei unähnlichen als bei ähnlichen Partnern.	Peltzer, U. & Schuler, H., 1976

Tabelle 1 forts.

Vpn führen eine direkte (D), schriftliche (S) oder computervermittelte (C) Diskussion im Labor

Nr.	Medien	Thema	Versuchspersonen	Bedingungen	Wirkungen	Autoren
12	C	Entscheidung über Stellenbewerber	ca. 140 WiSo-Studenten Dyaden (Computerprogramm als Partner)	Ähnlichkeit, Freundlichkeit und Rückmeldung von Entgegenkommen	Ergebnisse liegen noch nicht vor	Brandstätter, H., Problem und Entscheidung (in Vorbereitung)
13	D	Disziplinargerichtsentscheidung	Lehrerstudenten Dyaden (Partner instruierter Helfer), 69 Vpn	Nonverbale Freundlichkeit; Teilnehmer und Beobachter	Der freundliche Partner ist bei interagierenden und beobachtenden Vpn beliebter und einflußreicher, anhaltend noch nach 8 Wochen (Nachbefragung), Beobachter schicken die Fragebogen eher und häufiger zurück	Schuler, H. & Peltzer, U., 1976

Vpn führen eine direkte Diskussion im Feld (D<sub>F</sub>)

14	D <sub>F</sub>	Verschiedene Entscheidungsprobleme	16 Vierergruppen	Keine Manipulation, Freundlichkeit nach Videoband registriert (Bales)	keine signifikante Beziehung zwischen Freundlichkeit und Konsensus	Molt, W., Rüttinger, B. & Brand, R., 1975 Rüttinger, B. 1976
----	----------------	------------------------------------	------------------	---	--	---

Problem und Entscheidung  
1976, Heft 18, S. 1 - 22

Literatursammlung zum Augsburger Projekt "Gruppenentscheidung"

Stand Dezember 1976

1. Albers, G., Brandstätter, H., Peltzer, U. 1975. Zum Problem der Messung von Einstellungsänderungen durch Meßwiederholung. Problem und Entscheidung 14, 9-16
2. Brandstätter, H., Molt, W., v. Rosenstiel, L., Rüttinger, B., Schuler, H., Stocker-Kreichgauer, G., 1971. Der Einfluß in Entscheidungsgruppen als Funktion der Sympathie und des Unterschieds in den Handlungspräferenzen. Problem und Entscheidung 6, 2-71
3. Brandstätter, H., 1972. Grundplan für Experimente zur Gruppenentscheidung. Problem und Entscheidung 8, 33-45
4. Brandstätter, H., Molt, W., v. Rosenstiel, L., Rüttinger, B., Schuler, H., Stocker-Kreichgauer, G., 1972. Verbale Aggression im Wortprotokoll einer Diskussionsdiskussion und Einstellungsänderung des Lesers. Problem und Entscheidung 8, 1-32
5. Brandstätter, H., 1974. Augsburger Forschungsprojekt "Gruppenentscheidung". Ein Zwischenbericht. Problem und Entscheidung 12, 1-4
6. Brandstätter, H. u. Rüttinger, B., 1974. Verbale Aggression als Mittel der Beeinflussung in Gruppendiskussionen. Zeitschrift für Sozialpsychologie, Bd. 5, H. 1, 48-54
7. Brandstätter, H., 1975. Medieneffekte in der Bewertung der Argumente einer Wahlkampfdiskussion. Zeitschrift für Sozialpsychologie, Bd. 6, Heft 1, 43-50
8. Brandstätter, H., 1976. Soziale Verstärkung in Diskussionsgruppen. In: Brandstätter, H. u. Schuler, H. Entscheidungsprozesse in Gruppen. Zeitschrift für Sozialpsychologie, Beiheft 2, 65-82
9. Brandstätter, H., 1976. Das Augsburger Forschungsprojekt "Gruppenentscheidung". Eine Zwischenbilanz. Problem und Entscheidung, 1976, Heft 18, S. 1 - 22
10. Brandstätter, H., Die Wirkungen von Ähnlichkeit, Freundlichkeit und Entgegenkommen des Diskussionspartners auf die Änderung von Entscheidungspräferenzen. In Vorbereitung.
11. Brandstätter, H. Social emotions in persuasive argumentation: A review of the Augsburg research project on discussion. In: Brandstätter, H., Davis, J.H., Schuler, H. (Eds.) Social decision processes. In Vorbereitung.
12. Grovermann, W.A., Schuler, H. 1974. Persönlichkeitskorrelate der Reaktionen auf soziale Verstärkung. Problem und Entscheidung 12, 55-67
13. Molt, W., Rüttinger, B. u. Brand, R., 1975. Entscheidungsverläufe in realen Entscheidungssituationen. Problem und Entscheidung 14, 108-127
14. Peltzer, U., Schuler, H., 1974. Personwahrnehmung, Diskussionsverhalten und Präferenzänderung in Dyaden (LIDIA II). Problem und Entscheidung 1974, 12, 38-54
15. Peltzer, U., Schuler, H., 1976. Zur Bedeutung nonverbaler Verhaltensmuster für die Urteilsbildung der Teilnehmer und Beobachter von Diskussionen. Problem und Entscheidung 18, S.79-119
16. Peltzer, U., Schuler, H., 1976. Personwahrnehmung, Diskussionsverhalten u. Präferenzänderung in Dyaden (LIDIA II). In: Brandstätter, H. u. Schuler, H., Entscheidungsprozesse in Gruppen, Zeitschrift für Sozialpsychologie, Beiheft 2, 105-117
17. v. Rosenstiel, L., 1972. Experimentalpsychologische Untersuchungen von Gruppenentscheidungen. In: Bericht über die 14. Tagung experimentell arbeitender Psychologen vom 26. bis 29. März 1972 in Regensburg. Psychologische Rundschau, 1972, 307-308
18. v. Rosenstiel, L., Rüttinger, B., 1974. Die Wirkung von Applaus für Beiträge in Fernsehdiskussionen auf die Einstellungsänderung der Zuschauer. Problem und Entscheidung 12, 5-25
19. v. Rosenstiel, L. Augsburger Forschungsprojekt "Gruppenentscheidung". Ein weiterer Zwischenbericht. Problem und Entscheidung 14, 1-8
20. v. Rosenstiel, L., Stocker-Kreichgauer, G. unter Mitarbeit von G. Albers, 1975. Der Einfluß stellvertretender sozialer Verstärkung auf den Entscheidungsverlauf der Beobachter von Gruppendiskussionen. Problem und Entscheidung 14, 17-77
21. v. Rosenstiel, L. u. Rüttinger, B., 1976. Die Wirkung von Applaus für Beiträge in Fernsehdiskussionen auf die Einstellungsänderung der Diskussionsbeobachter. In: Brandstätter, H. u. Schuler, H., Entscheidungsprozesse in Gruppen. Zeitschrift für Sozialpsychologie, Beiheft 2, 83-95
22. v. Rosenstiel, L. u. Stocker-Kreichgauer, G., 1976. The influence of vicarious social reinforcement by an audience on the preferences of subjects observing a controversial discussion as a function of the evaluation of this audience. In: Brandstätter, H., Davis, J.H., Schuler, H. (Eds.) Social decision processes. In Vorbereitung.
23. Rüttinger, B., 1972. Wahrgenommene Aggression und Einstellungsänderung. Problem und Entscheidung 8, 46-56
24. Rüttinger, B., 1973. Wahrgenommene verbale Aggression und Einfluß in Entscheidungsgruppen. Ber. 28. Kongr. der Deutschen Gesellschaft für Psychologie. Bd. 3: Gruppendynamik und soziale Kognitionen, 83-90

25. Rüttiger, B., 1974. Die Wirkung verbaler Aggressionen auf den Sprechereinfluß und den Sprechereindruck in Entscheidungsgruppen. Diss. Augsburg
26. Rüttiger, B., 1977. The impact of friendliness in group decision on group consensus: A field study. In: Brandstätter, H., Davis, J.H., Schuler, H. Social decision processes. In Vorbereitung.
27. Rüttiger, B., 1976. Der Einfluß der Freundlichkeit im Diskussionsverlauf auf die Annäherung der Präferenzen in Entscheidungsgruppen: eine Felduntersuchung. Problem und Entscheidung 18, S. 121 - 129
28. Schuler, H., 1972. Sympathie als Bedingungsvariable für Einfluß in Gruppenentscheidungen. Problem und Entscheidung 8, 57-77
29. Schuler, H., 1973. Sympathie als Bedingungsvariable für Einfluß in Gruppenentscheidungen. Ber. 28. Kongr. der Deutschen Gesellschaft für Psychologie. Bd. 3: Gruppendynamik und soziale Kognitionen, 74-83
30. Schuler, H., 1973. Sympathie in Entscheidungsgruppen. Diss. Augsburg.
31. Schuler, H., 1974. Soziale Verstärkung und Diskussionsverhalten bei simulierter Interaktion (LIDIA I) Problem und Entscheidung 12, 26-37
32. Schuler, H., 1975. Sympathie und Einfluß in Entscheidungsgruppen. Zeitschrift für Sozialpsychologie, Beiheft 1.
33. Schuler, H. u. Peltzer, U., 1975. Ähnlichkeit, Kompetenz und die Erwartung künftiger Interaktion als Determinanten von Diskussionsverhalten und Partnerbeurteilung (LIDIA III) Problem und Entscheidung 14, 78-107
34. Schuler, H., Peltzer, U., 1976. The effects of friendly vs. unfriendly nonverbal behavior on partner's decision making preferences in a dyadic interaction experiment. In: Brandstätter, H., Davis, J.H. u. Schuler, H. (Eds.) Social decision processes. In Vorbereitung.
35. Stocker-Kreichgauer, G., 1976. Stellvertretende Verstärkung und Einfluß in Entscheidungsgruppen. Diss. Augsburg.
36. Stocker-Kreichgauer, G., v. Rosenstiel, L., 1976. Der Einfluß der Sprecherfreundlichkeit auf den Entscheidungsverlauf der Beobachter von Gruppendiskussionen. Problem und Entscheidung 18, S. 23 - 77
37. Wißner, B., v. Rosenstiel, L., 1974. Zur Distanz bestimmter Formen sozialer Verstärkung. Problem und Entscheidung 12, 68-82

- Diskussionsbeiträge zu Augsburger Forschungsarbeiten erschienen in:
- a) Brandstätter, H. Schuler, H. (Hgb.) Entscheidungsprozesse in Gruppen. Zeitschrift für Sozialpsychologie, Beiheft 2, 1976
  38. Borchherding, Katrin (1976) Diskussions zu: L. v. Rosenstiel und B. Püttinger Die Wirkung von Applaus für Beiträge von Diskussionsdiskussionen auf die Einstellungsänderung der Diskussionsbeobachter, S. 96 - 98
  39. Brandstätter, H. Diskussion zu: U. Peltzer und H. Schuler Personwahrnehmung, Diskussionsverhalten und Präferenzänderung in Dyaden (LIDIA II), S. 118 - 120
  40. Schuler, H. Diskussion zu: L. v. Rosenstiel und B. Püttinger. Die Wirkung von Applaus für Beiträge in Fernsehdiskussionen auf die Einstellungsänderung der Diskussionsbeobachter, S. 99 - 104
  - b) Brandstätter, H., Schuler, H., Davis, J.H. Social decision processes. In Vorbereitung.
  41. Kaminski, G. Diskussion zu: Brandstätter, H. Social emotions in persuasive argumentation. A review of the Augsburg research project on discussion. In: Brandstätter, H., Davis, J.H., Schuler, H. (Eds.) Social decision processes. In Vorbereitung.
  42. Stevenson, G. Diskussion zu: v. Rosenstiel, L. u. Stocker-Kreichgauer, G. 1976. The influence of vicarious social reinforcement by an audience on the preferences of subjects observing a controversial discussion as a function of the evaluation of this audience. in: Brandstätter, H. Davis, J.H., Schuler, H. (Eds.) Social decision processes. In Vorbereitung.
  43. Morley, J. Diskussion zu: Schuler, H., Peltzer, U. 1976. The effects of friendly vs. unfriendly nonverbal behavior on partner's decision making preferences in a dyadic interaction experiment. in: Brandstätter, H. Davis, J.H. u. Schuler, H. (Eds.) Social decision processes. In Vorbereitung.