

Ringvorlesung Psychologie:

Zwischenpersönliche Konflikte, Verhaltensweisen und Lösungswege

Herr Prof. Dr. Helmut Lamm
21.12.2005

Zu dieser Vorlesung gehört ein Anhang „lamm_psychologie_anhang_051221.pdf“.

- **Themen in der Sozialpsychologie**

(vgl. Anhang 5.)

- Wichtig:**
- 01. **Aggression**
 - 02. **Beeinflussung**
 - 11. **Altruismus**
 - 12. **Kommunikation**
 - 13. **Konflikt**
 - 14. **Gruppenzwänge**

⇒ alles andere sind **zugeordnete Bereiche**

⇒ in dieser Vorlesung: **Interaktion** (=Verhalten *durch* Denken und Fühlen, und *begleitet* von Denken und Fühlen, das Folgen hat)

- Inhalt der Vorlesung:
- **eigener Konfliktfall**
 - **Analyseaufgabe**
 - Rahmen vorbereiten und **allgemeine Konfliktanalysen**

- **Übung**

1. Darstellung eines eigenen Konfliktfalls anhand Anhang 1.
2. Analyse des eigenen Konflikts anhand Anhang 2.

- **Interessens-/ Handlungs-Konflikte**

⇒ Def.: **unvereinbar scheinende Handlungspläne** („HP“)

⇒ im Ggs. zu Meinungskonflikten

⇒ **Strategie** ist die **Art** des **Umgangs** mit einem **Konflikt** (aber **nicht**: rational geplanter HP)

⇒ nach **PRUITT/ RUBIN** gibt es dafür **vier Grundkategorien**:

- **Kämpfen**
 - Versuch, eigene HP durchzusetzen (von „harten“ bis „weichen“ Varianten, von Einschmeicheln bis zur körperlichen Gewalt)
- **Nachgeben**
 - Akzeptanz des HP der anderen Person
- **Problemlösung**
 - Suche nach HP, der beide HP's vereinigt
- **Vermeidung**
 - passives Verhalten, Ausstieg

⇒ meistens werden **mehrere Strategien parallel** benutzt

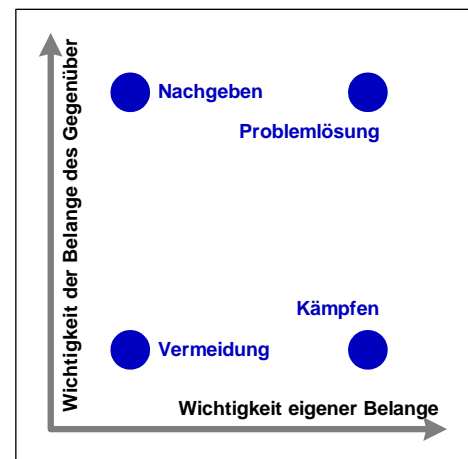
- **Faktor, welche Strategien** eingesetzt werden:

Theorie des „zweifachen Anliegens“

(„**dual-concern-model**“): Wie wichtig sind die eigenen und wie wichtig die Interessen (=positives Konfliktergebnis) des Anderen?

In einer eigenen Untersuchung mit 193 Befragten ergab sich eine Verteilung des Vorkommens von:

Nachgeben:	kaum
Vermeidung:	kaum
Problemlösung:	33%
Kämpfen:	60%



In einer Detailuntersuchung bei den beiden häufigsten Fällen ergab sich die Strategie-Verteilung von:

Problemlösung:	Kämpfen:	19%
	Problemlösung:	57%
Kämpfen:	Kämpfen:	51%
	Problemlösen;	24%

- **Motivkonstellationen** als ein Ursachenfaktor (Eigenorientierung vs. Partnerorientierung) in Rubin et al; daneben das „**perceived feasibility-Model**“ (**wahrgenommene Machbarkeit**)
 ⇒ wahrgenommene Wahrscheinlichkeit einer Person für das **Erreichen** der **eigenen Ziele** (im Falle von „Kämpfen“ muß sie z.B. hoch sein – nähme der Proband an, er verlöre beim Kampf, würde er diese Strategie nicht wählen)

- Es gibt **drei Typen** des „**Problemlösens**“

- Einigung auf **Verfahren**, wie „**Gewinn**“ festgestellt werden soll (meist unter Nutzung **sozialer Normen**)
 - ⇒ dann anwendbar, wenn beide **Partner bestimmte Regeln anerkennen** (sei es in der Beziehung oder im sozialen Umfeld)
 - beziehungsspezifische Normen finden sich z.B. praxisnah in Jurek **BECKERS** („Jakob der Lügner“) „**Schlaflose Tage**“
 - auch: Klärung der Frage, wer von den Eltern das Kind an Weihnachten bekomme durch einen italienischen Richter mittels geworfener Münze: **Zufall** als **Minimalkonsens**
- **Kompromißfindung durch Verhandeln**
Konzessionen erwirken und akzeptieren – mit weniger als dem eigentlich erwünschten begnügen
 - ⇒ geht nur, wenn **Zwischenpositionen möglich** sind, der Konfliktgegenstand also abstufbar ist
 - z.B. Lautstärkeskala bei akustischer Störung
 - z.B. „Anzahl Zigaretten“ oder „Dauer Fensteröffnung am Tag“ bei Konflikt zwischen Raucher/ Nicht-Raucher
- **Integratives Problemösen** (sodaß Lösung mit *zugrundeliegenden* Interessen beider im Einklang)
 - ⇒ z.B.: Zwei Schwestern streiten um Orangen – naheliegende Lösung: jede bekommt die Hälfte der Orangen und beide sind zufrieden; die eine macht aus ihrem Anteil nun Saft, die andere bäckt aus den Schalen ihres Anteils einen Kuchen.
 - besser: die eine bekommt allen Saft, die andere alle Schalen
 - erste Lösung war **fair**, aber **nicht optimal**

- ⇒ meist ist nur **teilweise** eine **integrative** Lösung möglich
 - wengleich das integrative Potential eines Konflikts meist größer ist als man annimmt
 - Rubin et al: „...integrative Problemösung zu betreiben ist angeraten...“
 - Aufwand für das Herausarbeiten neuer Alternativen ist nötig

⇒ **Varianten** integrativer Problemlösung:

- **„Kuchen vergrößern“**
 Konflikte gründen sich oft auf zu **geringe Ressourcen** (=„Verteilungskonflikte“) – ergo: Ressourcen vergrößern!
 → z.B.: Sie will an die See, er in die Berge;
 Lösung: Urlaub verlängern und beides machen
- **„unspezifische Ersatzleistung“**
 Einer kriegt, was er will und der andere bekommt Ausgleich „in anderer Münze“
 → z.B.: Angestellter soll Mittagspause grundsätzlich durcharbeiten;
 Lösung: er bekommt zusätzlich Geld („Erstattung von Verzichtskosten“)
- **„Kuhhandel“** („Logrolling“¹)
 Im Falle mehrerer Streitpunkte gibt jeder bei demjenigen Punkt nach, der für den jeweils anderen wichtiger ist
- **„Kostenverringern“**
 Einer gibt nach, aber seine Verzichtskosten werden verringert
 → z.B.: Ehepaar wie oben – er möchte deswegen nicht an die See, sondern in die Berge, weil es an der See immer so laut ist; Verzichtskosten zu verringern bedeutet i.d.F., z.B. ein ruhiges Ferienhaus ohne andere Gäste zu suchen
- **„Interessensüberbrückung“** („Bridging“)
 nach Rubin: keine Partei erzielt die anfängliche Forderung, sondern eine neue Alternative wird erarbeitet, bei der zugrundeliegenden Interessen beider befriedigt werden (bspw. im Orangenkonflikt: Saft die eine, Schalen die andere)
 → Weg zur Lösung ist die Umformulierung der anfänglichen Streitfrage aufgrund der Analyse der zugrundeliegenden Bedürfnisse
 → Kommunikations- und Denkprozeß auf dem Weg zu einer Lösung:
 bspw. Vater und Sohn: Sohn will ein Motorrad, Vater lehnt das ab

Sohn will...	Vater will...
...Lärm produzieren	...Ruhe
...Aufmerksamkeit bei den Nachbarn erwecken	...unbeachtet bleiben
...Eindruck auf ihm wichtige Personen machen...	...ist für Vater OK
...eine Hebung des Selbstwertgefühls...	...ist für Vater OK
...Fußballstar werden...	...ist für Vater OK

Es sind die zugrundeliegenden Interessen eines „vordergründigen“ Interesses immer weiter zu untersuchen. Ziel ist also eine Interessenkonstellation, bei der das jeweils andere Interesse nicht mit Interessenkollisionen des Partners verbunden ist.

¹ In politics, advance agreement by legislators to vote for one another's bills. **Logrolling** is most common when legislators are trying to secure votes for bills that will benefit their home districts. For example, a group of congressmen from the Middle West pushing for higher dairy prices and a group of southern congressmen supporting higher tobacco prices might make a logrolling agreement in order to get both bills passed. [bartleby.com]