

GfeO

Gesellschaft für empirische
Organisationsforschung

Auszug aus dem Vortrag:

Wahrnehmen und Entscheiden im Konflikt: Grundlegende psychologische Mechanismen und deren direkte praktische Anwendbarkeit für Mediatoren

Überblick

Gfeo

Kognitive Informationsverarbeitung determiniert Verhalten im Konflikt
(Fischer et al., 2011)

Heuristische Informationsverarbeitung erschwert Konfliktlösung drastisch
(Frey, 1986)

Situativer Kontext determiniert selektive Informationsverarbeitung stärker
als Dispositionen (Fischer & Greitemeyer, 2011)

Mediator: Strukturierung des Kontextes
→ ausgewogene Informationsverarbeitung
→ Optimierte Konfliktlösung

Entscheidungsheuristiken

Gfeo



Verfügbarkeitsheuristik

Repräsentativitätsheuristik

Ankerheuristik

Prospect Theorie

Beziehungsbeispiel: Konflikt

Gfeo

Kognition
Emotion
Motivation
Verhalten

Folgen selektiver Informations- verarbeitung in der wirklichen Welt

Gfeo



Immobilienkrise

Finanzkrise

Weltweite Auswirkungen



Weinweg 21, 93049 Regensburg



info@gfeo.de



(+49) 176 324 629 94

Folgen selektiver Informationsverarbeitung in der wirklichen Welt

GfeO



 Weinweg 21, 93049 Regensburg  info@gfeo.de  (+49) 176 324 629 94

- Systematische Suche nach meinungskonsistenten Informationen
(selective exposure; Festinger, 1957; Frey, 1986)

- Systematische Überbewertung der Qualität meinungskonsistenter Informationen
(biased assimilation; Ditto et al., 1998; Lord et al., 1979)



Selektive Informationsverarbeitung

- **Confirmation Bias**
- **Bestätigungstendenz**
- „**blind für Gegenstandpunkte**“
- **reduzierte Kritikfähigkeit**
- **Reduzierte Wahrscheinlichkeit für Konfliktlösung**
- **Win-Win Lösungen werden unwahrscheinlicher!**



Phänomen tritt vielfältig auf, z.B.:

Individualentscheidungen

(Fischer et al., 2008a,b,c)

Gruppenentscheidungen

(z.B. Schulz-Hardt et al., 2000)

Einstellungen

(Fischer et al., 2008b; Lundgren & Prislin, 1998)

Stereotypen

(Johnston, 1996)



Anwendungsbereich

Gfeo

Praktische Relevanz, z.B.:

- **verringerte Wahrscheinlichkeit einer Entscheidungsänderung**
- **verringerte Entscheidungsgüte** (Kray & Galinski, 2003)
- **erhöhte Risikobereitschaft bei Entscheidungen** (Janis, 1982)
- **„Escalation of Commitment“** (z.B. bei Konflikten/Investitionen)



Weinweg 21, 93049 Regensburg



info@gfeo.de



(+49) 176 324 629 94

Psychologische Prozesse

Motivationale Perspektive

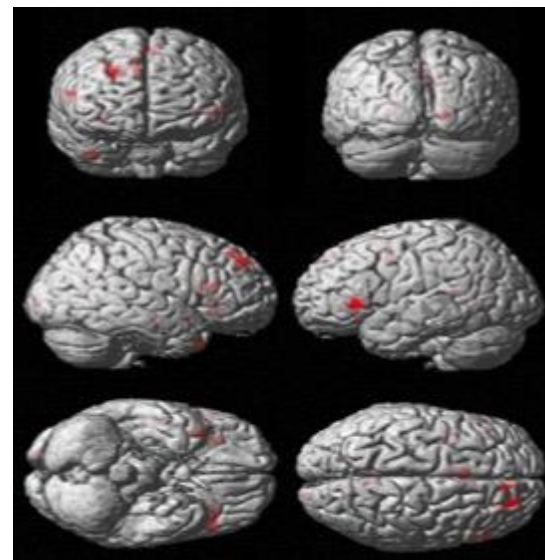
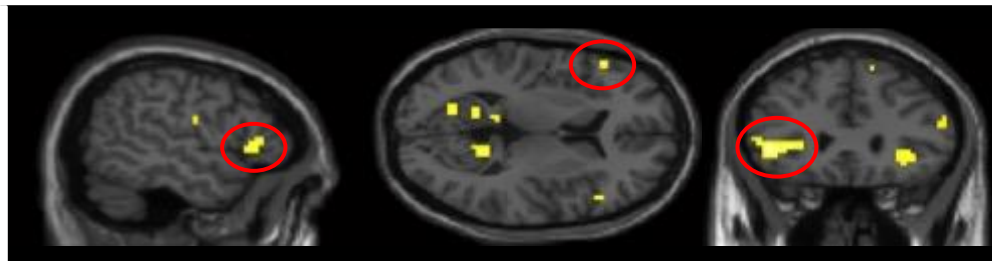
- ◆ Dissonanzreduktion (Festinger, 1957; Frey, 1986)
- ◆ Mood repair (Jonas et al., 2006)

Kognitive Perspektive

- ◆ Kritischere Testung inkonsistenter Informationen (Fischer et al., 2005, 2008b)
- ◆ Asymmetrische Gedächtnisprozesse (Fischer et al., 2011)

„Wir machen Fünfe gerade“

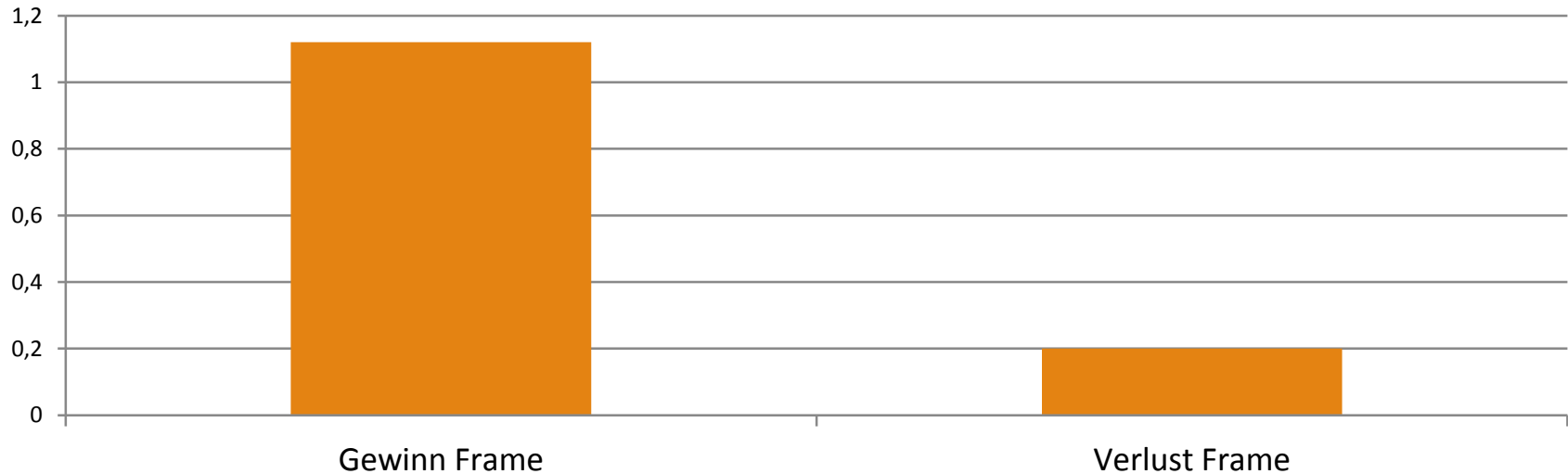
Differenzielle neuronale Aktivierung bei konfligierenden Informationen (Fischer et al., 2013)



Areal	Hemisphäre	x	y	z	Z
Inferior Frontal Gyrus – BA 45	links	-45	29	1	4,27
Inferior Frontal Gyrus	links	-27	26	1	4,07
Inferior Frontal Gyrus – BA 47	links	-36	29	1	3,92

Anmerkung: $p = .05$, FWE-corr. (clusterlevel)

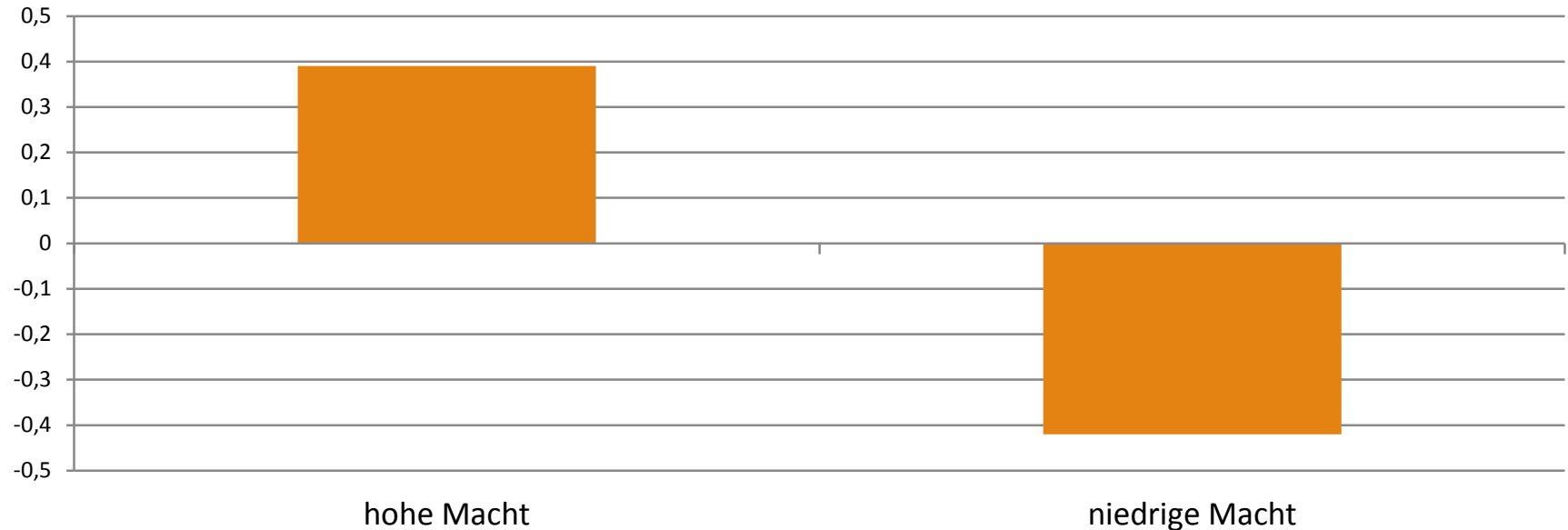
2008a, JESP)



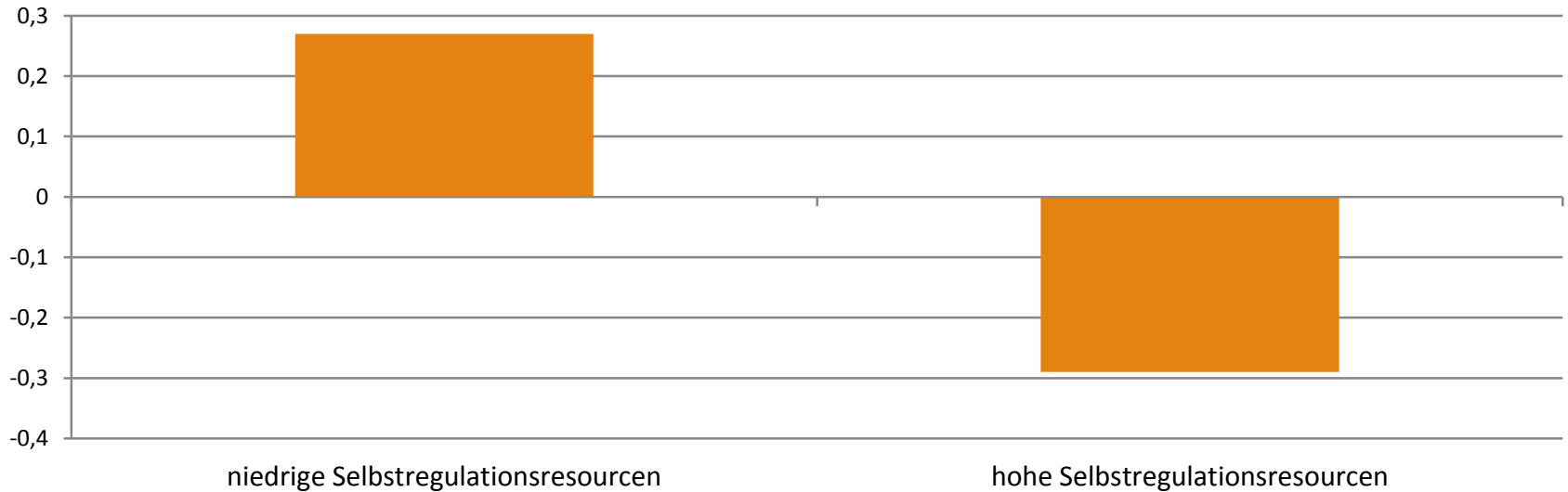
b. Entscheidungsmacht (Fischer et al.,

Gfeo

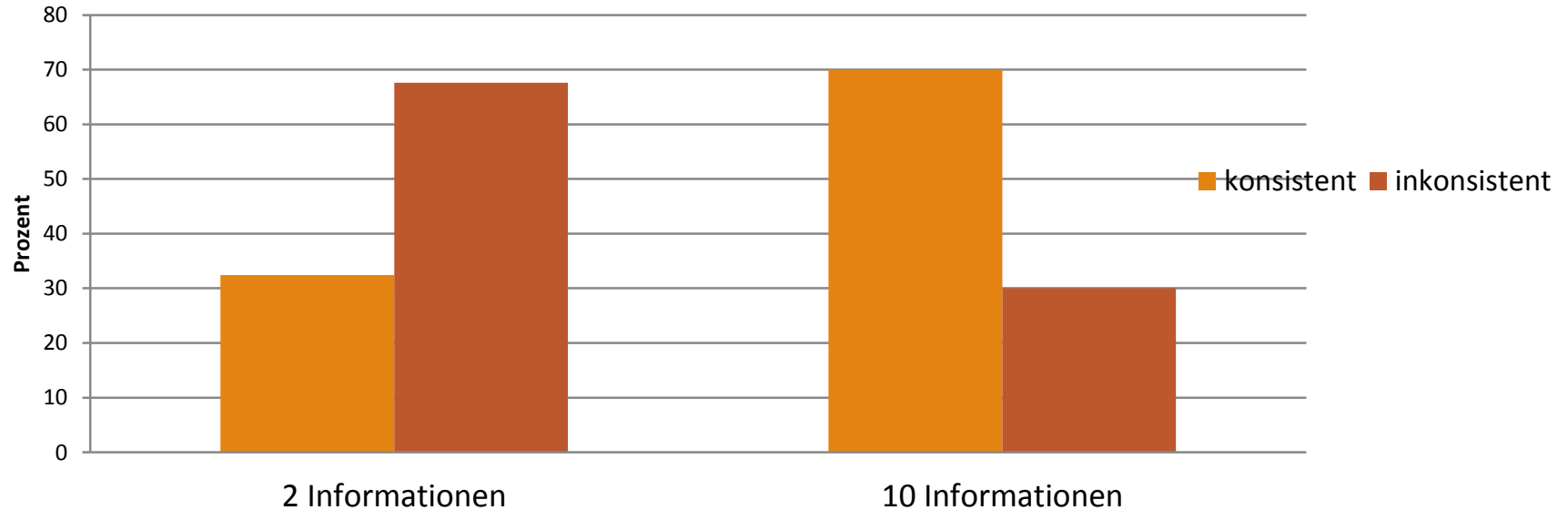
2011, RR, JESP)



c. Verringerte Selbstkontrolle – Ego Depletion (Fischer et al., 2008c, JPSP)



d. Informationsmenge (Fischer et al., 2008b, JPSP)



Wie kann eine dritte Person (Mediator) dieses Wissen aktiv zur Konfliktlösung einsetzen?

Mediator verändert nicht Personen (Konfliktparteien), sondern schafft optimalen Kontext zur ausgewogenen Informationsverarbeitung.

Fokus auf **Gewinmöglichkeiten** bei einer Einigung – Vermeidung von Verlustszenarien/Bedrohungsszenarien (Priming).

Reduktion der Informationseinheiten auf eine **überschaubare Menge**.

Keine Verhandlungen, wenn Konfliktparteien „ermüdet“ sind.

Subjektive Reduktion von **Machtunterschieden** zwischen Konfliktparteien („wir sitzen alle in einem Boot“).



- ✓ Einsatz von **Debiasing Techniken**
- ✓ Vermeidung von **Reaktanzcues**
- ✓ Denken in „veränderbaren“ und „unveränderbaren“ Welten induzieren
- ✓ Vermeidung von **Aggression/Frustration/wahrgenommene Unfairness** so weit möglich
- ✓ ...

Prof. Dr. Peter Fischer



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!