



Entscheidungsprozesse in Gruppen

1. Horizontaler Konformitätsdruck: Mehrheitseinfluss

Experiment (Asch 1952): Eine einzelne „naive“ Versuchsperson wird mit einer offensichtlich falschen Mehrheitsantwort von gleichgestellten Personen (die jedoch Konföderierte des Versuchsleiters sind) konfrontiert.

Frage: Wie verändert sich die Antwort der Versuchsperson im Vergleich zu der Kontrollgruppe ohne sozialen Einfluss?

Ergebnis: Die Versuchsperson hatte eine durchschnittliche Fehlerrate von 37% gegenüber einer Fehlerrate von 0.7% in der Einzelsituation.

Erklärung: a) Die Einschätzung der anderen wird als Information aufgenommen.
b) Konformität mit Verhaltensnorm der Gruppe (Andere Experimente zeigen, dass Mitglieder, die sich auf Dauer unkonform verhalten aus der Gruppe ausgeschlossen werden).

Erklärung a teilweise entkräftet, da sobald ein weiteres Gruppenmitglied von der Mehrheitsmeinung abweicht (egal ob es die Meinung der VP teilt oder eine weitere Ansicht äußert) die Fehlerrate der VP auf 5% sinkt.

Versuchsanordnung	

2. Gruppenpolarisierung

„Wie kann sich eine Gruppendiskussion auf die Entscheidung der Gruppe auswirken?“

Bsp.: Vertreter der Studentenschaft sollen eine gemeinsame Position zur drohenden Einführung von Studiengebühren erarbeiten. Jeder ist von vorne rein gegen Studiengebühren eingestellt, jedoch in unterschiedlicher Intensität.

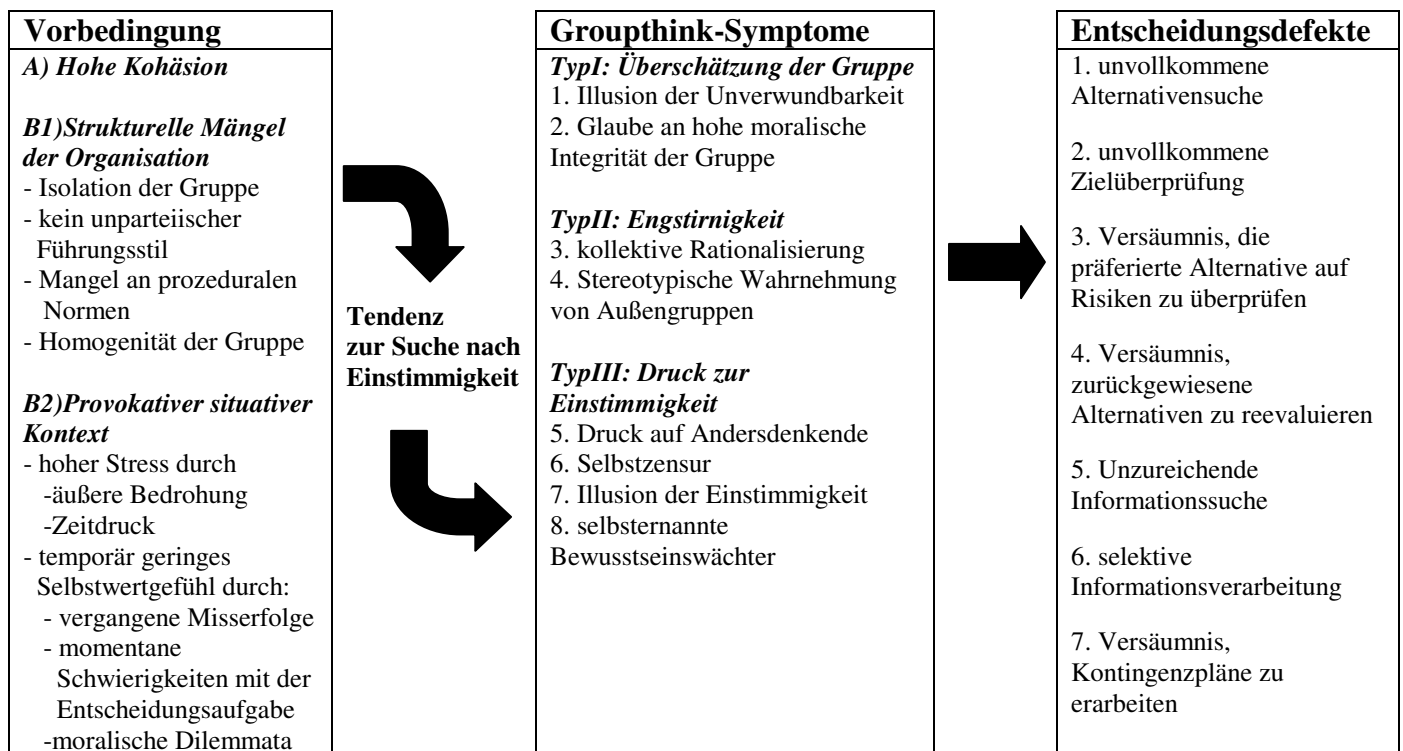
Frage: Welche Position wird eingenommen? (Mögliche rationale Einigung auf den Durchschnitt oder die geringste Ausprägung, als limitierender Faktor)

Ergebnis: Es wird eine Position eingenommen die extremer ist als der Durchschnitt: Die bereits vorher vorhandenen Tendenz wird verstärkt.

Erklärung: a) Informationseinfluss als Prozess der gegenseitigen Überredung (die während der Diskussion ausgetauschten Argumente überzeugen die anderen und führen zu einer Einstellungsänderung).
b) Theorie des sozialen Vergleichs: Man vergleicht seine Meinung mit der von anderen, und versucht sich positiv von diesen zu unterscheiden (positiv meint in diesem Zusammenhang extremer). Ursachen hierfür könnte sein, dass man bestrebt ist seine Beliebtheit oder Selbstbewusstsein zu erhöhen.

3. Groupthink

„Groupthink ist eine bestimmte Art von Denkmuster, in das Personen verfallen [können], wenn sie Mitglied einer hoch kohäsiven Gruppe sind, und wenn das Bestreben der Gruppenmitglieder nach Einstimmigkeit deren Motivation zu einer realistischen Alternativenbewertung übertönt.“ (Janis, 1972)



Groupthink Modell nach Janis (1982, S.244)

Geringe Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Entscheidung

(Angewendet auf die Fallstudie von Moorhead, Ference, Neck über den Absturz des Space Shuttle „Challenger“ im Jahr 1986.)

Anmerkungen:

- Nicht alle Vorbedingungen, Symptome oder Entscheidungsdefekte müssen vorhanden sein, um von Groupthink sprechen zu können. (Einige Vorbedingungen haben aber eher einen Charakter der Notwendigkeit: hohe Kohäsion/ Homogenität).
- Die Theorie des Groupthink macht keine Aussage über die Qualität der getroffenen Entscheidung, allein die Wahrscheinlichkeit die optimale Lösung zu finden sinkt (man kann aber auch immer aus falschen Gründen die richtige Entscheidung treffen).
- Das Groupthink-Modell wurde bisher nur in Fallstudien überprüft, eine Quantifizierbarkeit dieses Effektes ist somit nicht möglich.
- Das Modell von Janis wurde nach Erscheinen in einigen Punkten kritisiert und weiterentwickelt (u.a. von Moorhead), jedoch die Existenz des Groupthink-Effekt wird nicht bestritten.

Strategien zur Vermeidung von Groupthink: (Diskussion)