



Nicht widersprechen, aber überzeugen?:

Wie **Sympathie** auf Wahrnehmung und Äußerung von **Dissens** wirkt

Fachgruppentagung Sozialpsychologie
Freiburg September 2007

Gliederung

- Vorhandene Forschung und theoretische Annahmen
 - Dissens und Sympathie bei Gruppenentscheidungen
 - Wie wirkt Sympathie auf die Wahrnehmung von Dissens?
 - Wie wirkt Sympathie auf die Äußerung von Dissens?
- Experiment 1: Interagierende Dreiergruppen
- Experiment 2: Antizipierte Interaktion von Einzelindividuen
- Zusammenfassung und Diskussion

Effekte von **Dissens** auf Gruppenentscheidungen



Gegensätzliche Meinungen (**Dissens**) verbessern Gruppenentscheidungen, selbst wenn kein Gruppenmitglied die „richtige“ Meinung hat (Klocke, 2007; Schulz-Hardt, Brodbeck, Mojzisch, Kerschreiter, & Frey, 2006).

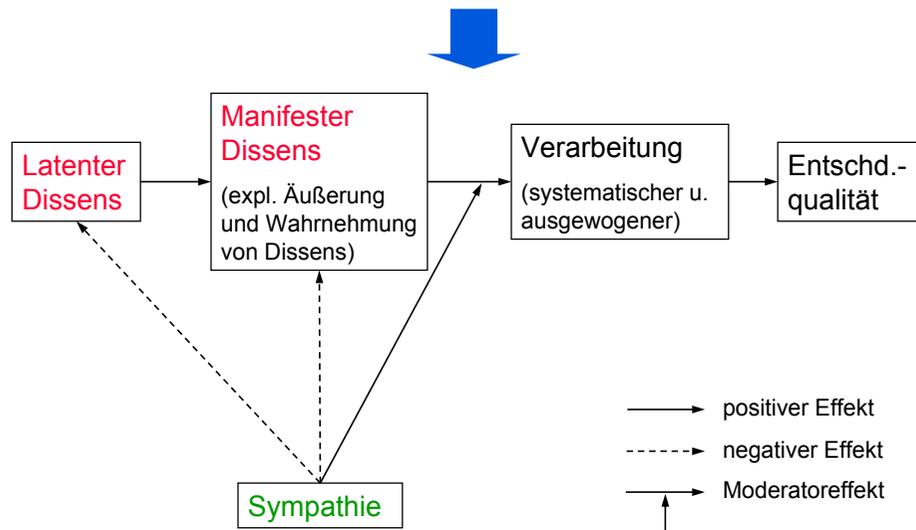
Sympathie und **Dissens** bei Gruppenentscheidungen

- Moderiert die **Sympathie** zwischen den Gruppenmitgliedern die Effekte von **Dissens** auf Gruppenentscheidungen?
- Forschung zu ähnlichen Variablen (z.B. **geteilte soziale Identität, Vertrautheit, Teamklima, Loyalität, Liebeshwürdigkeit**):
 - Uneindeutige Befunde zur Richtung des Effekts (e.g. David & Turner, 2001; Phillips, Mannix, Neale, & Gruenfeld, 2004; Ziegler, Diehl, & Ruther, 2002; Roskos-Ewoldsen, Bichsel, & Hoffman, 2002; Puckett, Petty, Cacioppo, & Fischer, 1983; Dooley & Fryxell, 1999; Nijstad, Selman, & De Dreu, subm. 2005; Jehn, Northcraft, & Neale, 1999).
- Mögliche Ursache: **Sympathie** wirkt unterschiedlich, wenn
 1. **Dissens latent** (= verschiedene Meinungen vorhanden) ist als wenn
 2. **Dissens manifest** (= explizit geäußert und wahrgenommen) wird.

Warum?

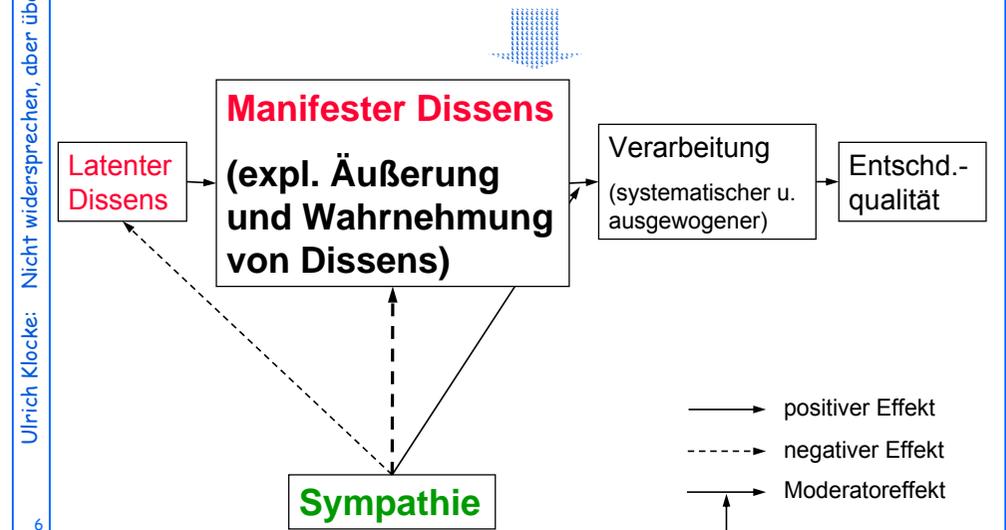
Modell zu Dissens und Sympathie bei Gruppenentscheidg.

1. Grundannahme: Begrenzte kognitive Kapazität
2. Grundannahme: Motiv nach kognitiver Konsistenz

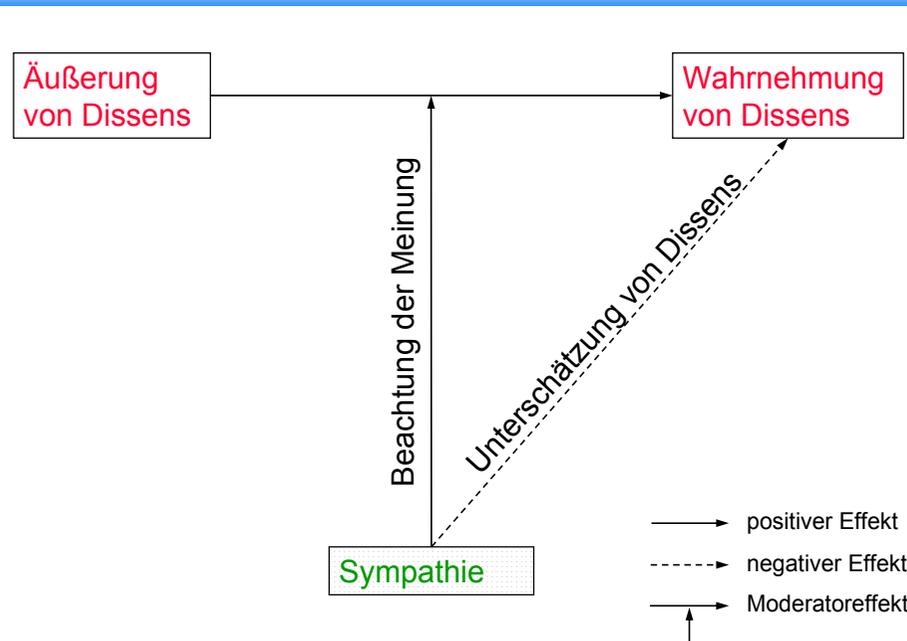


Modell zu Dissens und Sympathie bei Gruppenentscheidg.

1. Grundannahme: Begrenzte kognitive Kapazität
2. Grundannahme: Motiv nach kognitiver Konsistenz



1. Wie wirkt Sympathie auf die Wahrnehmung von Dissens?



Unterschätzung von Dissens and Beachtung der Meinung: Vorhandene Forschung

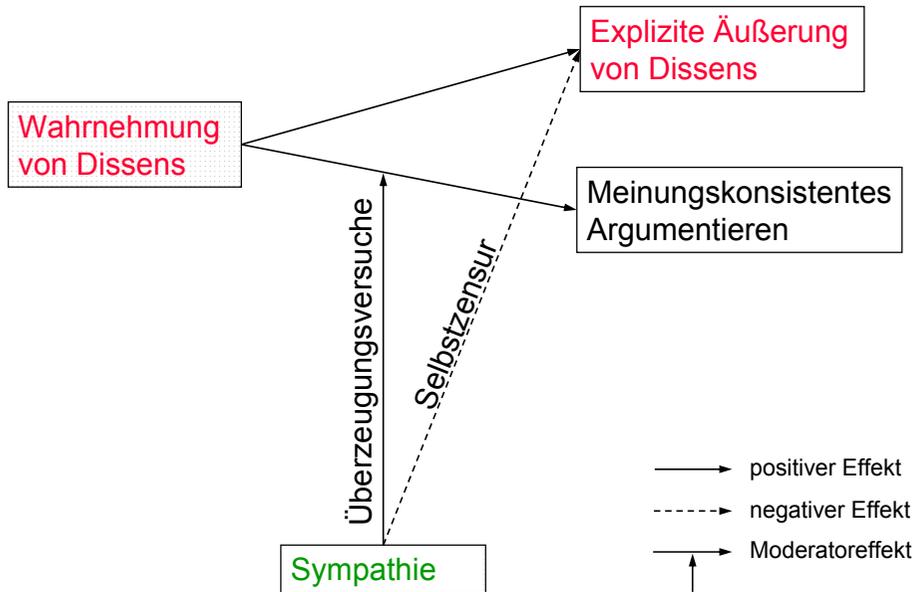
Unterschätzung von Dissens

- Bei **Intergruppenharmonie** werden Outgroups als ähnlicher zur eigenen Person wahrgenommen als bei Intergruppenkonflikt (Riketta, 2006).
- Die Erinnerung an **Dissens-** vs. Konsensargumente wird beeinflusst durch die Gruppenzugehörigkeit des Sprechers (**Ingroup** vs. **Outgroup**) (van Knippenberg and Wilke, 1992).

Beachtung der Meinung

- Mehr Zeit zur Verarbeitung der Botschaft eines **Ingroup-Mitgliedes** als eines Outgroup-Mitgliedes (Mackie, Gastardo-Conaco, & Skelly, 1992)
- **Kooperative Motivation** erhöht Offenheit für abweichende Meinung (Van Blerkom & Tjosvold, 1981) and Akkuratheit der Wahrnehmung der Meinung (Johnson & Johnson, 1989).

2. Wie wirkt **Sympathie** auf die **Äußerung von Dissens**?



Selbstzensur und Überzeugungsversuche: Vorhandene Forschung

Selbstzensur

- Mitglieder der sozialen Mehrheit von Entscheidungsgruppen sind zurückhaltender, **abweichende Informationen bzw. Meinungen zu äußern**, als Mitglieder einer sozialen Minderheit (Phillips, 2003; Thomas-Hunt, Ogden, & Neale, 2003).

Überzeugungsversuche

- Stärkere Überzeugungsabsicht gegenüber **Ingroup-Mitgliedern, die eine soziale Norm ablehnen**, als gegenüber Outgroup-Mitglieder (Marques, Abrams, & Seródio, 2001).

Experiment 1: Methoden (Klocke, 2007)

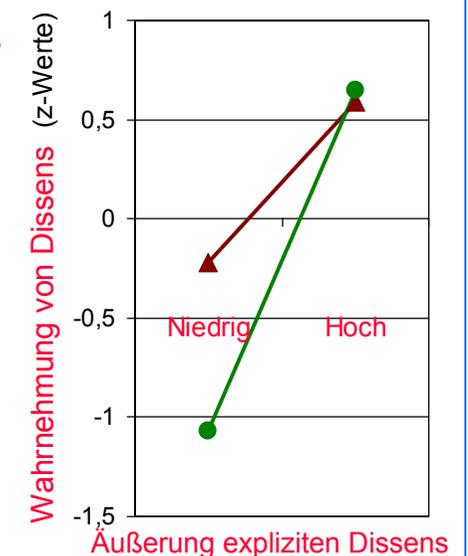
- 30 Gruppen mit je drei Mitgliedern, die sich vorher kannten
- Hidden Profile-Entscheidungsaufgabe: Einen von vier Bewerbern als Langstreckenpiloten auswählen (modifiziert von Schulz-Hardt et al., 2006)
- Manipulationen
 1. Zwei Trainingsinterventionen + Kontrollgruppe (hier irrelevant)
 2. **Latenter Dissens** vs. Konsens (durch die Informationsverteilung über die drei Mitglieder)
- Messungen
 - **Sympathie** vor der Diskussion (durch sieben wertende Adjektive, z.B. angenehm-unangenehm, Cronbach's $\alpha = .72$)
 - **Wahrnehmung von Dissens** (nach der Diskussion durch zwei Items + wahrgen. Meinung der anderen, Cronbach's $\alpha = .69$)
 - **Äußerung von explizitem Dissens** (Anteil abweichender Bewertungsäußerungen in der Diskussion, $ICC_u = .87$)
 - Potenzielle Kovariaten: Alter, Frauenanteil, Abiturnote, Anteil ψ

Exp. 1: Führt **Sympathie** zur *Beachtung der Meinung*, aber *Unterschätzung von Dissens*?

AV: **Wahrnehmung von Dissens**

	η^2	β
Äußerung expliziten Dissens	** .58	** .60
Sympathie (hoch ● vs. geringer ▲)	# .10	-.07
Expl. Dissens x Sympathie	* .15	# .20

$p < .10$, * $p < .05$, ** $p < .01$
(alle einseitig)

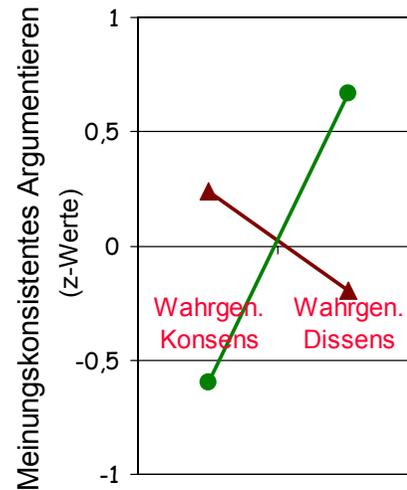


Exp. 1: Führt **Sympathie** bei **Dissens** zu **Überzeugungsversuchen**?

AV: Meinungskonsistentes Argumentieren = Anteil kommuniz. meinungskonsistenter Informationen zu allen kommunizierten Informationen ($JCCu = .89$)

	η^2	β
Wahrnehmung von Dissens	.07	# .24
Sympathie (hoch ● vs. geringer ▲)	.00	.19
Wahrn. Dissens x Sympathie	** .26	* .40

$p < .10$, * $p < .05$, ** $p < .01$
(alle einseitig)



Experiment 2: Ablauf und Stichprobe

1. Paar Tage vor Experiment: Persönlichkeitsfragebogen (Kovariaten)
 2. „Erstes Experiment zu Personenwahrnehmung“ (Manipulation Sympathie)
 3. „Zweites Experiment zu Gruppenentscheidung mit anderer Studentin als studentische Vertreter des Kuratoriums der Humboldt-Universität, die gemeinsame Position zu Studiengebühren vorbereiten sollen“
 4. Fragebogen zu Erwartungen und Wünschen an die Diskussion (Mediatorvariablen)
 5. Anhören „Anfangs-Statement Partnerin“ (Manipulation Äußerung von Dissens)
 6. Fragebogen zur Wahrnehmung der Meinung der Partnerin (Abhängige Variable)
 7. Aufnahme Anfangsstatement Vpn (Abhängige Variablen)
- ⇒ N = 77 Analysierbare studentische Vpn

Experiment 2: Experimentelle Variablen

1. **Sympathie** (vs. **Antipathie**)

- „Separates Experiment zu Personenwahrnehmung“
- Video-aufgezeichnete Selbstvorstellung „der anderen Vpn“
- Sympathisches vs. unsympathisches Verhalten: verbal und nonverbal (e.g. Argyle, 1988; Collins & Miller, 1994; Reysen, 2006; Schonbach, 1972; Ziegler et al., 2002)
- Manipulationskontrolle erfolgreich: $\eta^2 = .50$, $p < .001$

2. **Äußerung von Dissens** (vs. **Konsens**)

- Im vorherigen Audio-Statement „der Partnerin“
- Entweder übereinstimmend oder abweichend zur Vpn-Meinung

3. Explizitheit der Meinungsäußerung (nicht betrachtet)

- Äußerung der Meinung am Anfang und Ende des Statements (=explizit) versus lediglich Mehrheit der Argumente (4:2) zugunsten einer Meinung (= implizit)

Experiment 2: Quasiexperimentelle Variable

Persönliches Konsistenzmotiv

- Erweiterung des PFC (Preference for Consistency, Cialdini, Trost & Newsom, 1995) um Items zur Messung des Motivs nach Triaden-Balance: Selbst – Anderer – Objekt (Cronbach Alpha = .81)
 - “Ich fühle mich unwohl, wenn eine Person, die ich mag, in mir wichtigen Punkten anderer Meinung ist als ich.”
 - “Ich bevorzuge es, wenn eine mir unsympathische Person, mit der ich keinen Kontakt habe, andere Meinungen vertritt als ich.”
 - “Es stört mich, wenn ich einen Menschen aus meinem direkten Umfeld nicht leiden kann.”

Zusatz-Hypothesen

1. Die Effekte von **Sympathie** werden durch das Konsistenzmotiv verstärkt.
2. Das Konsistenzmotiv reduziert die **Wahrnehmung und Äußerung von Dissens**.

Exp. 2: Führt **Sympathie** zur *Beachtung der Meinung*, aber *Unterschätzung von Dissens*?

AV: **Wahrnehmung von Dissens** = Sieben Items z.B. zur wahrgen. Meinung, Meinungsdifferenz, Argumentenzahl im Statement (Cronbach Alpha = .93)

Unabhängige Variable	β	
Sympathie (● vs. Antipathie ▲)	* -.12	⇒ Wie erwartet weniger Dissenswahrnehmung bei Sympathie
Äußerung von Dissens	** .89	
Konsistenzmotiv	-.06	
Sympathie x Äußerung Dissens	.05	⇒ Keine Hinweise für genauere <i>Beachtung der Meinung</i> bei Sympathie
Sympathie x Konsistenzmotiv	.01	
Äußerung Dissens x Konsistenzmotiv	* .14	
Sympathie x Äußerung Dissens x Konsistenzmotiv	.00	

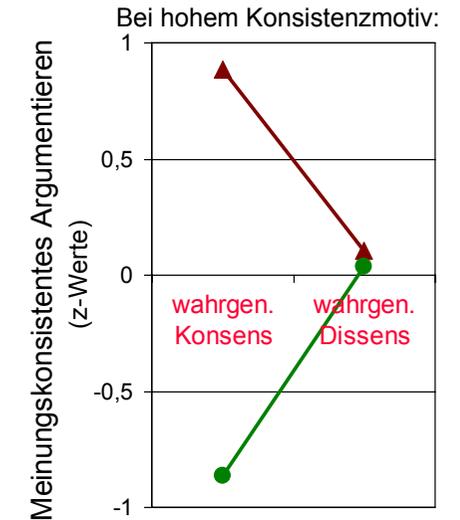
p < .10, * p < .05, ** p < .01

Exp. 2: Führt **Sympathie** bei **Dissens** zu *Überzeugungsversuchen*?

AV: **Meinungskonsistentes Argumentieren** = Dauer und Anzahl kons. Argumente - Abwertungen kons. Arg. - Dauer und Anzahl inkons. Arg. (Beurteilereinstimmung = .67)

Unabhängige Variable	β
Sympathie (● vs. Antipathie ▲)	* -.34
Wahrg. Dissens (vs. Konsens)	.18
Konsistenzmotiv	.11
Sympathie x Wg. Dissens	.01
Sympathie x Konsistenzmotiv	* -.24
Wg. Dissens x Konsistenzmotiv	.01
Symp. x Wg. Dissens x Kons.mt.	* .26

p < .10, * p < .05, ** p < .01 (alle einseitig)

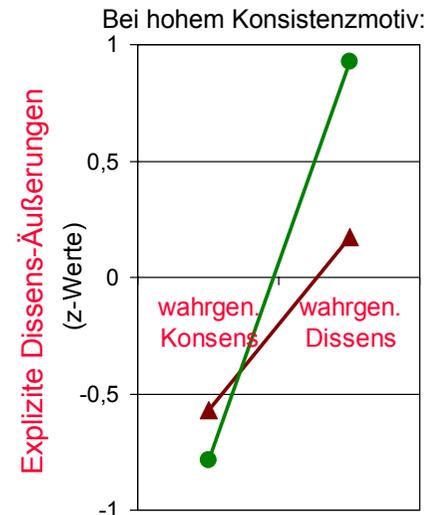


Exp. 2: Führt **Sympathie** zu *Selbstzensur*?

AV: **Explizite Dissens-Äußerungen** = Äußerungen abweichender Meinung: Anzahl x Intensität (Beurteilereinstimmung = .64). Ordinale Regression wegen extremer Schiefe.

Unabhängige Variable	Schätzer	
Sympathie (● vs. Antipathie ▲)	-0.2	
Wahrg. Dissens (vs. Konsens)	** 2.3	
Konsistenzmotiv	* -0.7	
Sympathie x Wg. Dissens	0.3	
Sympathie x Konsistenzmotiv	0.2	
Wg. Dissens x Konsistenzmotiv	-0.2	
Symp. x Wg. Dissens x Kons.mt.	* 0.7	

p < .10, * p < .05, ** p < .01 (alle einseitig)



Exp. 2: Führt **Sympathie** zu *Selbstzensur*?

AV: **Explizite Konsens-Äußerungen** = Äußerungen übereinstimmender Meinung: Anzahl x Intensität (Beurteilereinst. = .75). Ordinale Regression wegen extremer Schiefe.

Unabhängige Variable	Schätzer
Sympathie (● vs. Antipathie ▲)	* -1.5
Wahrg. Dissens (vs. Konsens)	** -1.4
Konsistenzmotiv	* 1.0
Sympathie x Wg. Dissens	-0.0
Sympathie x Konsistenzmotiv	-0.3
Wg. Dissens x Konsistenzmotiv	-0.2
Symp. x Wg. Dissens x Kons.mt.	-0.4

p < .10, * p < .05, ** p < .01

- ⇒ Unerwartet bei **Antipathie** mehr **Konsensäußerungen**
- ⇒ Wie erwartet bei hohem **Konsistenzmotiv** mehr **Konsensäußerungen**

Zusammenfassung und Diskussion 1

- Die Meinung **sympathischer Personen** wird
 - einerseits als ähnlicher zur eigenen Meinung wahrgenommen (*Unterschätzung von Dissens*, Exp. 2)
 - und andererseits differenzierter wahrgenommen (*Beachtung der Meinung*, Exp. 1) als die Meinung unsympathischer Personen.

Zusammenfassung und Diskussion 2

- Gegenüber **sympathischen Personen** wird meinkonsistenter argumentiert, **wenn Meinung abweicht** (Exp. 1, Exp. 2 bei hohem Konsistenzmotiv),
 - vermutlich um durch Überzeugen Konsistenz herzustellen.
 - Unerwartet: Zum Überzeugen wird **abweichende Meinung auch explizit geäußert** (Exp. 2 bei hohem Konsistenzmotiv).
- Unabhängig von Meinung des anderen wird bei **Antipathie** meinkonsistenter argumentiert (Exp. 2).
 - **Antipathie** ⇒ Ärger ⇒ Defensivhaltung?
- Gegenüber **unsympathischer Person** wird mehr Konsens geäußert (Exp. 2).
 - Um bei Erwartung gemeinsamer Entscheidung Beziehung zu verbessern?
- Bei hohem Konsistenzmotiv wird weniger Dissens und mehr Konsens geäußert (Exp. 2),
 - um bei gemeinsamer Entscheidung **Sympathie** herzustellen.

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!

Fragen ...?
Kommentare ...?