

# Kommunikation, Persuasion und Konflikt

Vorlesung im MSc Psychologie  
Wintersemester 2010/11

Prof. Dr. Gerald Echterhoff  
Institut für Psychologie  
Arbeitseinheit (AE) Sozialpsychologie  
WWU Münster

1



2

## Inhalte der Sitzung

- Settings, Ziele und Vorverständnis von Kommunikation, Persuasion und Konflikt
- Inhalte und Ziele der Vorlesung
- Formales (Studienstruktur, Klausur)
- Literatur

3

## Settings

(vgl. Adler & Rodman, 2009)

- interpersonell (mind. dyadisch)
- innerhalb einer Kleingruppe
- zwischen Gruppen
- Öffentlichkeit / Massenmedien

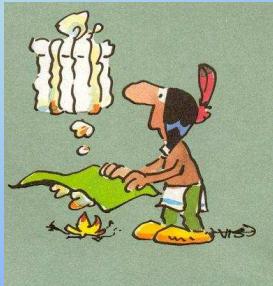
## Menschliche Grundmotive

- Förderung / Schutz des Selbst („valuing me and mine“)
- Wissen von und Kontrolle über die Umwelt („understanding, mastery / control“)
- Nähe und Beziehungen („connectedness, affiliation“)

## Grundmotive: Kommunikationsziele

- Förderung / Schutz des Selbst („valuing me and mine“)  
⇒ Eindrucksmanagement, Image, Face
- Wissen von und Kontrolle über die Umwelt („understanding, mastery / control“)  
⇒ Informationsbeschaffung, Aufgabenbewältigung, Informationsvermittlung, Manipulation
- Nähe und Beziehungen („connectedness, affiliation“)  
⇒ Entertainment, Selbstoffenbarung

## Kommunikation?



## Kommunikation

- „Es ist unmöglich, nicht zu kommunizieren.“ (Watzlawick, Beavin & Jackson, 1969)
- „Communication implies a **socially shared signal system**, that is, a **code**, an **encoder** and a **decoder**“ (Wiener, Devoe, Rubinow, & Geller, 1972)
- Die Unterscheidung zwischen dem Informationswert eines kommunizierten Inhalts und den Gründen der Mitteilung ist eine Voraussetzung dafür, Kommunikation von Wahrnehmung zu unterscheiden (Luhmann, 1995)

## Persuasion

- alltagssprachlich: Überredung / Überzeugung
- „The process of forming, strengthening, or changing attitudes by communication“ (Smith & Mackie, 2007, p. 229)
- Prozess der Änderung von valenzierten mentalen Repräsentationen (Einstellungen, Urteilen) als Resultat von Kommunikation
- Setting: interpersonell (dyadisch), innerhalb einer Gruppe, zwischen Gruppen

9



© iStockphoto / Anja Hild)

## Konflikt

- „perceived incompatibility of goals“ (Smith & Mackie, 2007, p. 474)
- wahrgenommene Unvereinbarkeit von Zielen, Bedürfnissen, Werten oder Interessen (vgl. Pruitt & Carnevale, 1993; Smith & Mackie, 2007)
- Setting: in einem Individuum, zwischen Individuen, zwischen größeren sozialen Einheiten (Gruppen, Organisationen, Regierungen oder Kulturen)

11

## Hauptinhalte der Vorlesung

Aus sozialpsychologischer Sicht werden zentrale Theorien, Methoden und Befunde zu den drei Themenfeldern und ihren Schnittmengen vorgestellt.

## Ziele der Vorlesung

- Vermittlung sozialpsychologisch fundierter Kenntnisse zu interpersonalen Kommunikations- und Persuasionsprozessen, die auch im Hinblick auf die Entstehung und Bewältigung interpersoneller Konflikte relevant sind.

## Überblick

- Sitzungen 2-5 (17.11.): Kommunikation
- Sitzungen 6-9 (15.12.): Persuasion
- Sitzung 10 (22.12.): Rekapitulation, Integration, Übungsfragen
- Sitzungen 11-13 (26.1.): Konflikt
- Sitzung 14 (2.2.): Rekapitulation, Fragen zur Klausur

14

## Formales: Studienstruktur M.Sc. Lernen, Entwicklung und Beratung (LEB)

1. Studien-jahr	WS	<b>Modul D (10cp)</b> V: Kommunikation, Persuasion und Konflikt (5cp)	<b>Modul F (12cp)</b> S: Entwicklung und Beratung (4cp) S: Gestaltung und Evaluation von Beratungsszenarien (4cp)
	SS	<b>Modul D</b> V: Entwicklung und Intervention (5cp)	<b>Modul F</b> S: Praktische Durchführung (4cp) <b>Modul G (12cp)</b> S: Lernen und Kommunikation (4cp)
2. Studien-jahr	WS		<b>Modul G</b> S: Gestaltung von Lehr-Lernszenarien (4cp) S: Praktische Durchführung (4cp)

15

## Formales

- Pflicht für Studierende des MSc-Schwerpunkts Lernen, Entwicklung und Beratung. Wahlpflicht für Studierende der anderen MSc-Schwerpunkte; können einzeln gewählt werden
- 5 LP, benotet (50% der Modulnote)
- Prüfungsrelevante Leistung: Klausur
  - Zeitrahmen: 90 Min.
  - voraussichtl. im Zeitraum 7. - 25. Februar 2011
- Materialien zeitnah auf der Homepage der AE

## Literatur

### Grundlagen

#### (a) Allgemeine sozialpsychologische Grundlagen

Smith, E. R., & Mackie, D. M. (2007). *Social psychology* (3rd ed.). New York: Psychology Press.

#### (b) Kommunikation

Adler, R. B., & Rodman, G. (2009). *Understanding human communication* (10th ed.). New York: Oxford University Press.

Clark, H. H. (1996). *Using language*. Cambridge: Cambridge University Press.

Echterhoff, G., Higgins, E. T., & Levine, J. M. (2009). Shared reality: A product of the motivated sharing of inner states. *Perspectives on Psychological Science*, 4, 496-521.

Fiedler, K. (Ed.) (2007). *Social communication*. New York: Psychology Press.

Fiedler, K. (2008). Language: A toolbox for sharing and influencing social reality. *Perspectives on Psychological Science*, 3, 38-47.

Keller, R. (1995). *Zeichentheorie: Zu einer Theorie semiotischen Wissens*. Tübingen: Francke.

Tomasello, M. (2008). *Origins of human communication*. Cambridge, MA: MIT Press.

## Literatur

#### (c) Persuasion

Bohner, G., & Wänke, M. (2002). *Attitudes and attitude change*. Hove, UK: Psychology Press.

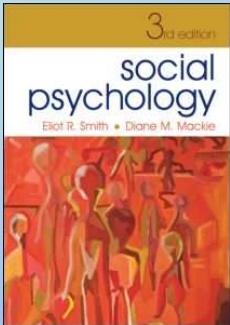
Cialdini, R. B. (2009). *Influence: Science and practice* (5th ed.). Boston: Pearson.

#### (d) Konflikt

De Dreu, C., Weingart, L. R., & Kwon, S. (2000). Influence of social motives on integrative negotiation: A meta-analytic review and test of two theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 889-905.

Pruitt, D. G. & Carnevale, P. J. (1993). *Negotiation in social conflict*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.

Sozialpsychologische Grundlagen zu allen Bereichen:



Smith, E. R., & Mackie, D. M. (2007). *Social psychology* (3rd edition). Philadelphia, PA: Psychology Press.

19



Und damit Sie den Wald vor lauter Bäumen im Blick behalten ...

20

## Kernkompetenzen UNI-WISSEN Projekt- und Zeitmanagement

Strategien für ein erfolgreiches Studium

Gerald Echterhoff  
Birgit Neumann



- Prüfungen
- Referate
- Hausarbeiten
- Praktika
- Berufseinsteig

Echterhoff, G. & Neumann, B. (2006). Projekt- und Zeitmanagement: Strategien für ein erfolgreiches Studium. Stuttgart: Klett. (€ 11,95)

21

DAS WAR'S FÜR HEUTE.  
NOCH EINEN SCHÖNEN  
SEMESTERSTART ...

22