

Kleingruppenforschung

Von Dr. phil. H.-D. Schneider
Lehrbeauftragter an der
Universität Zürich

1975. Mit 30 Bildern und
11 Tabellen



B. G. Teubner Stuttgart

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung	11
2. Der Gruppenbegriff	14
2.1. Bestimmungskriterien der Gruppe	16
2.1.1. Das Kriterium der Mitgliederzahl	16
2.1.2. Das Kriterium der Interaktion	17
2.1.3. Das Kriterium der Strukturierung	19
2.1.4. Das Kriterium gemeinsamer Normen	20
2.1.5. Das Kriterium des Gruppenbewußtseins	22
2.1.6. Das Kriterium der Dauer	22
2.1.7. Zur Beurteilung des Kriterienkatalogs	23
2.2. Verwandte Begriffe	26
2.2.1. Kategorie oder Klasse	26
2.2.2. Ansammlung, Aggregat oder Menge	27
2.2.3. Masse	28
2.3. Klassifikationsversuche der Gruppenarten	29
2.3.1. Die Mitgliederzahl als differenzierendes Merkmal	30
2.3.1.1. Kleingruppe und Großgruppe	30
2.3.1.2. Dyaden und Triaden	32
2.3.2. Die Qualität der Interaktionen als differenzierendes Merkmal	33
2.3.3. Die Dauer als differenzierendes Merkmal	35
2.3.4. Das Gruppenziel als differenzierendes Merkmal	36
2.3.4.1. Formelle und informelle Gruppen	36
2.3.4.2. Sozio- und Psychegruppen	37
2.3.5. Die Zugänglichkeit als differenzierendes Merkmal	37
2.3.6. Der Standort der Person als differenzierendes Merkmal	38
2.3.6.1. Eigen- und Fremdgruppen	38
2.3.6.2. Bezugsgruppe	39
2.3.8. Weitere Differenzierungen	41
2.4. Sind Gruppen real?	43
3. Ergebnisse der Kleingruppenforschung	48
3.1. Die Entwicklung von Gruppen	48
3.1.1. Der gemeinsame Nutzen als Ursache der Gruppenbildung	48
3.1.1.1. Die Entwicklung der Gruppe aus einer Ansammlung	48
3.1.1.2. Gruppe als Ergebnis der Kosten-Nutzen-Analyse	50

3.1.1.3.	Die Bedrohung als Auslösemoment der Gruppenentwicklung	53
3.1.2.	Bedingungen interpersoneller Attraktivität	54
3.1.2.1.	Körperliches Aussehen	55
3.1.2.2.	Ähnlichkeit	56
3.1.2.3.	Komplementarität	62
3.1.2.4.	Sympathie	64
3.1.3.	Phasen der Gruppenentwicklung	66
3.2.	Kommunikation in der Gruppe	71
3.2.1.	Begriff und Funktion der Kommunikation in der Gruppe	71
3.2.2.	Analyse von Kommunikationsprozessen in Kleingruppen	74
3.2.2.1.	Analyse der Inhalte	74
3.2.2.2.	Analyse der Richtung	76
3.2.2.3.	Das Kommunikationsverhalten wird gelernt	78
3.2.3.	Der Zusammenhang zwischen Kommunikation und Sympathie	81
3.2.4.	Die Struktur der Kommunikationsnetze	84
3.2.4.1.	Die Methode der Kommunikationsnetzforschung	84
3.2.4.2.	Die klassischen Ergebnisse der Kommunikationsnetzforschung	87
3.2.4.3.	Weitere Befunde	87
3.2.4.3.1.	Die Entwicklung des Kommunikationsverhaltens	87
3.2.4.3.2.	Die Schwierigkeit der Aufgabe	90
3.2.4.3.3.	Reaktionen der Gruppenmitglieder auf die Kommunikationsstruktur	91
3.2.4.3.4.	Das Dilemma des Vergleichs von Strukturen verschiedener Größe	92
3.2.4.4.	Der Nutzen der Kommunikationsnetzforschung	93
3.2.5.	Nichtverbale Kommunikation	96
3.2.5.1.	Der Begriff der nichtverbalen Kommunikation	96
3.2.5.2.	Räumliche Orientierung	98
3.2.5.3.	Blickkontakt	102
3.2.5.4.	Mimik und Gestik	105
3.2.5.5.	Andere Arten nichtverbaler Kommunikation	106
3.3.	Bedingungen konformen Verhaltens	107
3.3.1.	Gegenstand und Methoden der Konformitätsforschung	107
3.3.2.	Arten des Konformitätsverhaltens	112
3.3.3.	Ergebnisse der Konformitätsforschung	116
3.3.3.1.	Versuchspersonenmerkmale und Konformität	116
3.3.3.2.	Zusammensetzung der Gruppe und Konformität	123
3.3.3.3.	Die Art der Aufgabe und Konformität	128
3.3.3.4.	Bedingungen der Urteilsabgabe und Konformität	128
3.3.3.5.	Konformität der Versuchsperson gegenüber dem Versuchsleiter	130
3.3.3.6.	Der Nonkonformist als Untersuchungsobjekt	134

3.3.4.	Theoretische Modelle zur Erklärung des Konformitätsverhaltens	138
3.3.4.1.	Der Begriff der Norm und Konformität	138
3.3.4.2.	Die Austauschtheorie und Konformität	140
3.3.4.3.	Lerntheorien und Konformität	142
3.3.4.4.	Konsistenztheorien und Konformität	144
3.4.	Gruppenstruktur	147
3.4.1.	Die Rollendifferenzierung in der Gruppe	147
3.4.2.	Zur Machtstruktur in der Kleingruppe	149
3.4.2.1.	Der Begriff der Macht	149
3.4.2.2.	Die Grundlagen der Macht	150
3.4.2.2.1.	Macht durch Belohnung oder Zwang (reward/coercive power)	150
3.4.2.2.2.	Macht durch Legitimation	153
3.4.2.2.3.	Macht durch Identifikation (referent power)	154
3.4.2.2.4.	Macht durch Sachkenntnis (expert power)	155
3.4.2.2.5.	Macht durch Information	155
3.4.2.2.6.	Zur Beurteilung der Macht-Klassifikation von FRENCH & RAVEN	156
3.4.2.3.	Dimensionen der Macht	158
3.4.3.	Führung	160
3.4.3.1.	Der Begriff des Führers	160
3.4.3.2.	Ergebnisse der Führungsforschung	166
3.4.3.2.1.	Die Divergenztheorie der Führung	166
3.4.3.2.2.	Die Eigenschaftstheorie der Führung	169
3.4.3.2.3.	Die Situationstheorie der Führung	172
3.4.3.2.4.	Die Verhaltenstheorie der Führung	173
3.4.4.	Koalitionsbildung in Kleingruppen	183
3.4.4.1.	Theoretische Vorstellungen zur Koalitionsbildung	183
3.4.4.2.	Empirische Ergebnisse	187
3.4.5.	Konsequenzen von Machtungleichheit	189
3.4.6.	Affektive Beziehungen	192
3.4.6.1.	Methoden zur Messung der affektiven Beziehungen	193
3.4.6.1.1.	Die Soziometrie	193
3.4.6.1.2.	Weitere Methoden	199
3.4.6.2.	Bedingungen affektiver Beziehungen in der Kleingruppe	200
3.4.6.3.	Wirkungen affektiver Beziehungen in der Kleingruppe	204
3.5.	Gruppenleistung	207
3.5.1.	Einflußfaktoren auf die Leistung einer Gruppe	207
3.5.1.1.	Die Art der Aufgabe	208
3.5.1.2.	Die Zusammensetzung der Gruppe	213
3.5.1.3.	Persönlichkeitseigenschaften	217
3.5.2.	Allgemeine Ergebnisse der Forschung zur Gruppenleistung	218

3.5.2.1.	Problemlösen	218
3.5.2.2.	Soziale Erleichterung	222
3.5.2.3.	Das Anspruchsniveau der Gruppenmitglieder	226
3.5.2.4.	Die Risikobereitschaft der Gruppe	227
3.5.2.4.1.	Die Standardversuchsanordnung zum "Risky-shift"-Phänomen	227
3.5.2.4.2.	Theoretische Entwicklungen	230
3.5.2.4.3.	Die Frage der Verallgemeinerung des Risky-shift-Phänomens	237
3.6.	Die Regelung konfligierender Interessen in der Gruppe	240
3.6.1.	Grundbegriffe der Spieltheorie	241
3.6.2.	Bedingungen kooperativer oder kompetitiver Wahlen im Gefangenendilemma-Versuch	244
3.6.2.1.	Die Partnerstrategie	244
3.6.2.2.	Persönlichkeitszüge	247
3.6.2.3.	Situationale Einflüsse	248
3.6.3.	Die Wirkung von Drohungen	251
3.6.3.1.	Arbeiten mit der Versuchsanordnung von DEUTSCH & KRAUSS	251
3.6.3.2.	Drohung als Vorankündigung möglicher Strafen	255
3.6.4.	Verhandlungen in natürlicheren Situationen	259
3.7.	Die planmäßige Veränderung von Gruppennormen und -strukturen	262
X 3.7.1.	Was ist Gruppendynamik?	262
X 3.7.2.	Zur Veränderung von Verhaltensmustern unter Gruppeneinfluß	264
X 3.7.3.	Gruppendynamische Methoden	268
{ 3.7.3.1.	Sensitivity Training	268
{ 3.7.3.2.	Begegnungsgruppen	272
{ 3.7.3.3.	Psychodrama	274
3.7.3.4.	Tiefenpsychologisch orientierte Gruppen- techniken	276
X 3.7.3.5.	Zur Bewertung der gruppendynamischen Methoden	279
3.8.	Beziehungen zwischen Gruppen	283
3.8.1.	Urteile über Eigen- und Fremdgruppen	283
3.8.2.	Interaktionen zwischen Gruppen	290
3.8.2.1.	Die Qualität der Interaktion	290
3.8.2.2.	Versuche zur Verbesserung der Intergruppen- beziehungen	290
3.8.2.3.	Verhandlungen zwischen Gruppen	294
3.8.3.	Auswirkungen der Fremdgruppe auf die Kohäsion der Eigengruppe	295
4.	Bibliographie	298
5.	Namenregister	338
6.	Sachregister	348