

„Das sehe ich aber anders...“

Die Psyche in der Organisation Kirche

**Die Wechselwirkung von Person und
Struktur/Organisation als Herausforderung
für die Gemeindeberatung**

Psychologie und Psyche

Psychologie

Spannungsfeld zwischen der Suche nach Gesetzmäßigkeiten und Einbezug von Personen mit ihren Werten, Absichten, Zielen

Beratung

Systemische Organisationsberatung blendet Psychen der Personen eher aus

System
Kirche

Im komplexen System Kirche kommt den Psychen eine besondere Bedeutung zu, wer hier tätig ist, hat einen besonderen Grund dafür

**„Die wirkliche Entdeckungsreise beginnt nicht mit dem Besuch neuer Orte, sondern damit, vertraute Landschaften mit neuen Augen zu sehen.“
(Marcel Proust)**



Ist psychologisches Wissen geeignet, ...vertraute Landschaften mit neuen Augen zu sehen?

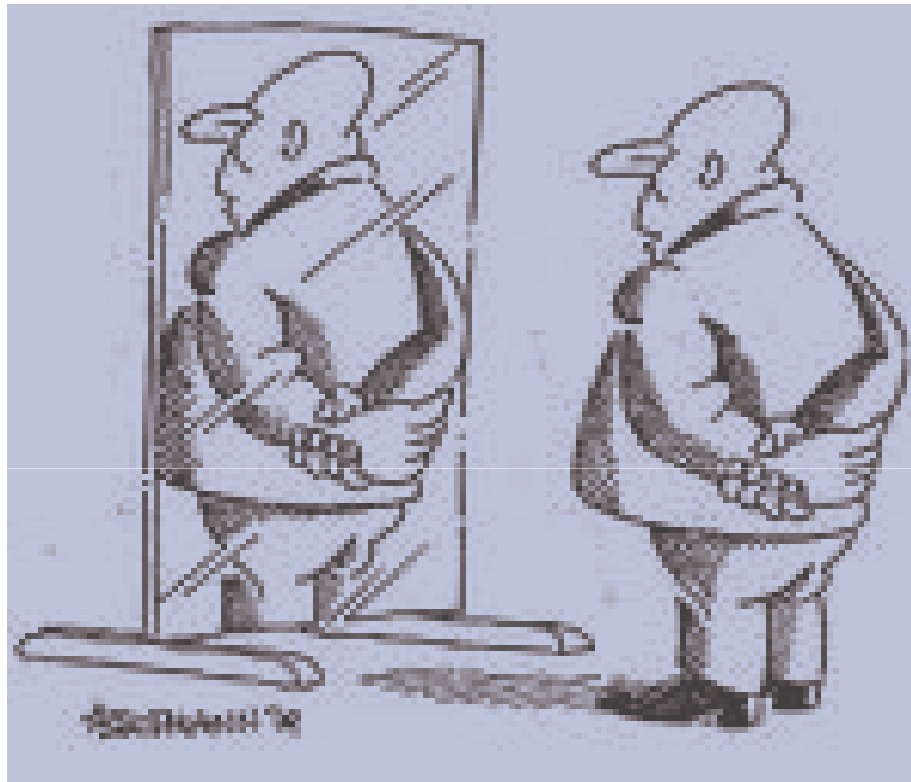


Der heutige gemeinsame Tag als Einladung

- Prüfen Sie heute für sich und Ihre Beratungsprozesse, ob psychologisches Wissen geeignet ist, Ihre Beratungsperspektive zu erweitern
- und wenn ja, in welcher Form
- Ist der Transfer auf die systemische Perspektive möglich?

Similar to me
Das kenne ich.....

Das kenne ich schon!?!



Wahrnehmungseffekte

- Selektionen, Generalisierungen, Bewertungen und Ankerungen

Wahrnehmungseffekte

Primacy-Effekt

Recency-Effekt

Halo-Effekt

Mere-exposure-Effekt

Egozentrischer Bias

Similar to me-Effekt

Kognitive Repräsentation der subjektiven Umwelt

- Menschen gehen davon aus, dass Kommunikationspartner ihnen **ähnlich** sind (Norm)
- Ross (1977): 62% Studenten, die bereit waren ein Werbeplakat über Campus zu tragen, glaubten, Kommilitonen würden **genauso handeln**
- **Die Beurteilung anderer Personen reguliert unser Selbstwertempfinden**
- Wir fokussieren **selbstbildkonsistente** Informationen
- Wir nehmen diese Informationen **schneller** wahr, Vorteil: Orientierung und Schnelligkeit
- Bevorzugung von Erfahrungen und Informationen, die die **eigene Sicht bestätigen**
- Kann zu false-alarm Effekt führen: schnelle und leichtfertige Entscheidung für einen Bewerber zum Beispiel

Folgen

- Einarbeitung nicht konsistenter Informationen erfolgt eher, wenn das Thema oder die Feedback gebende Person subjektiv besonders wichtig erscheinen

Selektionen, Generalisierungen, Bewertungen, Ankerungen:

- Selektive Informationsaufnahme
- Selektive Auswahl von Interaktionspartnern
- Unbewusste Suche nach Ähnlichkeiten und Bestätigungen

Folgen

- Einsatz selbstwertbestätigender Handlungsstrategien
- Übernahme von Fremdurteilen (Gruppenbias)
- Präsentation gemeinsamer identitätsstiftender Symbole
- Implizite Persönlichkeitstheorien: System von Erwartungen über typische Kombinationen von Persönlichkeitseigenschaften anderer

Das Neue erscheint fremd

Kennen Sie das aus Ihren Beratungsprozessen?

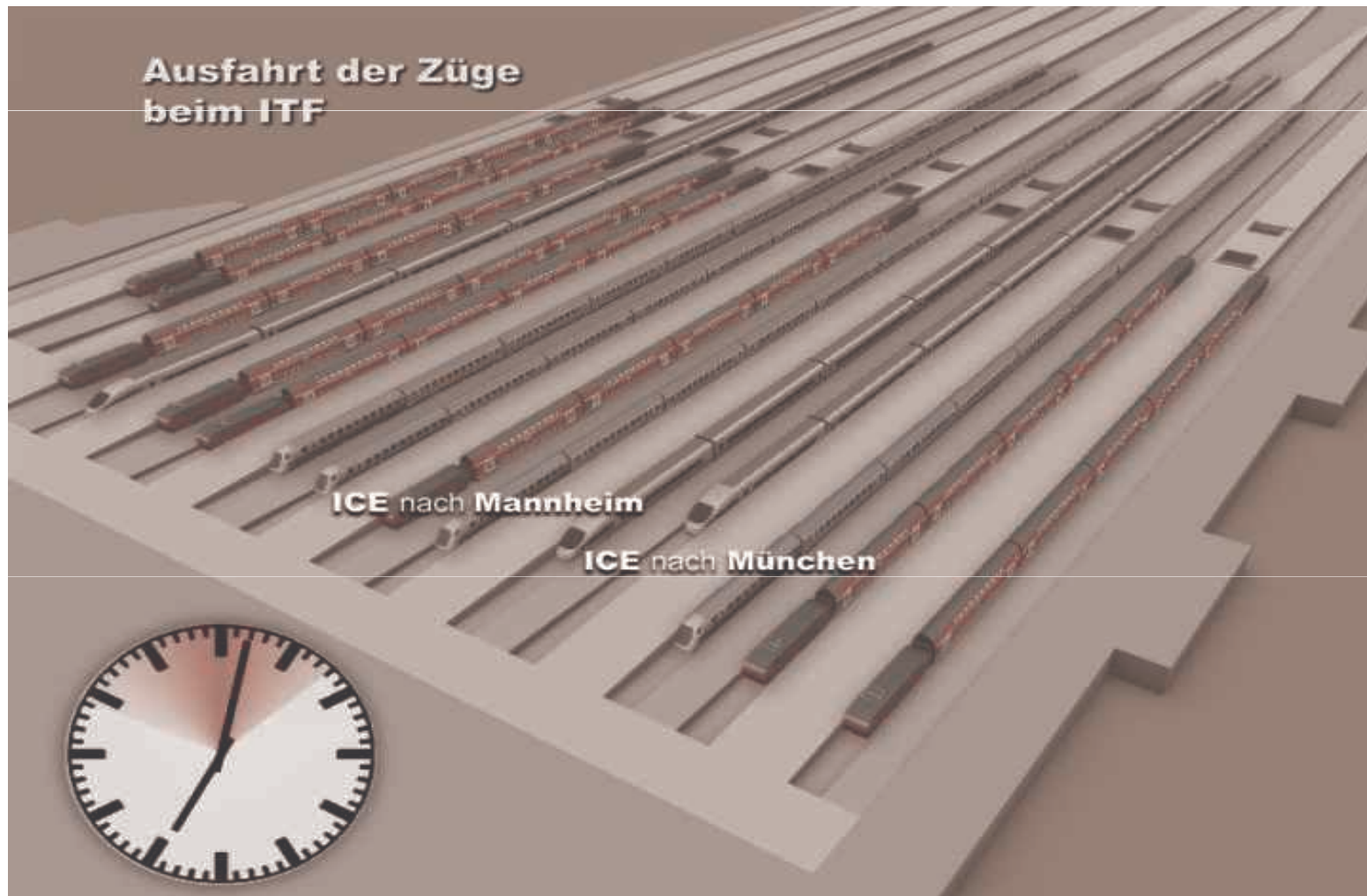
Was bedeutet das für Ihre Beratungsprozesse?



Dissonanztheorie

**Das haben wir doch schon
immer so gemacht, oder?**

„Für Stuttgart 21 gibt es gute Gründe und bessere Alternativen“



Dissonanztheorie

- Aus einem Pro und Contra werden z.B. bei Stuttgart 21 Lager nach gemeinsamer Parteizugehörigkeit gebildet
- Gemeinsame Linie kann zu Dissonanzempfinden des Einzelnen führen, denn:
 - die ursprünglich abwägende Einstellung muss an das neue Handeln „adaptiert“ werden
 - diese Diskrepanz macht negative Gefühle
- Folge: kognitive **Bewertungs**strukturen werden modifiziert
- Werbung nutzt diesen Prozess z.B. für die Reduktion von Spannung nach Kaufentscheidungen

Dissonanztheorie Leon Festinger

- Bestreben unsere Einstellungen und unser Handeln konsistent zu halten
- Ziel ist Spannungsreduktion
- Um die aversiv erlebte Spannung zu mindern, wird nicht das Verhalten angepasst sondern unbewusst Änderungen der Einstellung vorgenommen
- Spannung ist geringer, wenn external attribuiert werden kann
..... Ich muss mich der Parteispitze anschließen
- Je mehr Eigenverantwortung wahrgenommen wird, desto höher ist die erlebte Spannung

Änderung von Kognitionen

Wir ändern unsere Kognitionen: die Einstellungen, Bewertungen und Überzeugungen, die wir haben

Durch:

- Reduktion der Bedeutsamkeit der dissonanten Elemente
- Hinzufügen konsonanter Elemente
- Veränderung/Uminterpretation dissonanter Elemente

Konsequenzen

- Wir suchen Bestätigungen und Bestärkungen für die Richtigkeit unseres Handelns
- Wir nehmen die Informationen wahr, die zum jeweiligen Einstellungen passen
- Aus einer Beobachtungsquelle werden somit ganz unterschiedliche Aspekte gefiltert
- Wir erinnern uns nicht oder erinnern anderes

Wir kommen zu dem Schluss: das haben wir doch schon immer so gemacht....

Konsequenzen

- Die Selektion und die Einstellungsmodifikation haben Folgen auch auf Systemebene:
 - Sie sind Fundament für nachfolgende wichtige Beurteilungen und Entscheidungen
 - Sie führen eher Homogenität als zu Heterogenität im System
- Diese Prozesse sind schwierig zu fassen, da sie größtenteils unbewusst ablaufen

Kann die dissonanztheoretische Perspektive Bedeutung für Ihre Beratungsprozesse haben?