

Positive soziale Interaktion

Die Integration von Menschen

Prof .Dr. Rainer Dollase

Universität Bielefeld, Abt. Psychologie und Institut für
interdisziplinäre Konflikt und Gewaltforschung

Paderborn, den 8.2.2007

Programm workshop

- Vertiefungsvortrag
- Kleingruppendiskussion mit Arbeitsblatt
(Fragen auf Zettel schreiben)
- Fragen beantworten, diskutieren

Gliederung

1. Positive soziale Interaktion
2. Begegnung von Mensch zu Mensch
3. Methoden der Überzeugung

- **Wiederholung**

Frage: „Woran liegt es, dass Sie so viele Migranten haben erreichen können?“

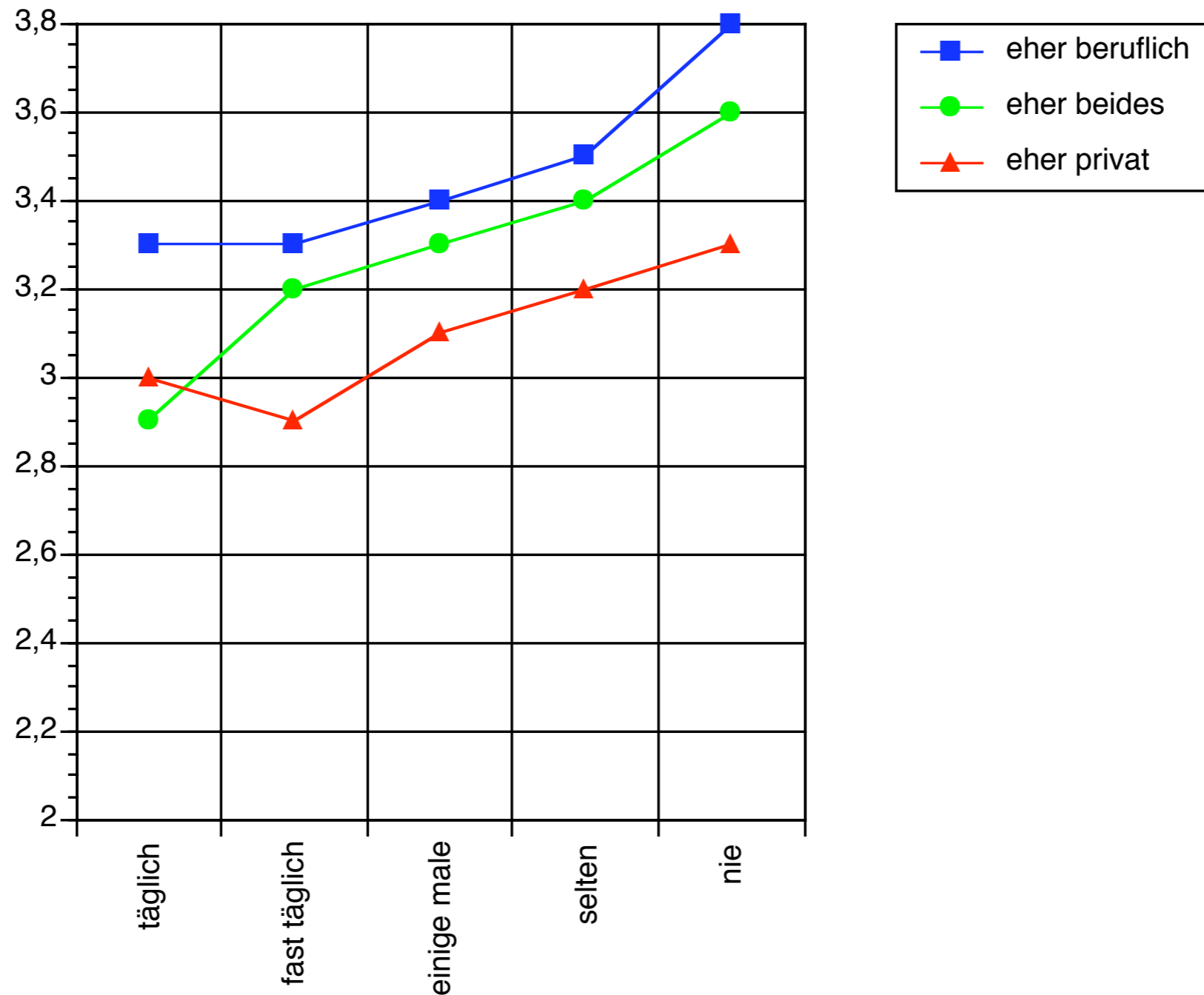
Antwort: „Ich glaube, das liegt an uns...“
(Auftaktveranstaltung Familienzentren März 2006, Herford)

“Du bist die Methode”

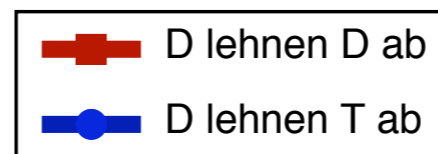
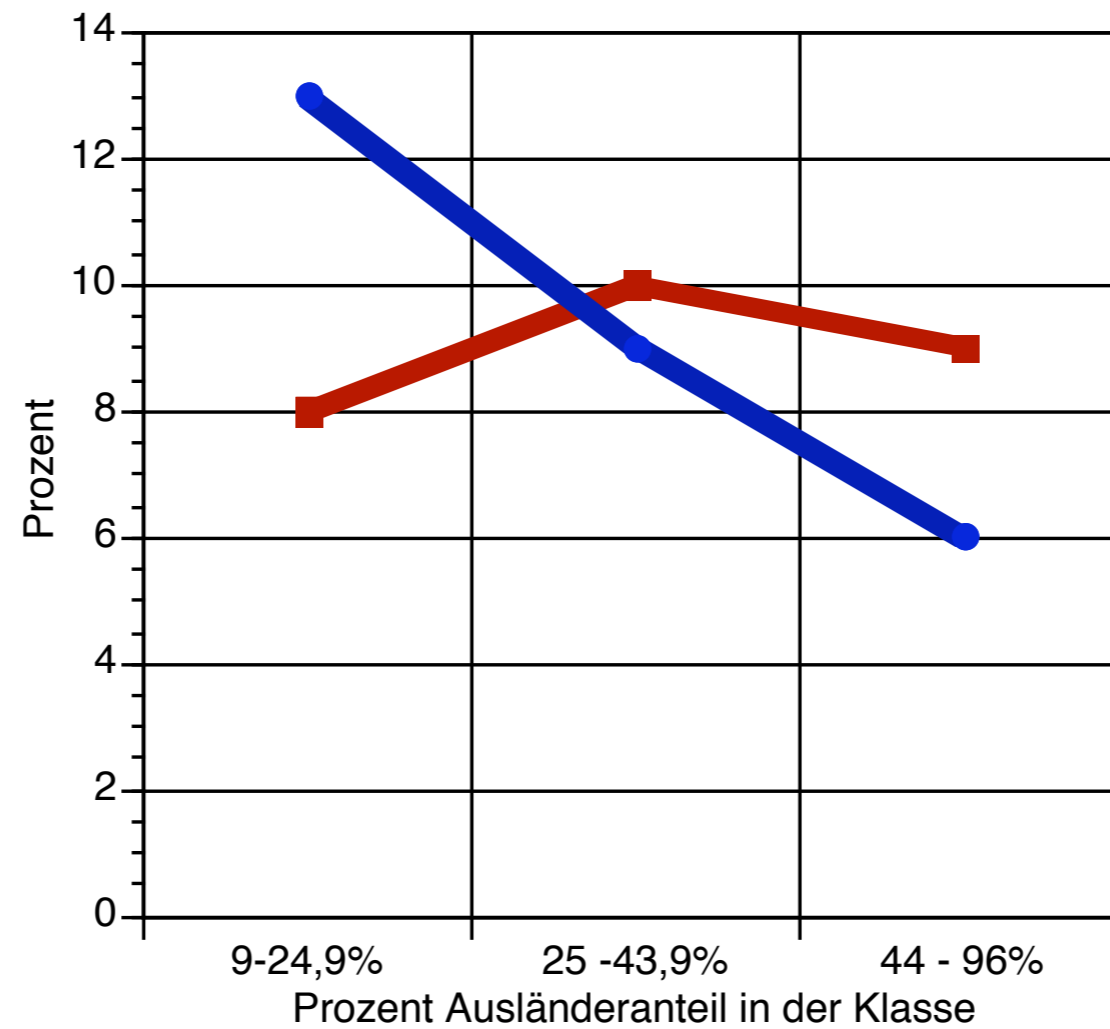
Im Kontakt von Mensch zu Mensch integrieren wir uns

- **Wissen** - Menschen, die über andere etwas wissen, sind toleranter und interessierter an den anderen
- **Normen** - Menschen mit toleranten Normen, verhalten sich integrierend
- **Kontakt** - Menschen, die kooperativ an gemeinsamen Zielen mit den anderen arbeiten, verlieren Vorurteile und soziale Ablehnung
- **Identität** - Menschen, die dekategorisieren und rekategorisieren mindern die soziale Ablehnung
- **Ressourcen** - Menschen, die ein positives Klima verbreiten, mindern soziale Ablehnung

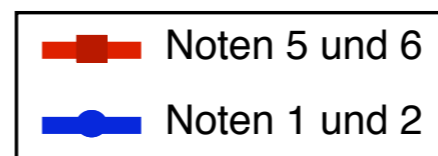
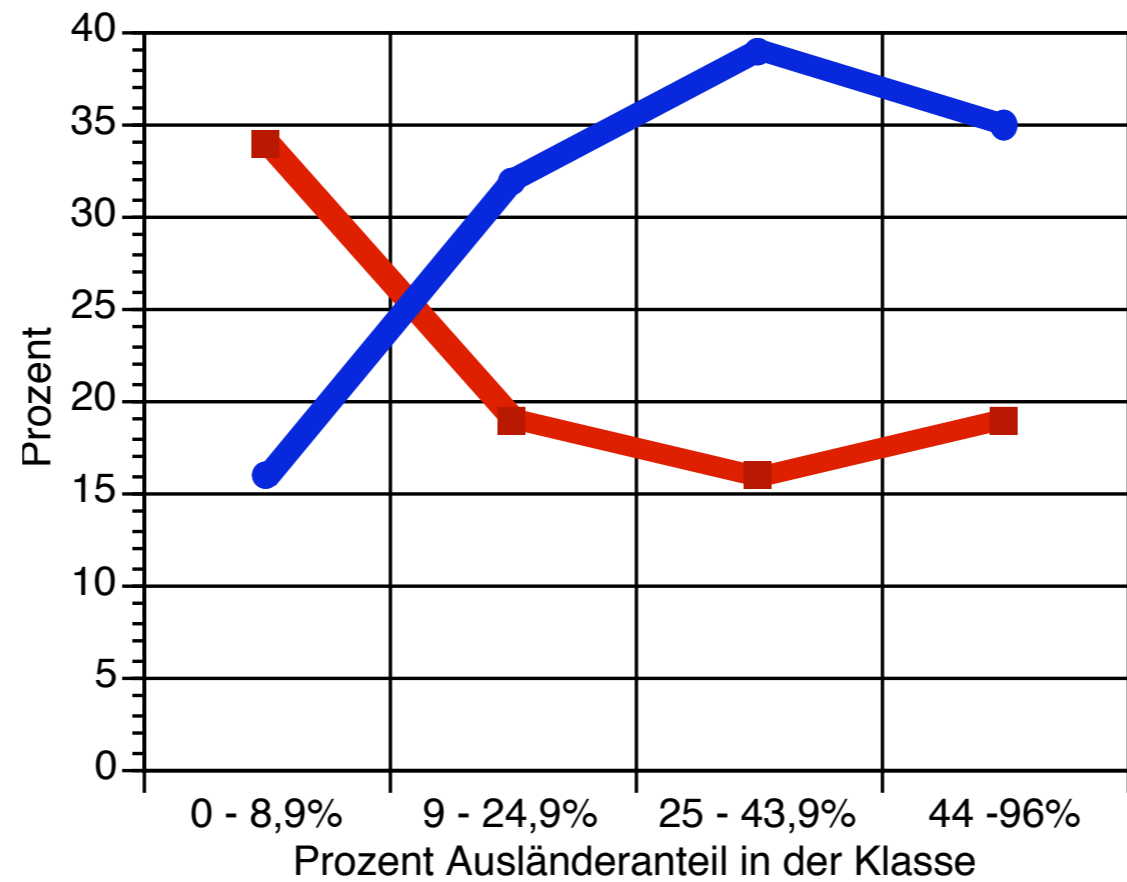
Privater und häufiger Kontakt



Ablehnungen werden weniger

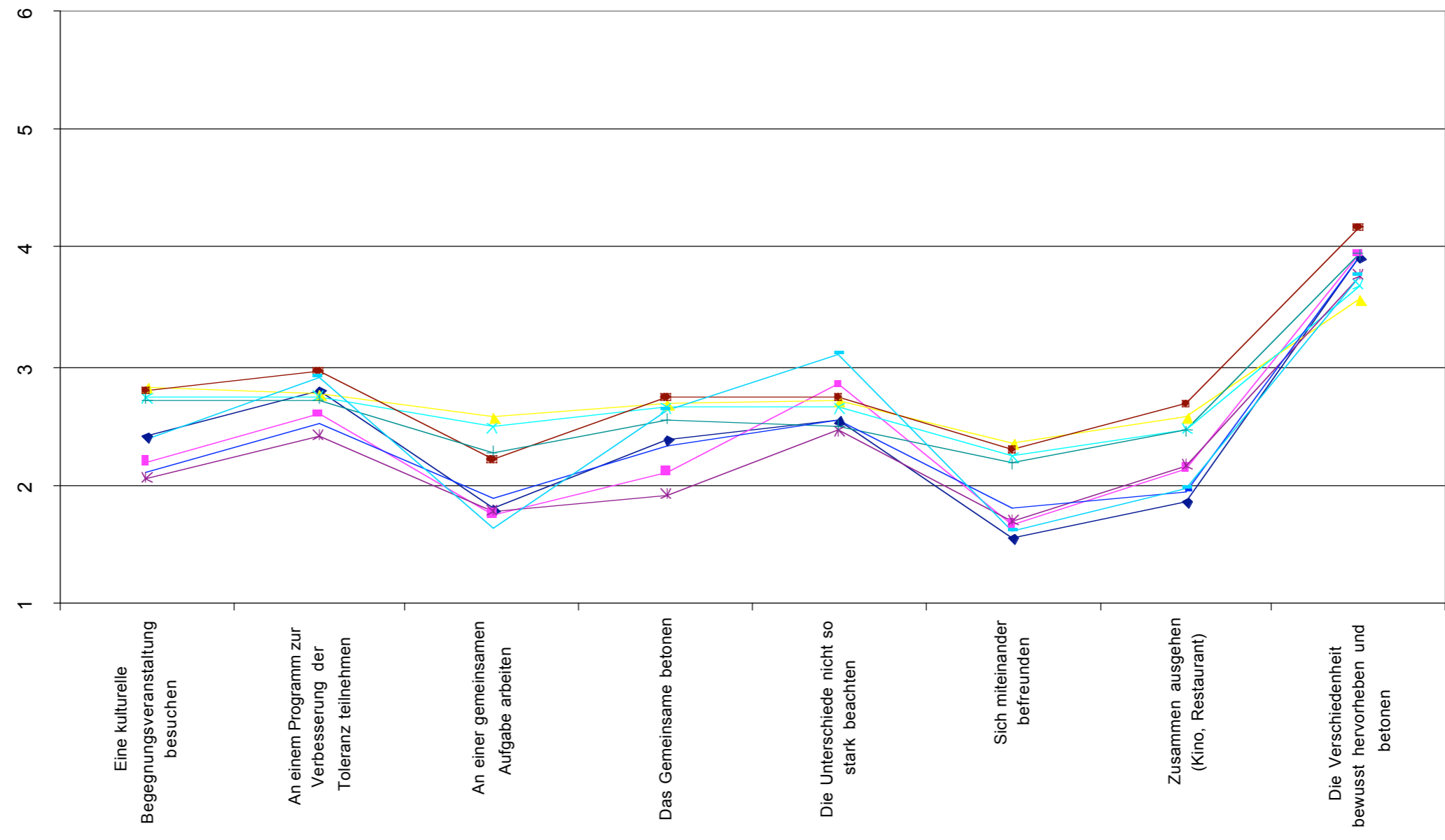


Gute Noten häufiger



- Fragen:
- Welche Methoden halten die Betroffenen für geeignet?
- Finden auch Fremdenfeinde diese Methoden gut?

Hier einige Bereiche, von denen man aufgrund von Forschungsergebnissen annehmen kann, dass sie Spannungen zwischen verschiedenen Kulturen, Ethnien oder Religionen verringern können. Was meinen Sie dazu? 1=sehr gut geeignet bis 6=ganz schlecht geeignet.



I. Positive soziale Interaktion

- Statt einer Definition - der kölsche Dialog:
- „Na, wie isset?“ - „jut“ - „Und der Frau?“ - „Och jut“ - „Und den Kindern?“ - „Och jut“ - Pause - „Und sonst?“ - „Och jut“

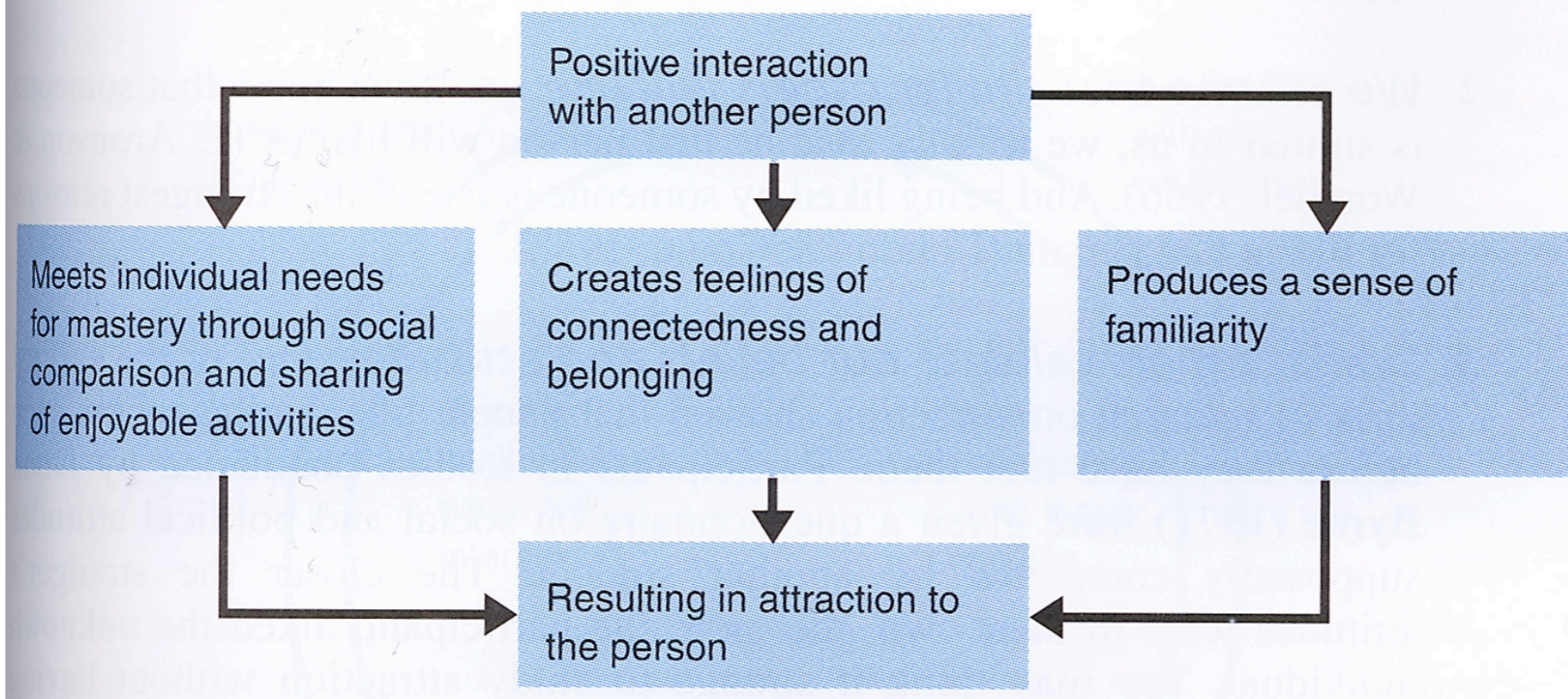
Positive soziale Interaktion

- ist eine erfreuliche soziale Interaktion
- sie hilft uns, die Welt zu bewältigen, sie lenkt ab, sie bestärkt uns, sie ist interessant, sie macht Freude
- sie hilft uns, uns untereinander verbunden zu fühlen
- sie hilft uns, uns gegenseitig vertraut zu fühlen

Positive soziale Interaktion

(nach Smith & Mackie, 2007)

FIGURE 11.1 Interaction leads to attraction

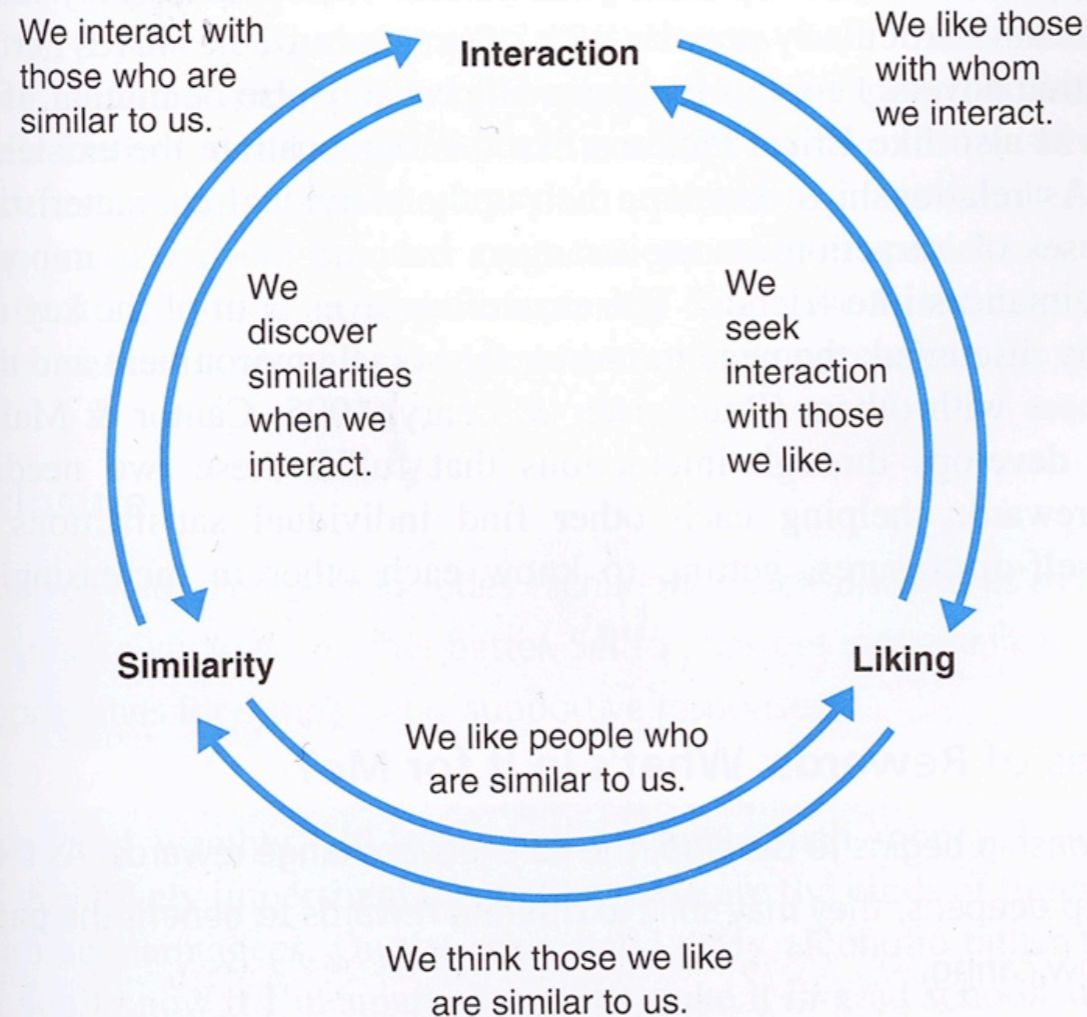


- Interacting with someone increases attraction to that person through three different processes.

Positive soziale Interaktion

(nach Smith & Mackie, 2007)

FIGURE 11.2 The mutually reinforcing effects of interaction, similarity, and liking



■ Interaction, similarity, and liking all tend to influence one another. Thus, if any one of these factors starts a relationship, the other two will tend to contribute to a self-sustaining spiral of friendship.

2. Begegnung von Mensch zu Mensch

Der alltägliche Umgang: Akzeptanz, Empathie, Kongruenz

Begegnung von Mensch zu Mensch

(Carl Rogers - Lernen in Freiheit; Tausch/Tausch - Erziehungspsychologie)

- 1. **Akzeptanz** = Achtung, Wärme, Rücksichtnahme
- 2. **Empathie** = nicht wertendes, einführendes Verstehen
- 3. **Kongruenz** = Echtheit, Fehlen von Fassadenhaftigkeit

Bedürfnishierarchie

(nach Maslow)

- **1. Physische Bedürfnisse:** Überlebensbedürfnis, Sicherheitsbedürfnis
- **2. Soziale Bedürfnisse:** Zugehörigkeitsbedürfnis, Geltungsbedürfnis
- **3. Leistungsbedürfnisse:** Wissens- und Verständnisbedürfnis, Könnensbedürfnis
- **4. Ästhetische Bedürfnisse**
- **5. Selbstverwirklichung**

3. Methoden der Überzeugung

Die Methoden der Überzeugung

(nach Robert Cialdini, 1998)

- **1. Mit anderen im Ausgleich leben wollen:** es ist mir unangenehm, auf Kosten anderer zu leben, wer mir was gibt, dem gebe ich zurück
- **2. Verpflichtungen einhalten:** wer A sagt, muß auch B sagen, wenn ich etwas versprochen habe, halte ich mich daran
- **3. Tun, was sich bewährt hat:** alle tun es, alle haben es, es hat großen Erfolg, es gibt tolle Vorbilder, deswegen tue ich es auch
- **4. Sympathischen Menschen folgen:** war attraktiv, hat mich gelobt, war kooperationsbereit, deswegen tue ich es auch
- **5. Kompetenten Ratgebern folgen:** besaß fachliche Autorität, wußte genau Bescheid, hat alles richtig vorhergesagt, deswegen tue ich es

Ende