

"Compliance" oder "Conversion"? – Über nachhaltiges Lernen aus Krisen und Katastrophen

Klaus Fiedler (Uni Heidelberg)

- **Therapie, Coaching, Training, soziale Beeinflussung**
- **Unsere Verantwortung im Umgang mit Corona und Klimawandel**
- **Was wissen wir über effektive und nachhaltige Beeinflussung?**
- **Zwei Modelle der (therapeutischen, sozialen, politischen etc.) Beeinflussung (Moscovici):**
- **Normen durch Belohnung und Bestrafung durchsetzen: Compliance**
- **Freiwillig. Verstehen aufgrund rationaler Einsichten: Conversion**

Nemeth, Charlan J. Differential contributions of majority and minority influence
Psychological Review, Vol 93(1), Jan, 1986 pp. 23-32.

Abstract

Contends that in most studies comparing majority and minority influence, there is an emphasis on influence in the sense of prevailing. Within this context, evidence exists that majorities exert more public influence and that minority influence, when it occurs, tends to operate primarily at the latent level. In the present formulation, it is proposed that the differences between majority and minority influence are more extensive once influence is considered in a broader context and that **exposure to persistent minority views fosters greater thought about the issue. Furthermore, this thought tends to be divergent rather than convergent, so that people tend to be better decision makers because they attend to more aspects** of the situation and reexamine premises. By contrast, it is proposed that **exposure to persistent majority views fosters convergent thinking and leads to an unreflective acceptance of the majority position.** Three studies by the author (1976) and by the author and J. Kwan (1985) that directly tested some of the propositions are reviewed, and the formulation is linked to available knowledge in the areas of social cognition, creativity, and problem solving both at the individual and group levels.

Compliance

Konformität

Verpflichtung zum Ungehorsam

Banalität des Bösen

Effort
justification

Nudging

Reaktanz

Hannah Ahrend



Compliance

Konformität

Verpflichtung zum Ungehorsam

Banalität des Bösen

Nudging

Effort
justification

Reaktanz

Stanley Milgram



Hannah Arendt



Grundbegriffe der nachhaltigen Beeinflussung

- ❑ **Compliance, Gehorsamkeit, „Nudging“ (Patriarchalisch)**

Sandra Schulz (Spiegel Online): Aber was genau bringt Menschen dazu, ihr Verhalten langfristig zu ändern?

KF: Es gibt zwei Prozesse, die zu einer Verhaltensänderung führen. Der eine beruht darauf, dass die Menschen das machen, was man von ihnen verlangt, durch Druck von oben oder den Druck der Mehrheit. Dieses Prinzip hat die Bevölkerung im Moment stark geprägt. Damit man aber dauerhafte Verhaltensänderungen erzeugt, müssen die Menschen neue Werte und Ziele verinnerlichen. Sie müssen etwas selber wollen, weil sie eingesehen haben: Das ist gut so! Und weil sie die Gründe sehen, die dafür sprechen. Ich bin sehr besorgt darüber, dass die Loyalität der Bevölkerung nicht die freiwillige Teilnahme an einer Aktion widerspiegelt, sondern eigentlich nur Gehorsam ist.

Sandra Schulz (Spiegel Online): Aber was genau bringt Menschen dazu, ihr Verhalten langfristig zu ändern?

KF: Es gibt zwei Prozesse, die zu einer Verhaltensänderung führen. Der eine beruht darauf, dass die Menschen das machen, was man von ihnen verlangt, durch Druck von oben oder den Druck der Mehrheit. Dieses Prinzip hat die Bevölkerung im Moment stark geprägt. Damit man aber dauerhafte Verhaltensänderungen erzeugt, müssen die Menschen neue Werte und Ziele verinnerlichen. Sie müssen etwas selber wollen, weil sie eingesehen haben: Das ist gut so! Und weil sie die Gründe sehen, die dafür sprechen. **Ich bin sehr besorgt darüber, dass die Loyalität der Bevölkerung nicht die freiwillige Teilnahme an einer Aktion widerspiegelt, sondern eigentlich nur Gehorsam ist.**

Anmerkung über „nudging“ (Thaler & Sunstein, 2008)

Wearing a Bicycle Helmet Can Increase Risk Taking and Sensation Seeking in Adults



Tim Gamble and Ian Walker

Department of Psychology, University of Bath

Abstract

Humans adapt their risk-taking behavior on the basis of perceptions of safety; this risk-compensation phenomenon is typified by people taking increased risks when using protective equipment. Existing studies have looked at people who know they are using safety equipment and have specifically focused on changes in behaviors for which that equipment might reduce risk. Here, we demonstrated that risk taking increases in people who are not explicitly aware they are wearing protective equipment; furthermore, this happens for behaviors that could not be made safer by that equipment. In a controlled study in which a helmet, compared with a baseball cap, was used as the head mount for an eye tracker, participants scored significantly higher on laboratory measures of both risk taking and sensation seeking. This happened despite there being no risk for the helmet to ameliorate and despite it being introduced purely as an eye tracker. The results suggest that unconscious activation of safety-related concepts primes globally increased risk propensity.

Psychological Science

1–6

© The Author(s) 2016

Reprints and permissions:

sagepub.com/journalsPermissions.nav

DOI: 10.1177/0956797615620784

pss.sagepub.com



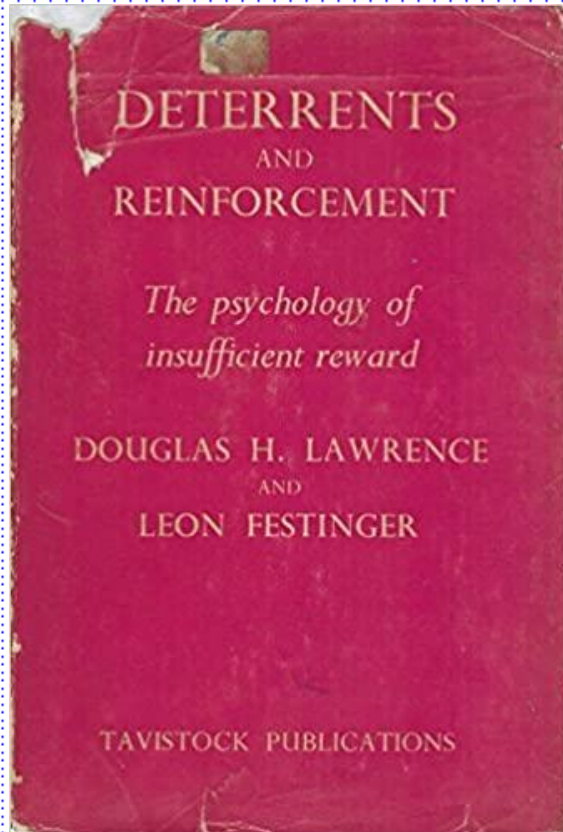
Sandra Schulz (Spiegel-Online): Und auf begrenzte Zeit staatliche Anordnungen zu befolgen, um die Pandemie einzudämmen – das reicht nicht?

KF: Wenn man mit restriktiven Maßnahmen und Bestrafung operiert, dann funktioniert das nicht lange. Das funktioniert genau so lange, wie der Druck da ist. Die nächste Infektionswelle kann nur so bewältigt werden, dass man die Verantwortlichkeit von der Obrigkeit auf niedrigere Stellen überträgt. Dass man vom Einzelnen erwartet, dass er das, was er bisher unter Druck getan hat, künftig selbständig macht. Eine Verhaltensänderung, die nur so lange andauert, wie eine Vorschrift existiert, die ja auch noch überwacht werden muss, kann nicht stabil sein.

Grundbegriffe der nachhaltigen Beeinflussung

- ❑ **Compliance, Gehorsamkeit, „Nudging“ (Patriarchalisch)**
- ❑ **Hannah Ahrend: Verpflichtung zum Ungehorsam**
- ❑ **Extrinsifizierung der intrinsischen Motivation**
- ❑ **Overjustification and underjustification**
- ❑ **Lawrence & Festinger (1962)**
- ❑ **Effektives, nachhaltiges Lernen muss klemmen**

Lawrence, D. H., & Festinger, L. (1962). *Deterrents and reinforcement: The psychology of insufficient reward*. Stanford Univ. Press.



This volume presents data from 15 original experiments which apply the theory of cognitive dissonance to problems in animal learning. The general argument is that "if an organism continues to engage in an activity while possessing information that, considered alone, would lead it to discontinue the activity, it will develop extra attraction for the activity... in order to give itself additional justification for continuing to engage in the behavior."

This argument is applied to the effects of partial reward, delay of reward, and high effort on resistance to extinction. Some of the conclusions are that the number of unrewarded trials—not the ratio of rewarded to unrewarded trials—during acquisition determine resistance to extinction.

Know-How für nachhaltiges Lernen

- ❑ **Generation effect**
- ❑ **Mache Rezipienten zum Komplizen**
- ❑ **Subtilität**
- ❑ **Lernen muss klemmen (Koriat & Bjork)**
- ❑ **Selbstwahrnehmung**
- ❑ **Verknappung einer Ware**
- ❑ **Effort justification**

Cognitive Dissonance and Psychotherapy: The Role of Effort Justification in Inducing Weight Loss

DANNY AXSOM AND JOEL COOPER

Princeton University

Received December 26, 1983

The role of effort justification in psychotherapy was examined. It was hypothesized that the effort involved in therapy, plus the conscious decision to undergo that effort, leads to positive therapeutic changes through the reduction of cognitive dissonance. An experiment was conducted in which overweight subjects attempted to lose weight through one of two forms of "effort therapy." These therapies were bogus in that they were based solely on the expenditure of effort on a series of cognitive tasks that were unrelated to any existing techniques or theory addressing weight loss. One of the therapies called for a high degree of effort while the degree of effort in the second therapy was low. A no-treatment control group was also included. It was predicted that greater weight loss would occur for high-effort than low-effort or control subjects, and that this weight loss would be maintained or increased over time. Results supported these predictions. Over an initial 3-week period, high-effort subjects lost slightly more weight than low-effort subjects or controls. A 6-month follow-up revealed that the effects of effort on weight loss had increased and were highly significant. Reliable differences remained even 1 year after the initial experimental sessions. Possible mechanisms mediating the dissonance effect were discussed, as were several alternative explanations. © 1985 Academic Press, Inc.

Know-How für nachhaltiges Lernen

- ❑ **Generation effect**
- ❑ **Mache Rezipienten zum Komplizen**
- ❑ **Subtilität**
- ❑ **Lernen muss klemmen (Koriat & Bjork)**
- ❑ **Selbstwahrnehmung**
- ❑ **Verknappung einer Ware**
- ❑ **Effort justification**

Sandra Schulz (Spiegel Online): Wie kann man denn befördern, dass Menschen etwas aus eigenem Antrieb machen?

KF: Indem man die Menschen nicht erziehen und gängeln will, sondern sie als Partner betrachtet. Und indem man sie um Rat fragt. Wenn man ihnen das Gefühl gibt, dass sie selbst mitgeholfen haben, mit dieser Pandemie umzugehen, dann hat das einen Schneeball-Effekt, und viele werden kreative Ideen entwickeln. Selbstbestimmte Verhaltensweisen haben eine viel größere Wahrscheinlichkeit, dass sie auf Dauer beibehalten werden. Wenn man jemandem etwas verbietet, dann gewinnt das Verbotene nur an Attraktivität. Wenn man dagegen einzelne Bürger dafür feiert, dass sie gute Ideen produzieren, bewirkt man wirklich etwas.

Know-How für nachhaltiges Lernen

- ❑ **Generation effect**
- ❑ **Mache Rezipienten zum Komplizen**
- ❑ **Subtilität**
- ❑ **Lernen muss klemmen (Koriat & Bjork)**
- ❑ **Selbstwahrnehmung**
- ❑ **Verknappung einer Ware**
- ❑ **Effort justification**
- ❑ **Vertrauen und Eigenverantwortung**

	Anzahl		7 Tagen	7-Tage- Inzidenz	Todesfälle
Baden-Württemberg	113.539	+2.906	14.968	134,8	2.242
Bayern	153.156	+4.274	23.465	178,8	3.108
Berlin	46.434	+1.328	7.159	195,1	348
Brandenburg	12.205	+353	1.583	62,8	232
Bremen	7.965	+162	1.065	156,3	94
Hamburg	19.450	+536	2.173	117,6	311
Hessen	62.462	+1.407	10.526	167,4	854
Mecklenburg Vorpommern	4.289	+124	683	42,5	37
Niedersachsen	53.883	+2.113	8.235	103,0	897
Nordrhein-Westfalen	196.363	+5.352	29.796	166,0	2.616
Rheinland-Pfalz	31.397	+1.147	5.633	137,6	356
Saarland	9.713	+261	1.421	144,0	211
Sachsen	33.007	+1.469	6.104	149,9	502
Sachsen-Anhalt	7.941	+300	1.318	60,1	105
Schleswig- Holstein	11.203	+279	1.593	54,9	218
Thüringen	10.549	+450	1.827	85,6	247
Gesamt	773.556	+22.461	117.549	141,3	12.378

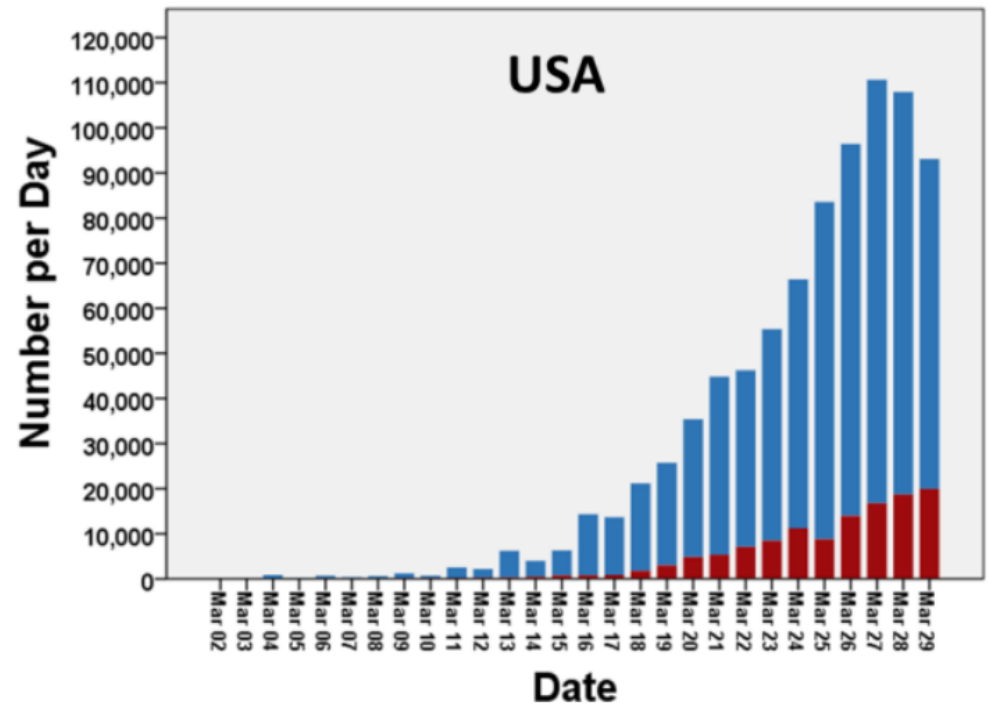
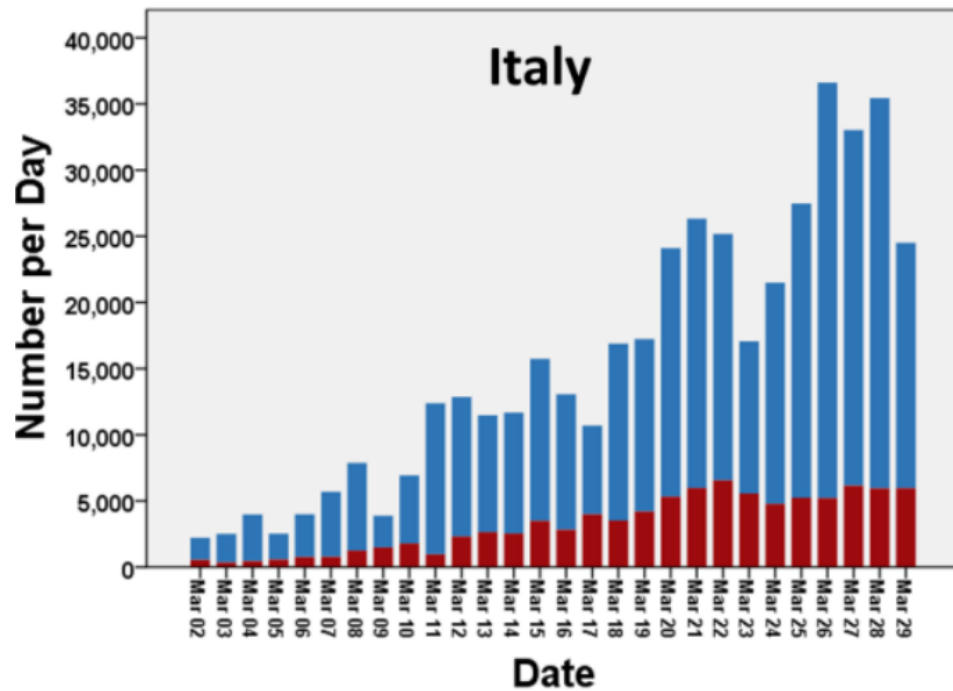
Wider die Glaubwürdigkeit

- ❑ **Absolut-Statistiken**
- ❑ **Denominator neglect (Moralität; Infektionsrate)**
- ❑ **Was sind Corona-Tote?**
- ❑ **Lockdown-Attribution**
- ❑ **Collateralschäden**
- ❑ **Was macht die Politik bei der nächsten Pandemie?**
- ❑ **Ziel: Durchseuchung**
- ❑ **Wie war das mit den Grundrechten**
- ❑ **Verhältnismäßigkeit und Gerechtigkeit**

Kalender-woche	Anzahl Tests	davon positiv	Anteil positiver Testungen in %	Anzahl Labore
KW 23	340.986	3.208	0,9	176
KW 24	327.196	2.816	0,86	173
KW 25	388.187	5.316	1,37	176
KW 26	467.004	3.674	0,8	180
KW 27	506.490	3.104	0,61	151
KW 28	510.551	2.992	0,59	179
KW 29	538.701	3.497	0,65	177
KW 30	572.967	4.534	0,79	182
KW 31	581.037	5.699	0,98	168
KW 32	733.990	7.330	1	168
KW 33	891.988	8.661	0,97	188
KW 34	1.055.662	8.921	0,85	196
KW 35	1.101.299	8.178	0,74	181
KW 36	1.051.125	7.754	0,74	180
KW 37	1.120.835	9.675	0,86	185

Dasselbe in anderen Ländern ...

- Number of Conducted Tests per Day
- Observed Number of New Infections per Day



Risiko-Kompetenz Skala

Angenommen, Sie wollen die Gefahr einer Corona-Infektion möglichst kleinhalten. In welchem von zwei Ländern würden Sie dann eher Urlaub machen, weil das Risiko dort geringer ist? In Land A ist die absolute Zahl der positiv getesteten Fälle 30% höher als in Land B. Dagegen ist in Land B der relative Anteil positive getesteter Fälle geteilt durch die Zahl der durchgeführten Tests 30% höher als in Land A.

Welches der beiden Länder ist sicherer, d.h. in welchem Land ist die Infektionsgefahr geringer?

- Land A ist sicherer
- Land B ist sicherer
- Kann man nicht sagen

Risiko-Kompetenz Skala

Die Spezifität eines Tests ist die Wahrscheinlichkeit, dass jemand, der ein Virus nicht hat, auch negativ getestet wird. Angenommen, die Spezifität eines Corona-Tests ist 95%; das heißt, 95% aller Getesteten, die nicht infiziert sind, werden negativ getestet. Angenommen weiterhin, dass die Grundrate der Infizierten in der gesamten Bevölkerung 1% beträgt. Wenn beide (übrigens durchaus realistischen) Annahmen zutreffen, welche der nachfolgenden Möglichkeiten sind dann logisch zutreffend?

Unter allen positiv Getesteten sind mehr Infizierte als Nicht-Infizierte

Unter allen positiv Getesteten sind mehr Nicht-Infizierte als Infizierte

Kann man nicht sagen

Know-How für nachhaltiges Lernen

- ❑ **Generation effect**
- ❑ **Mache Rezipienten zum Komplizen**
- ❑ **Subtilität**
- ❑ **Lernen muss klemmen (Koriat & Bjork)**
- ❑ **Selbstwahrnehmung**
- ❑ **Verknappung einer Ware**
- ❑ **Effort justification**
- ❑ **Vertrauen und Eigenverantwortung**
- ❑ **Wisdom of Crowds (Surowiecki, 2004)**

***Sandra Schulz (Spiegel Online):* Es würde also helfen, wenn man das eher als Wettbewerb, als Spiel gestalten würde und zum Beispiel Architekten dazu aufrufen würde, neue Wohn- und Arbeitskonzepte fürs Homeoffice zu entwerfen, sich neue Gestaltungen von öffentlichen Räumen zu überlegen, in denen es leichter fällt, Abstände zu wahren? Oder das beste Restaurant zu küren, das gemütliches Essen mit Abstand originell umsetzt?**

***KF:* Genau. So etwas würde ich empfehlen: einen spielerischen Wettbewerb wie beim Sport. Sich also zu überlegen: Wie kann eine neue Innenarchitektur aussehen? Wie kann ich Tische anders anordnen, Schalter auf Ämtern anders gestalten? Wie kann ich Geschäfte einrichten, dass die Leute nicht so dicht an dicht nebeneinanderstehen? Ich bin überzeugt: Wenn man die Bevölkerung animieren würde und eine konzertierte Aktion stattfinden würde von Journalisten, Wissenschaftlern, Lehrenden, dann würden wir auf kreative Weise Verhaltensweisen entwickeln, die wir gerne tun.**

KF: Wir müssen die neuen Werte, die neuen Ziele, die neuen Gewohnheiten wirklich gut finden, schön finden, wir müssen lernen, sie zu mögen. So wie ein Marathonläufer lernen muss, das Berg-Hinauf-Laufen zu mögen, und wenn er erst einmal über den Berg gekommen ist, dann kann ihn nichts mehr abschrecken.

Sandra Schulz: Das erfordert auch eine gewisse Anstrengung

...

KF: Wenn eine Person eine Anstrengung auf sich nimmt, dann ist die Auswirkung besonders günstig. Wenn jemand also zum Beispiel lange auf einen Studienplatz gewartet hat, viel Mühe dafür aufgewandt hat, dann ist er besonders motiviert und die Lernleistung besonders hoch. Ähnlich wäre es bei einem spielerischen Wettbewerb in der Gesellschaft. Und wenn die freiwillige Teilnahme an diesem Spiel auch noch so gestaltet wäre, dass man die Leute dazu bringt, dass sie etwas auf sich nehmen, dann hat man sie auch gewonnen.

NEW CONCEPTUALIZATIONS OF PRACTICE: Common Principles in Three Paradigms Suggest New Concepts for Training

By Richard A. Schmidt and Robert A. Bjork

We argue herein that typical training procedures are far from optimal. The goal of training in real-world settings is, or should be, to support two aspects of posttraining performance: (a) the level of performance in the long term and (b) the capability to transfer that training to related tasks and altered contexts. The implicit or explicit assumption of those persons responsible for training is that the procedures that enhance performance and speed improvement during training will necessarily achieve these two goals. However, a variety of experiments on motor and verbal learning indicate that this assumption is often incorrect. Manipulations that maximize performance during training can be detrimental in the long term; conversely, manipulations that degrade the speed of acquisition can support the long-term goals of training. The fact that there are parallel findings in the motor and verbal domains suggests that principles of considerable generality can be deduced to upgrade training procedures.

grades performance in practice enhance retention performance?

These findings—and others we discuss below—are obtained from diverse research paradigms that employ several different verbal and motor tasks, and the theoretical motivations guiding those research efforts are often different as well. Taken together, however, these findings suggest that certain conceptualizations about how and when to practice are at best incomplete, and at worst incorrect. These findings also have some theoretical implications with respect to the processes involved in practice, particularly as they relate to the acquisition of real-world skills.

In this article, we first describe what we regard as some of the viewpoints, assumptions, and paradigms that, implicitly or explicitly, have provided the founda-

Was ich sagen wollte:



Danke für's Zuhören ...

**Und hören wir doch auch einmal auf die
Verhaltenswissenschaften:**

Conversion

Nicht Compliance

Vertrauen

Nicht Überwachung

Wisdom of crowds

Nicht Patriarch.

Anstrengung

Nicht Nudging

Corona – Klimawandel



Early Effects of the COVID-19 Pandemic on Relationship Satisfaction and Attributions

Psychological Science

1–9

© The Author(s) 2020

Article reuse guidelines:

sagepub.com/journals-permissions

DOI: 10.1177/0956797620972688

www.psychologicalscience.org/PS

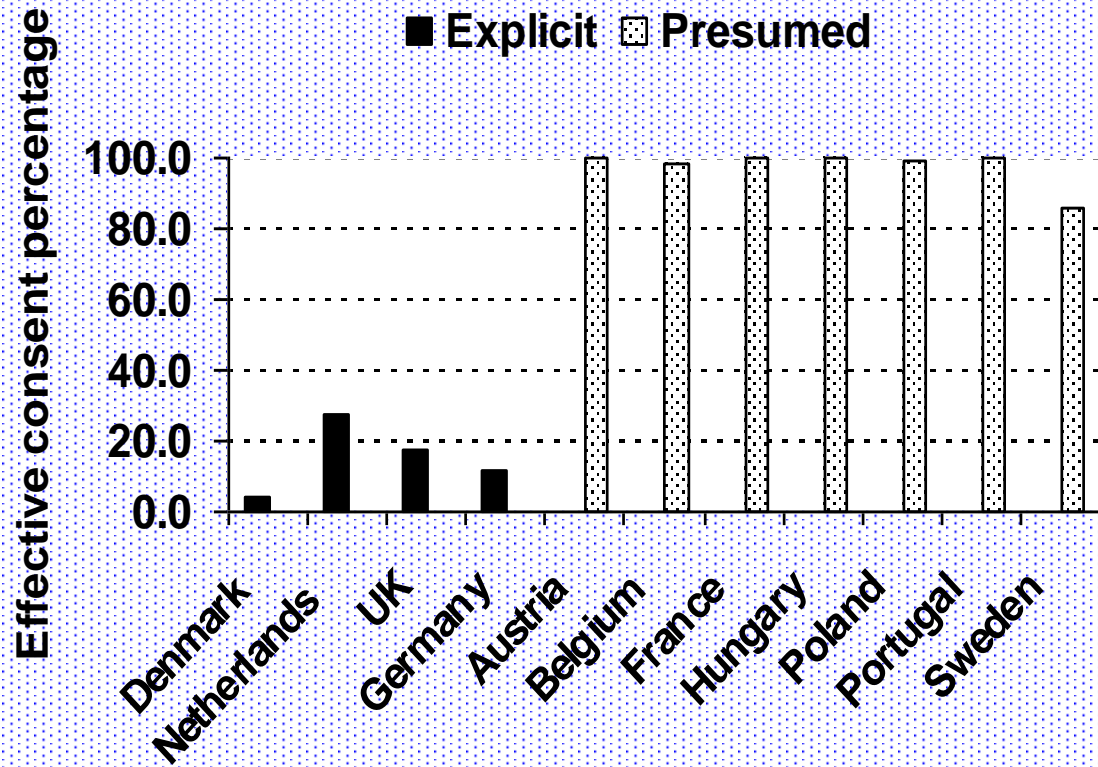


Hannah C. Williamson 

Department of Human Development and Family Sciences, The University of Texas at Austin

Abstract

How has the COVID-19 pandemic affected intimate relationships? The existing literature is mixed on the effect of major external stressors on couple relationships, and little is known about the early experience of crises. The current study used 654 individuals involved in a relationship who provided data immediately before the onset of the pandemic (December, 2019) and twice during the early stages of the pandemic (March and April, 2020). Results indicate that relationship satisfaction and causal attributions did not change over time, but responsibility attributions decreased on average. Changes in relationship outcomes were not moderated by demographic characteristics or negative repercussions of the pandemic. There were small moderation effects of relationship coping and conflict during the pandemic, revealing that satisfaction increased and maladaptive attributions decreased in couples with more positive functioning, and satisfaction decreased and maladaptive attributions increased in couples with lower functioning.



Johnson & Goldstein (2003)