

Neu an der Leuphana: Diplompsychologe Prof. Dr. David Loschelder

13.06.2016 „Ich finde es spannend zu verstehen, wieso sich Menschen in Wirtschaft und Alltag so verhalten, wie sie es tun. Die Psychologie als die Wissenschaft des menschlichen Erlebens und Verhaltens hat mich deshalb schon lange fasziniert“, erklärt Prof. Dr. David Loschelder. Seit April 2016 ist David Loschelder als Juniorprofessor für Wirtschaftspsychologie, insbesondere experimentelle Methoden, am Institut für strategisches Personalmanagement (ISPM) der Leuphana Universität Lüneburg tätig. Die Schwerpunkte des Diplompsychologen liegen auf der Konfliktforschung, Verhandlungsforschung und der Selbstregulation.



Keine Forschung aus dem Elfenbeinturm, sondern anwendungsbezogen und praxisnah

„Meine Forschungsschwerpunkte haben gemeinsam, dass sie anwendungsbezogen und praxisnah sind. Ich betreibe nicht gern Forschung aus dem Elfenbeinturm, sondern möchte möglichst nah am ‚echten Leben‘ forschen“, betont David Loschelder. Bei der Konfliktforschung treibt ihn vor allem die Frage an, durch welche Interventionsmaßnahmen man Konflikte zwischen Gruppen reduzieren kann. „Das funktioniert beispielsweise über einen Mediatoren, der die Konfliktparteien dabei unterstützt, eine gemeinsame Lösung zu finden, die den Interessen aller gerecht wird. Entscheidend sind aber nicht nur die eigentlichen Konfliktthemen, sondern häufig auch die Gruppenidentitäten, welche die Parteien mit in den Konflikt bringen“, erklärt David Loschelder.

Sein zweiter Forschungsschwerpunkt, die Verhandlungsforschung, beschäftigt sich mit der generellen Frage, welche Rückschlüsse wir aus dem Einstiegsgebot über unser Verhandlungsgegenüber ziehen. Beispielsweise untersucht David Loschelder hier die Wirkung von sogenannten Anker in Verhandlungen. „In einem aktuellen Forschungsprojekt befassen wir uns mit der Präzision von Anker. Meine Kollegen und ich untersuchen, was passiert, wenn ich beispielsweise in einer Gehaltsverhandlung präzisere Zahlen wähle, also nicht ein Jahresgehalt von 45.000 Euro fordere, sondern präzisere 44.750 Euro“, erläutert Loschelder. Die Experimente zeigen, dass solche moderat präzisen Anker einen Attributionsprozess am Verhandlungstisch auslösen und der Verhandlungspartner den Eindruck gewinnt, dass die verhandelnde Person kompetent ist, genaue Vorstellungen davon hat, was sie „wert ist“ und was sie in der Verhandlung erreichen möchte.

Auch mit Verhandlungsexperten wie Autoverkäufern, Personalchefs, Juwelieren und Immobilienmaklern haben Loschelder und seine Kollegen untersucht, wie diese auf zunehmend präzise Angebote reagieren. Hier war außerdem relevant, ob cent-präzise Preise, also 44.752,23€ statt 45.000€, ebenfalls einen Verhandlungsvorteil auslösen. „Wenn Sie mit einem Laien verhandeln, kann dieses cent-präzise Vorgehen funktionieren, da der Eindruck der Kompetenz mit Präzision des Ankers stetig zunimmt“, erklärt Loschelder. Auf Experten wirke sich ein cent-präziser Anker jedoch negativ aus. „Bei der Verhandlung mit Experten steigt die wahrgenommene Kompetenz bei moderat präzisen Angeboten erstmal an, nimmt bei cent-präzisen Anker jedoch drastisch ab—solange Sie keine gute Begründung haben, warum Ihre Zahl so ungewöhnlich präzise ist“, bemerkt Loschelder.

Im Forschungsbereich der Selbstregulation und Selbstkontrolle behandelt Loschelder die Frage, wie der Zustand der Selbstkontrollerschöpfung entsteht, zum Beispiel nach einem langen Tag an der Uni, und vor allem was man tun kann, um diesen Erschöpfungszustand zu überwinden. „Hier hat sich gezeigt, dass eine Gruppe, der man sich zugehörig fühlt oder die bedeutsam für einen ist, Ressourcen und Kraft aktivieren kann“, erklärt Loschelder. So können Gruppen wie der Fußballverein, die Familie, der Freundeskreis oder selbst die Zugehörigkeit zur Leuphana den Erschöpfungszustand minimieren und neue Energie mobilisieren.

„Ich freue mich, den dynamischen Geist an der Leuphana mitgestalten zu können.“

An der Leuphana wird David Loschelder seine Forschungsschwerpunkte weiter vertiefen und ist gespannt auf Kooperationen mit Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern der Universität. „Hier sind viele spannende Wissenschaftler, mit denen ich mir gemeinsame Projekte vorstellen kann“, freut sich Professor Loschelder. Mit Prof. Dr. Frese, Prof. Dr. Gielnik oder Prof. Dr. Deller wären Projekte im Personalbereich denkbar. Prof. Dr. Pfister ist als Entscheidungspsychologe thematisch nicht weit von der Verhandlungsforschung entfernt und auch mit Methodenexperten wie Prof. Dr. Koch oder Prof. Dr. Freund sind Projekte möglich. Mit dem Volkswirt

Prof. Dr. Mechtel möchte Loschelder außerdem einen Profilschwerpunkt zu sozialer Identität weiterentwickeln.

Schon vor seiner Berufung an die Leuphana hat David Loschelder von Kolleginnen und Kollegen viel Positives über die Universität gehört. „Als Außenstehender bemerkt man schnell, dass hier ein sehr dynamischer Geist herrscht. An der Leuphana werden innovative Projekte nicht nur angedacht, sondern auch umgesetzt—wie etwa der Innovationsinkubator, die Professional School oder das internationalisierte Studienmodell aus Major, Minor und Komplementärstudium“, lobt der neuberufene Professor. „Ich würde mich freuen, diesen Geist weiter mitzugestalten und diese Universität weiter voranzutreiben.“

Mit seinem anwendungsbezogenen, handlungsorientierten Forschungsansatz fügt sich David Loschelder ideal in das humanistische Profil der Leuphana ein. Auch privat fühlt sich der neuberufene Professor in Lüneburg heimisch. Gemeinsam mit seiner Frau und seinen zwei Töchtern ist er vom Südwesten Deutschlands in die Innenstadt Lüneburgs gezogen. „Wir fühlen uns sehr wohl in Lüneburg und haben uns schon sehr gut eingelebt. Ehrlich gesagt fühlt es sich so an, als wären wir schon Jahre hier.“

David Loschelder studierte Psychologie an der Universität Trier und absolvierte das Master-Programm „Social & Development Psychology“ an der University of Cambridge. Anschließend promovierte er als Stipendiat der Studienstiftung des Deutschen Volkes zum Thema „Intergroup Conflict and Third-party Intervention - Social Identities at the Negotiation Table“ an der Universität Trier. Von 2013 bis 2016 war David Loschelder als Akademischer Rat an der Universität des Saarlandes tätig, bevor er an die Leuphana berufen wurde.

Im Jahr 2012 forschte David Loschelder als Doktorand für zwei Monate an der INSEAD Business School in Fontainebleau, Frankreich, und verbrachte 2015 drei Monate als Gastwissenschaftler an der Graduate School of Business der Columbia University in New York City. Seit April 2016 hat David Loschelder die Juniorprofessur für Wirtschaftspsychologie an der Leuphana Universität Lüneburg inne.

Prof. Dr. David Loschelder
Universitätsallee 1, C6.209b
21335 Lüneburg
Fon +49.4131.677-1714
david.loschelder@leuphana.de

Autorin: Vivien Thais Valentiner (Universitätskommunikation). Neuigkeiten aus der Universität und rund um Forschung, Lehre und Studium können an news@leuphana.de geschickt werden.

Datum: 13.06.2016

Kategorien: 1_Meldungen_Forschung, Forschung_Meldungen

Autor: valentiner

E-Mail: vivien.t.valentiner@stud.leuphana.de