

Auf der Suche nach verlorenen Fähigkeiten - Studierende experimentieren auf dem zweiten Leuphana Psychologie Kongress

21.07.2017 Erfolgreiche Verhandlungen werden oft danach bemessen, ob am Ende mehr Geld herausgekommen ist. Aber macht das wirklich zufrieden und glücklich? Dieser Frage sind Mitte Juli die Studierenden des Major Psychologie (Grundlagen) im Rahmen des Leuphana Psychologie Kongresses nachgegangen. Unter Anleitung von Prof. David Loschelder und Prof. Dr. Brian Gunia aus den USA wagten die Teilnehmenden selbst einen ungewöhnlichen Handel.



Als die Studierenden am 15.07.2017 den Kongress besuchten, hatten sie neben ihrem Arbeitsmaterial noch ein paar Kleinigkeiten dabei: Süßigkeiten, Obst oder auch Gedichte - alles, was sich zum Tauschen anbietet. Auf Anregung des Gastdozenten Prof. Dr. Brian Gunia von der Johns Hopkins University in Baltimore sollte jede_r Studierende das Mitbringsel gegen etwas eintauschen, was er oder sie gerne hätte. Zehn Minuten und ein großes aufgeregtes Gemenge später hatten viele Gegenstände ihre Besitzer gewechselt. Überraschenderweise waren alle mit ihrem Tausch zufrieden. „A great deal for me is only possible if the other side gets a great deal as well“, betonte Gunia und erklärte damit seine Forschung zur Thematik „The Bartering Mindset: A Mostly Forgotten Framework for Mastering Your Next Negotiation“. In einem Vortrag erklärte er das Konzept, nach dem Verhandlungen meist wirtschaftliche Interessen und keine richtigen Bedürfnisse zu Grunde liegen. Der Deal beim Handeln ende demnach

für eine Seite positiv, für die andere eher negativ. Diesem etablierten Schema stellte Prof. Gunia sein Forschungsergebnis des „Bartering Mindsets“ gegenüber, bei dem nach Bedürfnissen und nicht nach monetären Interessen gehandelt wird. Diese von den Studierenden soeben im Tauschhandel erlebte Fähigkeit sei zwar instinktiv, aber nahezu vergessen.

Anschließend präsentierten Teilnehmende des Experimentalpraktikums zum Thema „Erfolgreich Verhandeln und Konflikte lösen“ im Hörsaalgang die Ergebnisse ihrer eigenen Studie. Darin ging es um effektive Verhandlungsführung. Die Studentin Vivian Schütt fand mit ihrer Gruppe heraus, dass „Fordern“ einen sehr negativen Einfluss auf den Vorteil des ersten Angebots hat, während durch gleichwertige „Angebote“ weitaus bessere Verhandlungsergebnisse erzielt werden konnten. „Das Experimentalpraktikum und der heutige Kongress sind ein wichtiger Bestandteil in dem psychologischen Studiengang, weil die Studierenden sich hierbei Kernkompetenzen des Forschens praktisch erarbeiten und den Transfer der Wissenschaft in die Praxis erleben“, betont Prof. Dr. David Loschelder vom Institut für Strategisches Personalmanagement. „Dieses Podium zum Abschluss bietet dann den idealen Rahmen, die Ergebnisse vorzustellen und die intensive Arbeit zu würdigen.“ Insgesamt musste jede der 13 Gruppen mindestens 80 Versuchspersonen rekrutieren, um ihr Experiment zu repräsentativen Ergebnissen zu führen. Ein Arbeitsaufwand, den die Organisatoren würdigen wollten und zum Abschluss die besten Gruppen ehrten.



Der Gastdozent Prof. Gunia stellt den Teilnehmenden das "Bartering Mindset" vor.



Die Siegergruppe freut sich über den Erfolg im Experimentalpraktikum.

Auch Alumni fanden ihren Weg zurück an die Universität, um sich am Psychologie Kongress in einer anderen Fachrichtung weiterzubilden. „Ich komme gerne an die Leuphana zurück. Heute kann ich noch etwas ganz Anderes mitnehmen, als in meinem ursprünglichen Major Wirtschaftsrecht“, betont Alexander. Prof. Loschelder freut sich über das Interesse und die Beteiligung. „Wir haben heute viele Externe zu Gast und nicht nur sie, sondern auch die Studierenden nutzen die Möglichkeit sich untereinander auszutauschen.“

Weitere Informationen

- Major Psychologie (Grundlagen)
- Studium an der Leuphana

Kontakt

Prof. Dr. David Loschelder

Universitätsallee 1, C6.209b

21335 Lüneburg

Fon +49.4131.677-1714

david.loschelder@leuphana.de

Autorin: Ann Cathrin Frank, Universitätskommunikation. Neuigkeiten aus der Universität und rund um Forschung, Lehre und Studium können an news@leuphana.de

geschickt werden.

Datum: 21.07.2017

Kategorien: 1_Meldungen_Studium

Autor: frank

E-Mail: ann.c.frank@stud.leuphana.de