

Gruppendynamische Möglichkeiten

(Wellhöfer, Peter R., *Gruppendynamik und soziales Lernen – Theorie und Praxis der Arbeit mit Gruppen*, 2. Auflage, Lucius & Luzius, Stuttgart 2001, ISBN 3-8282-0154-7; UTB Für Wissenschaft, ISBN 3-8282-2192-X; Seiten 107-109)

Im Zusammenhang mit der Psychologie der Gruppe haben wir gesehen, wie stark das soziale Kraftfeld individuelles Verhalten beeinflusst. Aus diesem Grund ist auch verständlich, dass jeder Versuch, individuelle Einstellungen zu verändern, stets auch die Gruppenzugehörigkeiten der Betroffenen berücksichtigen muss. Er kann nur mit gruppendynamischen Massnahmen realisiert und stabilisiert werden. Ja, die Gruppe selbst ist das beste Medium zur Einstellungsänderung.

Lewin untersuchte während des zweiten Weltkrieges, wie man die negative Einstellung, der Hausfrauen zu Innereien als Nahrungsmittel verändern könnte. Eine Hausfrauengruppe wurde über die ökonomischen und ernährungswissenschaftlichen Vorteile durch einen Vortrag informiert. Eine andere Gruppe wurde mit dem Problem konfrontiert, dass Innereien sehr gesund sind, im grossen Ausmass zur Verfügung stehen, während andere Nahrungsmittel knapp sind. Die Gruppe einigte sich darauf, Zubereitung und Verzehr der Innereien auszuprobieren. Durch diese gemeinsam erarbeitete Lösung kam es zu einer wesentlich stärkeren und konstanteren Einstellungsänderung.

Will man die Gruppe als Medium und Gegenstand der Veränderung betrachten, dann ist es sinnvoll, sich an den Regeln zu orientieren, die *Dorwin Cartwright* (1951), eine Mitarbeiterin *Lewins*, zusammengestellt hat. Sie stellen die Rahmenbedingungen für mögliche Veränderungen dar.

- Eine Gruppe ist nur dann als Mittel der Veränderung wirksam, wenn zwischen den Personen, deren Verhalten sich ändern soll und denjenigen, welche die Verhaltensänderung beeinflussen, ein starkes Zusammengehörigkeitsgefühl zur gleichen Gruppe besteht. Dieser Aspekt ist uns schon in anderen Zusammenhängen begegnet (Konformitätsdruck, Wie wird man "Modell"? u. Ä.).
- Je attraktiver die Gruppe für die Mitglieder ist, desto mehr Einfluss hat sie auf das individuelle Verhalten ihrer Mitglieder. Die Attraktivität hängt dabei davon ab, wie viele Bedürfnisse der Einzelne in oder durch die Gruppe befriedigen kann.
- Je mehr die zu verändernden Verhaltensweisen und Einstellungen mit der speziellen Attraktivität der Gruppe zusammenhängen, desto stärker ist der Gruppeneinfluss. Der Einfluss der Gruppe besteht immer dann, wenn die Gruppenziele bedeutsam für das aktuelle Verhalten sind.
- Je höher das Ansehen eines Mitglieds in der Gruppe ist, desto mehr Einfluss hat es auf die Verhaltensänderung. Das Ansehen ist dabei nicht unbedingt von formalen Führungspositionen abhängig, sondern von subjektiven, informellen Kriterien.
- Jeder Versuch, einzelne Gruppenmitglieder oder Untergruppen in ihrem Verhalten so zu verändern, dass dies nicht mehr mit den Gruppennormen und Traditionen übereinstimmt, stösst auf starken Widerstand. Damit wird deutlich auf die Problematik individueller Therapieformen hingewiesen: Kommt ein drogenabhängiger Jugendlicher nach erfolgreicher Einzeltherapie wieder in seine ursprüngliche Scene-Gruppe zurück, dann wird seine Einstellungsänderung nur kurzfristig andauern.

Die geschilderten Regeln beziehen sich auf die Gruppe als Medium von Veränderungen. Sie zeigen, wie schwierig es ist, Einstellungsänderungen zu bewirken, wenn die handlungsrele-

vanten Bezugsgruppen andere Normen und Erwartungen besitzen. Die beiden folgenden Regeln beziehen sich auf die Gruppe als Gegenstand der Veränderung:

- Erfolgreiche Veränderungen in einer Gruppe sind dann zu erwarten, wenn die Initiative zur Veränderung in der Gruppe selbst entsteht, bzw. wenn die Gruppenmitglieder aufgrund von neuen Informationen diese Veränderungen selbst für notwendig halten. In diesem Fall entsteht auch keine psychische Reaktanz.
- Veränderungen in Untergruppen bewirken in den anderen Untergruppen Spannungen, die nur reduziert werden können, indem man entweder diese Veränderungen rückgängig macht oder die Beziehungen zwischen den Untergruppen neu gestaltet.

Natürlich lassen diese Regeln viele Fragen für konkrete Probleme offen: Wie kann man die Gruppenattraktivität erhöhen, wie das Zusammengehörigkeitsgefühl fördern, wie erreichen, dass die Gruppe von sich aus nach Entscheidungen und Veränderungen drängt und sich auch mit Informationen befasst, die ihren Normen und Einstellungen entgegengerichtet sind? Die vorgestellten Regeln beschreiben nur die Rahmenbedingungen, die beachtet werden müssen, wenn man Veränderungen erreichen möchte. Sie beschreiben nicht die speziellen Techniken, die man am besten anwendet. Hier können Rollenspiele, verhaltenstherapeutische und gruppendynamische Ansätze Impulse geben.

Die Gruppe als Mittel der Einstellungsänderung wird auch im therapeutischen Bereich intensiv verwendet. Zu denken ist dabei nicht nur an therapeutisch geleitete Gruppen, sondern auch an Selbsthilfegruppen, die weitgehend auf Fachleute verzichten und dem Teilnehmer eine offene, verständnisvolle, akzeptierende und helfende Situation anbieten, in der er sich mit seinen Problemen und Schwierigkeiten ohne Druck auseinandersetzen und reifen kann. Die erste dieser Selbsthilfegruppen waren die Anonymen Alkoholiker (AA), die 1935 gegründet wurden und sich auf der ganzen Welt erfolgreich verbreitet haben. Sie arbeiten allerdings nach einem relativ klar strukturierten Konzept. Seit 1972 haben sich in Deutschland EA-Gruppen (Emotion Anonymus) gebildet, die nach dem Konzept der AA sich mit der Lösung ihrer emotionalen Probleme in der Gruppe befassen. Auch sie arbeiten ohne Fachleute und beziehen ihre Kompetenz daraus, dass sie als Betroffene die eigentlichen Experten sind. Die explosionsartige Entwicklung der Selbsthilfegruppen in Deutschland ist sicher mit ein Verdienst von Moeller (1978, 1981), der diesen Gedanken und die gemachten positiven Erfahrungen durch seine Veröffentlichungen einem weiten Personen- und Betroffenenkreis zugänglich machte.