

Sozialpsychologie Mannheim (Hrsg.)

Ich, du, wir und die anderen

Spannendes aus
der Sozialpsychologie

BELTZ JUVENTA

Leseprobe aus: Sozialpsychologie Mannheim, Ich, du, wir und die anderen, ISBN 978-3-7799-2882-9

© 2013 Beltz Verlag, Weinheim Basel

<http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-7799-2882-9>

Einleitung:

Sozialpsychologie – oder: Vom menschlichen Zusammenleben

Ulrike Rangel & Anne Landhäußer

Was ist Sozialpsychologie?

Psychologie, schön und gut. Aber was genau bitte ist „Sozial“-Psychologie? Nimmt man den Begriff wörtlich und geht von einer „Psychologie des Sozialen“ aus, liegt man bereits ganz richtig. Die Sozialpsychologie als ein Teilbereich der Psychologie untersucht, wie andere Menschen unser Denken, Fühlen und Handeln beeinflussen. Selbst wenn Sie bislang noch nie etwas von dieser Forschungsrichtung gehört haben sollten, kennen Sie vielleicht schon das ein oder andere sozialpsychologische Experiment. So findet sich die im Folgenden beschriebene sozialpsychologische Untersuchung in manchem schulischen Lehrplan. Sie wurde zu einem Klassiker der Forschung, weil sie auf spektakuläre Weise eine Grundidee der Sozialpsychologie deutlich macht: Unser Handeln wird nicht allein durch unsere Persönlichkeit, unseren Charakter und unsere Ideale bestimmt. Vielmehr ist unser Verhalten maßgeblich von der aktuellen Situation, unserer sozialen Umgebung, beeinflusst.

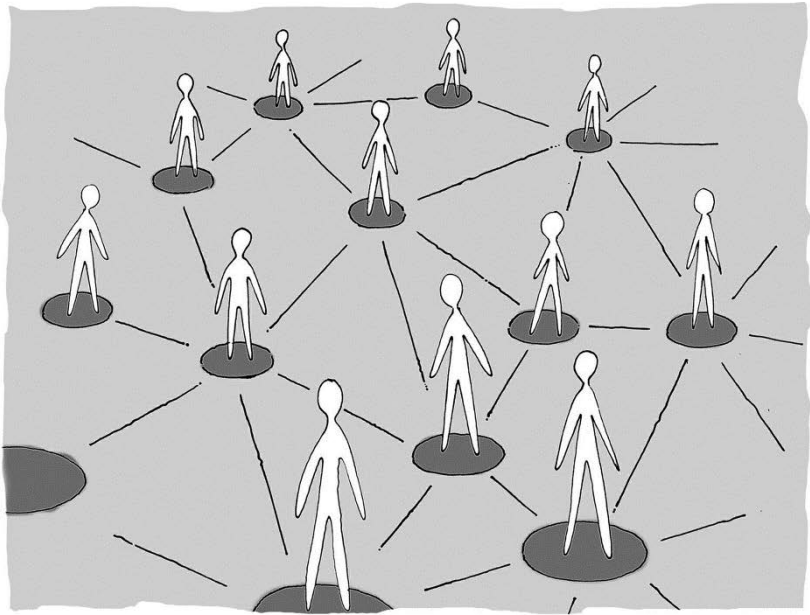
Nach Ende des Zweiten Weltkriegs stellten sich zahlreiche Forscherinnen und Forscher die Frage, wie es zum Holocaust kommen konnte. Wie war es möglich, dass zahlreiche Deutsche den Vorgaben und Befehlen eines autoritären Regimes folgten, selbst wenn es um die Ermordung von Menschen ging? Einer dieser Forscher war Stanley Milgram. Er ging der Frage nach, ob nur Sadisten, gestörte Persönlichkeiten, zu solchen Taten fähig sind – oder ob auch ganz „normale“ Personen zu solchem Verhalten gebracht werden können, wenn der Einfluss der sozialen Situation stark genug ist. Dazu führte Milgram 1963¹ in Stanford (Kalifornien) einige bis heute diskutierte Studien durch und entwickelte hierzu einen drastischen Versuchsaufbau. Die amerikanischen Teilnehmenden wurden von einem autoritär wirkenden Versuchsleiter gebeten „Lehrer“ zu spielen und einem anderen vorgeblichen Teilnehmer, dem „Schüler“, Fragen zu stellen, die dieser zu beantworten hatte. In Wirklichkeit war diese andere Person ein Laienschauspieler und Komplize des Versuchsleiters. Angeblich um die Wirkung von Bestrafung auf Lernprozesse zu untersuchen, sollten die Teilnehmenden den „Schüler“ bei jeder falschen Antwort mit einem Elektroschock zunehmender Intensität bestrafen –

bis hin zu einer Stärke von 450 Volt, die deutlich sichtbar als „potenziell lebensgefährlich“ gekennzeichnet war. Obwohl der vermeintliche Schüler vor Schmerzen schrie und darum bettelte, das Experiment beenden zu dürfen, folgten die meisten der Studienteilnehmenden „im Dienste der Wissenschaft“ den Anweisungen des Versuchsleiters und verabreichten am Ende sogar die höchste Schockintensität. Es waren völlig normale Personen, die den extremen Anweisungen der Autorität – hier in Gestalt des Versuchsleiters – Folge leisteten. Unter anderem aufgrund der Tatsache, dass man die Teilnehmenden dazu brachte, anderen vermeintlich einen potenziell tödlichen Stromstoß zu geben, ist diese Studie heftig umstritten. Aus ethischen Gründen werden deshalb solche Studien nicht mehr durchgeführt.

Trotz ihrer Kontroversität verdeutlicht Milgrams klassische sozialpsychologische Studie zwei wichtige Aspekte. *Erstens*: Unser Verhalten wird davon beeinflusst, in welcher sozialen Umgebung wir uns befinden – beispielsweise von der Autorität, die eine anwesende Person ausstrahlt. *Zweitens*: Dieser Einfluss kann mit tiefgreifenden Konsequenzen verknüpft sein – einerseits im negativen Sinne, wie in Milgrams Experiment. Auf negative Aspekte konzentrierte sich die Sozialpsychologie ursprünglich verstärkt, weil es galt zu erklären, welche Rolle die Situation spielt, wenn es zu menschlich abgründigem Verhalten wie beispielsweise im zweiten Weltkrieg kommt. Andererseits kann der Einfluss der sozialen Situation positive Konsequenzen haben, wie in einer weiter unten beschriebenen Studie zum Ausdruck kommen wird.

Diese beiden Aspekte bilden den zentralen Kern sozialpsychologischer Forschung: Sie untersucht, in welchem Maße soziale Faktoren wie beispielsweise die Situation, in der wir uns befinden, oder die Menschen um uns herum unser Denken, Fühlen und Handeln beeinflussen. Damit nimmt die Sozialpsychologie eine ganz spezifische Perspektive ein, aus der sie menschliches Verhalten betrachtet. Von anderen psychologischen Forschungsrichtungen unterscheidet sie sich in zweierlei Hinsicht:

(1) Untersuchungsobjekt: Alle Menschen. Wir Menschen sind soziale Wesen – ob Sie in der Stadt oder auf dem Land leben, ob als Single oder in einer Großfamilie: Soziale Prozesse und der Einfluss, den andere Menschen auf uns ausüben, betreffen uns alle. Daraus folgt, dass sich die Sozialpsychologie für das Denken, Fühlen und Verhalten *aller* Menschen interessiert – anders als beispielsweise die Klinische Psychologie, die sich mit psychischen Krankheiten beschäftigt und daher an bestimmten Menschengruppen (zum Beispiel Personen, die an einer Depression leiden) oder einzelnen Personen interessiert ist. Das gehorsame Verhalten der Teilnehmenden in Milgrams Experiment mag für uns erschreckend sein; dennoch waren seine Probanden keine psychisch kranken Einzelfälle, sondern Lehrer, Postbeamte, Verkäufer und Ingenieure – also Menschen wie wir alle.



(2) Eine wichtige Erkenntnis der Sozialpsychologie: Wir Menschen sind flexibel. So genannte „psychologische Ratgeber“ betonen häufig die Unterschiede zwischen Personen – so soll in manchen Büchern gar schon behauptet worden sein, dass Männer und Frauen von unterschiedlichen Planeten stammen... Gerne werden Menschen dabei in „Typen“ eingeteilt und damit in ganz bestimmte Kategorien gesteckt. Diese tragen nicht nur offensichtliche Beschriftungen wie „Mann“ oder „Frau“, Menschen werden auch anhand ihrer Persönlichkeit gruppiert, anhand ihrer Intelligenz oder auch anhand ihrer Ängste.

Natürlich ist es sinnvoll, die Unterschiede, die es zwischen verschiedenen Menschen gibt, zu analysieren. Die Differentielle Psychologie als Teilgebiet der Psychologie befasst sich genau mit solchen Unterschieden, wie sie beispielsweise hinsichtlich der Intelligenz und in Bezug auf bestimmte Persönlichkeitseigenschaften bestehen.

Die Sozialpsychologie (und damit auch dieses Buch) nimmt demgegenüber jedoch eine andere Perspektive ein: Sie betont die Gemeinsamkeiten und die Veränderbarkeit von Menschen in sozialen Situationen. Sozialpsychologische Untersuchungen zeigen vor allem, dass sich Menschen in einem Punkt alle sehr ähnlich sind: Sie verhalten sich situationsabhängig, das heißt Menschen sind flexibel! Bereits eine geringe Veränderung in unserer Umgebung kann eine große Änderung in unserem Verhalten nach sich ziehen. Im Alltag gehen wir oft davon aus, dass jeder Mensch mit bestimmten

Eigenschaften ausgestattet ist – mit einem bestimmten Maß an Intelligenz oder an Aggressivität beispielsweise – und demnach auch in unterschiedlichen Situationen mehr oder weniger gleich intelligent oder aggressiv reagiert, je nachdem, wie es seiner Natur entspricht. Doch die oben beschriebene Studie zeigt: *So einfach ist es nicht*. Dass wir sensibel auf die Situation, den Kontext und auf die Menschen um uns herum reagieren, kann positive und negative Folgen haben. Vor allem jedoch ist diese Flexibilität eine wichtige Voraussetzung dafür, dass wir uns im Alltag sinnvoll verhalten können. Ohne diese Flexibilität würden wir auf den gleichen Reiz auch in unterschiedlichen Situationen stets gleich reagieren. Die gleiche Aussage erhält eine völlig andere Bedeutung, in Abhängigkeit davon, von wem, wo und wann sie geäußert wird – das heißt in Abhängigkeit von der Situation. Ein ganz einfaches Beispiel kann das verdeutlichen: Wenn Sie das Wort „Bank“ hören, werden Sie an etwas anderes denken, je nachdem, ob Sie gerade Ihre Kontoauszüge studieren oder im Park spazieren gehen – und dementsprechend anders reagieren. Auf dieselbe Weise verändert sich unser Denken und Handeln in Abhängigkeit von unserer sozialen Umgebung. Und dabei ist es egal, ob wir Mann oder Frau, dick oder dünn, Workaholic oder Faulpelz sind.

Wie funktioniert sozialpsychologische Forschung?

Obwohl sozialpsychologische Erkenntnisse in vielen gesellschaftlichen Bereichen relevant sind, verlassen Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen selten das Universitätsgelände, um diese Erkenntnisse zu gewinnen. Sozialpsychologische Forschung findet heutzutage meist in universitären Experimentallaboren statt. Wie genau aber sieht ein sozialpsychologisches Experiment aus?

Sozialpsychologische Experimente weisen zwei wichtige Eigenschaften auf: Die zufällige Zuweisung von Versuchsteilnehmenden zu unterschiedlichen Bedingungen und die gezielte Variation eines oder mehrerer Einflussfaktoren, auch Manipulation genannt. Aber lassen Sie uns diese Begriffe am Beispiel eines Experiments von Mark Snyder, Elizabeth Decker Tanke und Ellen Berscheid aus den 70er Jahren² genauer erklären.

Die Forschungsgruppe widmete sich dem Phänomen der sogenannten „selbsterfüllenden Prophezeiung“. Dabei handelt es sich um eine Vorhersage, die sich gerade deshalb erfüllt, weil man an sie glaubt und sich dementsprechend verhält (was meist unbewusst geschieht). In ihrer zum Klassiker gewordenen Studie sollten jeweils ein Mann und eine Frau, die sich nicht kannten, miteinander telefonieren. Dabei wurde jedoch ein entscheidender Faktor gezielt beeinflusst, nämlich ob die Männer meinten, es mit einer besonders attraktiven oder einer eher unattraktiven Frau zu tun zu haben. Zu diesem Zweck zeigte das Forschungsteam einer Hälfte der Männer das Foto

einer attraktiven Frau, der anderen Hälfte das Foto einer unattraktiven Frau. Allen Männern wurde gesagt, dass sie nun mit der Frau auf dem Foto telefonieren würden. Welches Foto die Männer jeweils erhielten, wurde per Zufall bestimmt. Abgebildet war darauf allerdings *nicht* die tatsächliche Gesprächspartnerin. Am anderen Ende des Telefons saß stattdessen eine Studenteilnehmerin, die nicht darüber Bescheid wusste, dass ihrem Gesprächspartner ein falsches Foto gezeigt worden war.



Nachdem die Männer das Foto erhalten hatten, sollten sie ihre zukünftige Gesprächspartnerin zunächst bezüglich verschiedener Eigenschaften einschätzen. Es wird kaum verwundern, dass sie dabei die vermeintlich attraktiven Frauen für freundlicher und humorvoller hielten als die vermeintlich unattraktiven Frauen. Umso verwunderlicher ist hingegen, dass sich die Frauen, die angeblich attraktiv waren, beim darauffolgenden Telefongespräch tatsächlich auch wesentlich freundlicher und humorvoller verhielten als Frauen, die für unattraktiv gehalten wurden. Und das, obwohl diese Frauen weder von den Fotos noch von der vorherigen Beurteilung ihres Gesprächspartners wussten und zudem rein zufällig den Versuchsbedingungen „attraktiv“ und „unattraktiv“ zugeteilt worden waren. Warum? Männer, die glaubten, mit einer attraktiven Frau zu telefonieren, verhielten sich selbst besonders offen, freundlich und humorvoll – was umgekehrt dazu führte,

dass sich auch die Frauen entsprechend verhielten: Die Erwartung schuf sich ihre eigene Wirklichkeit – eine selbsterfüllende Prophezeiung.

Bei der beschriebenen Untersuchung kann man nur deswegen von einem „Experiment“ sprechen, weil die zwei wichtigen Kriterien, die ein solches ausmachen, erfüllt sind: Zum einen manipulierte die Forschungsgruppe gezielt einen Faktor, von dem sie glaubte, er würde einen Einfluss auf das Verhalten der beiden Gesprächsteilnehmenden haben: den Glauben der Männer, es mit einer attraktiven oder aber mit einer unattraktiven Frau zu tun zu haben. Sie schufen demnach zwei verschiedene Versuchsbedingungen. Zum anderen erfolgte die Zuweisung zu diesen beiden Versuchsbedingungen per Zufall. Durch eine solche Zufallszuweisung wird ausgeschlossen, dass andere Faktoren als die gezielte Manipulation das zu beobachtende Verhalten beeinflussen. Wären beispielsweise nur besonders extrovertierte Männer in der „attraktiv“-Bedingung gelandet, hingegen besonders introvertierte Männer in der „unattraktiv“-Bedingung, könnte man die beobachteten Effekte auch darauf zurückführen, dass extrovertierte Menschen nicht aufgrund der Fotografie, sondern durch ihre Art auch ihre Gesprächspartner zu offenem und freundlichem Verhalten provozieren. Umgekehrt wäre es bei einem Telefongespräch mit schweigsamen und zurückhaltenden Personen vermutlich schwieriger, dauerhaft humorvoll und freundlich zu bleiben. Durch eine gänzlich zufällige Aufteilung auf die Bedingungen soll ausgeschlossen werden, dass eben solche Einflüsse anderer Faktoren (beispielsweise bestimmte Persönlichkeitseigenschaften, aber auch das Alter oder der Bildungsgrad) zu unterschiedlichem Verhalten in den verschiedenen Bedingungen führen. So kann bei einer Zufallszuteilung davon ausgegangen werden, dass sich die Personen in der einen Bedingung im Durchschnitt in ihren Merkmalen und Eigenschaften nicht von den Personen in der anderen Bedingung unterscheiden. Dadurch können alle beobachteten Unterschiede zwischen den Bedingungen auf den gezielt manipulierten Faktor zurückgeführt werden – wie in diesem Falle eben darauf, ob die Probanden das Foto einer attraktiven oder das einer unattraktiven Frau erhalten haben.

Grundsätzlich stellen also die Forscherinnen und Forscher bei einem Experiment zunächst ganz gezielt bestimmte Bedingungen her und bestimmen per Zufall, welche Studienteilnehmenden welcher Bedingung zugewiesen werden (im beschriebenen Experiment also den Bedingungen mit dem attraktiven oder dem unattraktiven Foto). Danach messen sie die Auswirkung dieser manipulierten Einflussgröße (die Attraktivität des Fotos) auf die sie interessierende Variable – beispielsweise eine Einstellung oder ein Verhalten (in diesem Fall das Verhalten der Frau am Telefon).

Warum aber dieser Aufwand mit der Vorspiegelung falscher Tatsachen? Die Forscher hätten den Männern doch auch einfach ein echtes Bild ihrer tatsächlichen Gesprächspartnerin zeigen und sie dann nach ihren Erwartungen fragen können. Auch dann hätte man überprüfen können, inwieweit die Erwartungen der Männer das tatsächliche Verhalten der Frauen beeinflussen –

oder? Nicht wirklich, denn diese Vorgehensweise brächte ein Problem mit sich, das typischerweise das „Henne-und-Ei-Problem“ genannt wird: Was war zuerst da?

Wenn wir den Männern ein Bild ihrer zukünftigen Gesprächspartnerin zeigen und dann ihre Erwartungen sowie das Gesprächsverhalten der Frauen einfach nur messen und dabei finden, dass eine positive Erwartung mit freundlichen und offenen Gesprächsbeiträgen einhergeht, so könnte einerseits tatsächlich die Annahme zutreffen, dass die positiven Erwartungen der Männer das Verhalten der Frauen beeinflusst haben. Es wäre jedoch ebenso denkbar – und ebenfalls sehr plausibel –, dass die Männer gerade bei jenen Frauen positive Erwartungen äußerten, die von ihrem Wesen her tatsächlich besonders offen und freundlich *sind*. Von Fotografien lässt sich nämlich manchmal durchaus darauf schließen, ob die darauf abgebildete Person ein netter, humorvoller Mensch ist, oder ob von einem Gespräch mit ihr eher öde Langeweile zu erwarten ist (siehe Kapitel 1 „Wahrhaft subjektiv! – Über unsere Wahrnehmung der Welt“). Werden die Erwartungen mittels falscher Bilder manipuliert, kann diese zweite Erklärung ausgeschlossen werden. Snyder und Kollegen konnten also berechtigterweise davon ausgehen, dass der Unterschied, den sie im Gesprächsverhalten der Frauen feststellten, auf die von ihnen hergestellten Bedingungen zurückgeführt werden konnte – und nicht darauf, dass sich die Frauen von vorneherein in ihrem Wesen voneinander unterschieden.

Durch die beiden Grundcharakteristika sozialpsychologischer Experimente – Zufallszuteilung und gezielte Manipulation vermuteter Einflussfaktoren – lassen sich also vergleichsweise sichere Aussagen darüber treffen, was zuerst da war: Henne oder Ei – oder in diesem Fall: die Erwartung einer angenehmen Gesprächspartnerin oder die Freundlichkeit eben dieser. Und da durch die Zufallszuteilung zu den Versuchsbedingungen mögliche Einflüsse anderer Faktoren weitestgehend ausgeschaltet werden, kann man am Ende davon ausgehen, dass der manipulierte Faktor (hier: die erwartete Attraktivität der Gesprächspartnerin) eben auch der entscheidende Faktor war.

Experimente sind anderen Untersuchungsmethoden also klar überlegen, wenn es darum geht, konkrete Aussagen über Ursache und Wirkung zu treffen. Das ist der Grund, warum Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen am allerliebsten Experimente durchführen und nicht einfach nur beispielsweise Menschen über ihr Verhalten befragen. Wie jede wissenschaftliche Methode werden jedoch auch sozialpsychologische Experimente teilweise kritisiert. Zwei kritische Gesichtspunkte werden besonders häufig diskutiert:

(1) „Sozialpsychologische Experimente sind realitätsfern.“ Man kann sich natürlich fragen, ob Experimente, die in den Experimentallaboren von Universitäten durchgeführt werden, auf die Realität übertragbar sind. Wie

oft im Alltag wird Männern schon das Foto einer attraktiven Frau in die Hand gedrückt, zusammen mit der Information: „Mit dieser Frau wirst du nun gleich telefonieren“?

Da sozialpsychologische Forschung selbstverständlich den Anspruch hat, Erkenntnisse zu Tage zu fördern, die auch im realen Leben Gültigkeit besitzen, ist der oft geäußerte Vorwurf, Experimente seien künstlich und könnten daher die Realität nicht abbilden, schwerwiegend. Wäre es ein Leichtes, im Feld (also im „realen Leben“) Experimente durchzuführen, würden Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen dies sicherlich auch häufiger tun. Doch eine Zufallsaufteilung auf ganz strikt kontrollierte Bedingungen ist draußen auf der Straße, im alltäglichen Leben, oft nicht möglich. Zu viele unkontrollierbare Faktoren könnten die Ergebnisse der Untersuchung beeinflussen, so dass der Effekt nicht ausschließlich auf die Manipulation der Ausgangsbedingungen zurückgeführt werden könnte und eine Aussage über Ursache und Wirkung nicht möglich wäre. So wäre es beispielsweise außerordentlich schwierig, die Hypothese von Snyder, Tanke und Berscheid in einer realistischen Kennenlern-Situation – beispielsweise bei der Kommunikation über eine Onlinechat-Plattform – zu untersuchen. Denn hier wäre eine zufällige Zuweisung männlicher Studienteilnehmer zu den Bedingungen „Kontakt mit eher unattraktiver Chatpartnerin“ und „Kontakt mit attraktiver Chatpartnerin“ wohl kaum durchführbar.

Sozialpsychologen befinden sich demnach in einem Dilemma: Will man einen Effekt eindeutig auf eine ganz bestimmte Ursache zurückführen, erfordert das einen Versuch unter strikt kontrollierten Bedingungen – also im Labor. Dass die Umstände, unter denen hier Gedanken, Gefühle und Verhalten von Probanden untersucht werden, in der Realität nicht immer ganz genau so auftreten wie im Labor, muss dafür dann in Kauf genommen werden.

Schließlich ist es auch nicht das Ziel sozialpsychologischer Forschung, Alltagssituationen realistisch zu simulieren. Vielmehr möchte sie möglichst eindeutig Beziehungen zwischen bestimmten Faktoren aufdecken (zum Beispiel den Erwartungen einer Person bezüglich des Verhaltens einer anderen Person und deren tatsächlichem Verhalten – wie in Studien zu selbsterfüllenden Prophezeiungen). „Eindeutig“ heißt hierbei, dass mögliche andere Einflussfaktoren ausgeschlossen werden können (zum Beispiel die Tatsache, dass sich diese „anderen Personen“, ganz unabhängig von den an sie gerichteten Erwartungen, bereits von vorneherein systematisch in ihren Charakteren unterscheiden).

In den Naturwissenschaften wird ein solches Vorgehen als selbstverständlich erachtet. Niemand erwartet von einem Physiker, dass dieser die Gravitationstheorie im freien Feld testet, wo ihm der Wind (als außerhalb des Labors unkontrollierbarer Einflussfaktor) einen gehörigen Strich durch die Rechnung machen könnte.

Dass Laborexperimente keinen realen Situationen gleichen, ist solange kein schwerwichtiges Problem, wie die innerhalb eines Experiments aus-

gelösten psychologischen Prozesse (zum Beispiel die Gedanken, die sich eine Person in dem Moment macht, oder die Gefühle, die durch eine bestimmte Situation hervorgerufen werden) mit solchen des realen Lebens vergleichbar sind – denn genau um diese psychologischen Prozesse geht es in der Sozialpsychologie. Wenn also bei einem Mann, der zum ersten Mal mit einer Chatbekanntschaft telefoniert, die er für attraktiv hält, beispielsweise weil ihr echtes oder aber Photoshop-bearbeitetes Profilbild dies suggeriert, die gleichen psychologischen Prozesse ablaufen wie bei den Männern in der Studie von Snyder, Tanke und Berscheid, dann kann man davon ausgehen, dass die zentralen Ergebnisse der Studie auch tatsächlich auf die Realität übertragen werden können.

Um eine solche Vergleichbarkeit zwischen Labor-Situation und realem Leben herstellen zu können, ist es jedoch manchmal notwendig, Teilnehmenden in sozialpsychologischen Experimenten zunächst den wahren Zweck des Experiments zu verschweigen oder sie gar zu täuschen. Hätte man den Männern, die an der Telefon-Studie teilnahmen, sofort eröffnet, dass es in der Studie um den Einfluss gezeigter Frauen-Fotos auf das folgende Telefongespräch geht, hätten sich die Männer mit Sicherheit anders verhalten. Nur weil ihnen vorgetäuscht wurde, das Ziel der Studie sei es, Kennenlern-Prozesse zu untersuchen, konnte das Foto eine solche Wirkung entfalten, wie es das vermutlich auch im realen Leben getan hätte.

(2) „Sozialpsychologische Experimente sind unethisch.“ Gerade auf solchen Täuschungen (auch „Cover stories“ genannt) beruht ein zweiter Vorwurf, mit dem Sozialpsychologinnen und Sozialpsychologen häufig konfrontiert sind: Ihre Experimente seien unethisch. Denken Sie an die oben beschriebene Studie von Milgram zurück, in der einige Teilnehmende eine ganz und gar unangenehme Erfahrung machten, nämlich, dass sie unter bestimmten Rahmenbedingungen dazu bereit waren, einer anderen Person potenziell tödliche Stromschläge zu verabreichen. In wissenschaftlichen Laboren wäre eine derartige Studie heutzutage nicht mehr durchführbar – keine universitäre Ethik-Kommission würde sie erlauben. Anders in Fernsehstudios: Milgrams Experiment wurde im Jahr 2010 in einer französischen Fernsehshow mit dem treffenden Titel „The Game of Death“ wiederholt. Presseberichten zufolge war es das Ziel des Produzenten Christophe Nick aufzuzeigen, dass Menschen gerade im Fernsehen bereit sind, Dinge zu tun, von denen sie eigentlich niemals gedacht hätten, dass sie dazu in der Lage wären. Psychische Folgeschäden der Kandidaten wurden dabei offensichtlich in Kauf genommen.

Für Forschung an Instituten und Universitäten dagegen gilt mittlerweile eine Reihe ethischer Prinzipien, wie sie die Amerikanische Gesellschaft für Psychologie verabschiedet hat. Dazu gehört, dass Teilnehmende vor Beginn einer Studie über mögliche Inhalte und Konsequenzen aufgeklärt und darüber in Kenntnis gesetzt werden, dass sie ihre Teilnahme jederzeit und ohne

negative Konsequenzen abrechnen können. Eine Täuschung der Teilnehmenden über die wahren Inhalte der Studie ist nur dann zulässig, wenn das Forschungsteam zu dem Schluss kommen, dass die Forschungsfrage ohne den Einsatz von Täuschungstechniken nicht zuverlässig untersucht werden kann und dass eine solche Täuschung durch den voraussichtlichen Erkenntnisgewinn zu rechtfertigen ist. Elementar ist dabei, dass die Teilnehmenden *nach* der Studie sorgfältig über die Täuschung und den wahren Zweck der Untersuchung aufgeklärt werden. Es hat sich gezeigt, dass praktisch alle Teilnehmenden nachvollziehen können, dass es im Zuge sozialpsychologischer Forschung manchmal notwendig ist, Personen zunächst den wahren Zweck einer Studie vorzuenthalten.

Machen Sie sich nun selbst ein Bild von sozialpsychologischer Forschung. In den folgenden Kapiteln werden Ihnen zahlreiche sozialpsychologische Experimente präsentiert, deren spannende Ergebnisse Sie hoffentlich begeistern werden!

Die in diesem Kapitel enthaltenen Informationen beruhen auf den folgenden Quellen, die auch zur weiterführenden Lektüre zu empfehlen sind:

- Aronson, E., Wilson, T.D., & Akert, R.M. (2009). *Sozialpsychologie* (6. überarbeitete Auflage). München: Pearson Studium.
- Smith, E.R., & Mackie, D.M. (2008). *Social Psychology*. New York, NY: Psychology Press.