

H.22

Soziale Kommunikation und soziale Interaktion

Soziale Experimente – Was beeinflusst unser Erleben und Verhalten?

Nach einer Idee von Dr. Christoph Kunz



Was ist der Mensch? Bereits im 19. Jahrhundert führten Forschende sozialpsychologische Experimente durch, um herauszufinden, was das menschliche Erleben und Verhalten beeinflusst. Zu den bekanntesten Experimenten gehört das Milgram-Experiment aus dem Jahr 1961. Die vorliegende Unterrichtseinheit dient als Einstieg in die Thematik und stellt zentrale Forschungsergebnisse vor. Die Schülerinnen und Schüler setzen sich mit zehn sozialen Experimenten auseinander und werden dazu angeregt, ihr eigenes Verhalten kritisch zu reflektieren. Sind wir tatsächlich so aufmerksam, ehrlich, sozial und mündig, wie wir oftmals annehmen?

KOMPETENZPROFIL

Klassenstufe:	11–12
Dauer:	6 Unterrichtsstunden
Kompetenzen:	Experimente analysieren; Forschungsergebnisse transferieren; Texte analysieren; Informationen recherchieren; sich begründet positionieren; Dilemmasituationen analysieren
Thematische Bereiche:	Unaufmerksamkeitsblindheit, Risikoaversion, Egoismus, Altruismus, Kooperation, Defektion, Gehorsam und Widerstand

Auf einen Blick

1./2. Stunde

Thema:	Engagiert, aufmerksam, mutig – So wollen wir sein. Sind wir es auch?
M 1	Der Ringelmann-Effekt – Lohnt sich mein Engagement?
M 2	Der unsichtbare Gorilla – Kann mir nicht passieren?
M 3	Risikoavers – Langweilig, feige oder vernünftig?
Inhalt:	Die Lernenden setzen sich mit drei Experimenten auseinander, die das (positive) Bild und Selbstbild des Menschen infrage stellen.
Vorzubereiten:	Preis für die Siegergruppe aus M 1, Kärtchen kopieren und ausschneiden, Umschlag je Arbeitsgruppe

3./4. Stunde

Thema:	Im Gefängnis, vor dem Spiegel, in der Bank – Wie (un)ehrlich und (un)sozial ist der Mensch?
M 4	Das Gefangenendilemma – Warum wir nicht kooperieren
M 5	Der Mensch, ein neugieriges Wesen? – Was wir wissen wollen und was nicht
M 6	Männer oder Frauen – Wer lügt mehr?
M 7	Was schaut mich an? – Gemeinnützigkeit und Beobachtung
M 8	In der Bank – Verdirbt das Umfeld den Charakter?
Inhalt:	In arbeitsteiliger Partnerarbeit reflektieren die Lernenden Ergebnisse von Experimenten rund um das Sozialverhalten des Menschen.

5./6. Stunde

Thema:	Wie gerecht und gehorsam ist der Mensch? – Experimente, die Geschichte schrieben
M 9	Das Ultimatumspiel – Was würden Sie geben?
M 10	Das Milgram-Experiment – Vom Stromschlaggeben zum Käferzerdrücken
M 11	Geschichte und Alltag – Welche Lehren wir ziehen
Inhalt:	Die Lernenden lernen zwei klassische Experimente und deren aktuelle Varianten mit neuen, vom bisherigen Kenntnisstand abweichenden Ergebnissen kennen. Sie reflektieren die zehn Experimente.

M 3

Risikoavers – Langweilig, feige oder vernünftig?

Wetten Sie gerne? Wie risikobereit sind Sie? Auch das folgende Experiment ist geeignet, das Selbstbild, das wir Menschen von uns haben, zu hinterfragen.

Aufgaben

1. Führen Sie folgendes Gedankenexperiment durch: Angenommen, jemand bietet Ihnen eine Wette an: Beim Münzwurf setzen Sie 10 Euro ein. Immer, wenn Sie gewinnen, erhalten Sie Ihren Einsatz zurück sowie weitere 10 Euro hinzu. Verlieren Sie, ist der Einsatz verloren. Würden Sie diese Wette eingehen? Nehmen Sie begründet Stellung.
Noch eine Überlegung: Würden Sie bei einem höheren Gewinn (aber bei gleichbleibendem Verlust von 10 Euro) die Wette eingehen? Wenn ja, ab welcher Höhe des Gewinns würden Sie bei der Wette mitmachen? Ja, bei _____ Euro / Nein, ich mache nicht mit.
2. Lesen Sie den Text. Welches Ergebnis erbrachten die Experimente, die das eben genannte Gedankenexperiment umsetzten?
3. Übertragen Sie das skizzierte Ergebnis auf konkrete Bereiche aus dem Alltag oder der Politik.
4. Legen Sie dar: Wie wird die Risiko- oder Verlustaversion, die der Mensch offensichtlich hat, erklärt?

Was man beim Wetten lernen kann

Wie haben Sie sich im Gedankenexperiment vorhin entschieden? Würden Sie die Wette bei einer Gewinnchance von 50 % annehmen? Oder haben Sie gezögert, die Wette einzugehen, oder diese gar abgelehnt? Ist Letzteres der Fall, dann sind Sie in guter Gesellschaft. Die meisten Menschen empfinden den Verlust eines Betrages als unvergleichlich viel unangenehmer als die Freude über den Gewinn desselben Betrages. Dieses Phänomen nennt man Verlustaversion.

- Erstmals beschrieben wurde die Verlustaversion von den Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky (1979). In ihrer Prospect Theory stellten sie vor fast 40 Jahren eine Reihe von Eigenheiten der menschlichen Psyche vor, beispielsweise, dass sich Menschen in Entscheidungssituationen nach rein ökonomischen Maßstäben eigentlich irrational verhalten, wenn Unsicherheiten eine Rolle spielen. Ihre Ergebnisse brachten starke Zweifel am Homo oeconomicus auf. Gemäß dieser Annahme ist der Mensch ein rationaler Entscheider, der sich stets für die Option mit dem am höchsten zu erwartenden Nutzen entscheidet. [...] Um das Ausmaß der Verlustaversion¹ zu untersuchen, befragte
- 5 Kahneman Personen nach dem niedrigsten Gewinn, den sie brauchen, um die 10 50-prozentige Wahrscheinlichkeit 100 Dollar zu verlieren, auszugleichen. Die häufigste Antwort lag bei 200 Dollar, also der doppelten Höhe des Verlusts. Über mehrere Experimente hinweg lag die Verlustaversionsrate im Schnitt zwischen 1,5 und 2,5. [...] In unserer evolutionären Vergangenheit konnte eine Unachtsam-
- 15 keit – etwa auf der Jagd – das Aus bedeuten. Große Risiken einzugehen, bedeutete früher zu sterben, womöglich ohne Gelegenheit, seine Gene an die nächste Generation weiterzugeben. Die Vorsichtigen lebten länger – und deren Nachkommen sind wir.

Rath, Annette: Verlustaversion. Risiko vermeiden ist Trumpf. Kalaidos Fachhochschule AG. Veröffentlicht am 22.02.2017. Zu finden unter: <https://www.kalaidos-fh.ch/de-CH/Blog/Posts/Archiv/wp-1054-Verlustaversion>; Rechtschreibung angepasst.

M 5

Der Mensch ein neugieriges Wesen? – Was wir wissen wollen und was nicht

Wir halten uns für vernünftig. Wer „vernünftig ist“, sammelt und nutzt Wissen, beispielsweise, um über die Folgen des eigenen Handelns informiert zu sein. Das folgende Experiment prüft, ob diese Einschätzung stimmt.

Aufgaben

1. Im Experiment geht es um „willful ignorance“. Erläutern Sie, wie der Begriff übersetzt wird.
2. Befüllen Sie die leeren Felder in der vorstrukturierten Tabelle zu den drei skizzierten Situationen.
3. Erläutern Sie, welches Ergebnis die Experimente erbrachten.
4. Legen Sie dar, wie die Forscher „willful ignorance“ interpretieren.
5. Benennen Sie Situationen aus dem Alltag oder der Geschichte, in der „willful ignorance“ zu beobachten ist.

Wenn Unwissen als Entschuldigung dient

Willful ignorance heißt übersetzt mutwillige Unwissenheit. Der Begriff bezeichnet die Beobachtung, dass viele Menschen oftmals gar nicht genau wissen wollen, welche Konsequenzen ihr Handeln hat. Wüssten sie das, wären sie gezwungen, über die Konsequenzen ihres Handelns genauer nachzudenken, Rücksicht auf andere zu nehmen oder Verantwortung für die Folgen ihres Handelns zu übernehmen. Von nichts gewusst zu haben, dient nicht selten als Entschuldigung für eigennütziges oder verantwortungsloses Handeln.

Doch zunächst zum Experiment. Die Forscher nutzten eine Auszahlungsmatrix, in diesem Fall war es eine Variante des Diktatorspiels¹. Probanden haben dabei zwei Auswahloptionen, die für sie selbst (den Entscheider) und einen passiven anderen (den Empfänger) unterschiedliche Auszahlungen bedeuten.

- 5 Entweder sind die Auszahlungen so angeordnet, dass die Interessen der beiden Spieler übereinstimmen: Wenn der Entscheider für sich sechs Dollar wählt, erhält der Empfänger fünf Dollar. Wenn der Entscheider für sich fünf Dollar wählt, erhält der Empfänger [immerhin] einen Dollar. Was dem Entscheider nutzt, nutzt auch dem Empfänger.
- 10 Interessant wird es bei der anderen Anordnung, wo Eigennutz und Rücksichtnahme konfliktieren: Wählt der Entscheider sechs Dollar, erhält der Empfänger nur einen Dollar. Wählt der Entscheider für sich fünf Dollar, erhält der Empfänger ebenfalls fünf Dollar. Indem der Entscheider auf nur einen Dollar verzichtet, kann er dem Empfänger also vier Dollar mehr verschaffen und Gleichgewicht zwischen beiden herstellen – die rücksichtvolle Option. Oder der Entscheider nimmt die sechs Dollar und lässt den Empfänger fast leer ausgehen – die egoistische Option.

¹ Diktator-Spiel = Spiel aus der Wirtschaftsforschung. Im Spiel gibt es zwei Akteure (Spieler), von denen einer der Diktator ist. Dieser entscheidet, wie ein bestimmter Geldbetrag zwischen zwei Spielern aufgeteilt wird. Der zweite Akteur nimmt eine rein passive Rolle ein. Erstaunlicherweise behalten die Diktatoren nicht den gesamten Geldbetrag für sich. In der Regel geben sie durchschnittlich 20 bis 30 Prozent an den zweiten Spieler ab.

Das Milgram-Experiment – Vom Stromschlaggeben zum Käferzerdrücken

M 10

Das folgende Experiment ist eines der bekanntesten der Wissenschaftsgeschichte. Sie lernen zunächst das Ausgangsexperiment kennen und dann eine aktuelle Variante davon.

Aufgaben

1. Lesen Sie Text 1. Informieren Sie sich über das Milgram-Experiment. Erstellen Sie eine Zeichnung, die zeigt, wie das Milgram-Experiment aufgebaut war.
2. „I wie Ikarus“ ist ein Film, in dem es um ein Attentat auf einen Staatspräsidenten geht. Bei der Suche nach dem Mörder kommt ein Psychologe ins Spiel, der das Milgram-Experiment durchgeführt hat. Schauen Sie sich die ersten 16 Minuten der Filmsequenz an (<https://raabe.click/Milgram-Experiment>) und analysieren Sie sie.
3. Text 2 informiert über eine Variante des Milgram-Experiments. Legen Sie dar, welches neue Ergebnis dieses Experiment erbringt.

Text 1: Das Milgram-Experiment: Sind wir alle obrigkeitshörig?

- 1961 testete der Psychologe Stanley Milgram, wie sich Menschen gegenüber autoritär erteilten Anweisungen verhalten. Folgen Sie den Anweisungen auch dann noch, wenn diese ihrem Gewissen dezidiert widersprechen? Die Experimente fanden in New Haven statt. Den Probanden wurden ihre Rollen zufällig zugewiesen. Sie waren „Lehrer“ und „Schüler“. Ein „Lehrer“ war dabei die Versuchsperson. Er sollte einem „Schüler“, in Wahrheit einem Schauspiel
- 5 er, im Falle eines Fehlers zur Strafe einen elektrischen Schlag versetzen. Nahmen die Fehler zu, so war er angehalten, die Intensität der Stromschläge zu erhöhen. Der Schüler befand sich in einem Nebenraum, für den „Lehrer“ nicht einsichtig. Sein Stöhnen war gespielt und gut hörbar, ebenso wie seine Schreie.
- 10 Die Schläge setzten bei 15 Volt ein. Sie steigerten sich bis zu 450 Volt. Am Schockgenerator, den der Lehrer bediente, befanden sich Aufschriften von „leichtem Schock“ bis zu „bedrohlichem Schock“. Der Versuchsleiter äußerte während des Experiments standardisierte Bemerkungen wie „Bitte, fahren Sie fort!“. In einer ersten Variante des Experiments gingen 26 von 40 Versuchspersonen, also 65 Prozent der Probanden, bis zum letzten Schock.
- 15 Die Forscher variierten das Experiment. Sie sorgten für mehr menschliche Wahrnehmung bei den „Lehrern“ oder für mehr Distanz zwischen Lehrer und Versuchsleiter. Kommunizierte der Versuchsleiter nur über das Telefon mit der Testperson, so verweigerten mehr Probanden den Gehorsam.
- Zwei Erkenntnisse lassen sich aus den Experimenten ziehen: (1) Menschen handeln in dem Glauben, etwas Gutes zu tun. Außenstehende oder später Lebende bezeichnen ihr Verhalten
- 20 hingegen als „schlecht“ und „böse“. (2) Eine entscheidende Rolle spielt die Nähe zum „Schüler“ und die Beziehung zu ihm. Je näher sich Lehrer und Schüler standen, desto weniger behandelten die Lehrer die Schüler als „Objekt“.