

Die Macht des Gehorsams – Das Milgram-Experiment

Stefanie Rapp

Fakten	1
Materialien und Arbeitsaufträge	3
M 1 Einführung	3
M 1a Selbsttest	3
M 1b Böses Erwachen: Europa nach der Befreiung	4
M 1c Blinder Gehorsam	5
M 2 Das Milgram Experiment	6
M 2a Die Versuchspersonen	6
M 2b Das Gehorsamsparadigma	7
M 2c Der Versuchsaufbau	9
M 2d Die Test-Situation	10
M 3 Die Erkenntnisse	11
M 3a Die Versuchsergebnisse	11
M 3b Die Replikation	12
M 3c Erklärungen	13
M 3d Filmische Umsetzung	16
M 4 Kritik und Neubewertung	17
M 4a Die ethische Frage	17
M 4b Neubewertung der Ergebnisse	19
Lösungsvorschläge	20

Kompetenzprofil

■ Niveaustufe: ab Klassenstufe 10/11

■ Kompetenzen: Texte erfassen, Bilder beschreiben, einen Versuchsaufbau rekonstruieren, Hypothesen aufstellen, Diskussionen führen, Theorien mithilfe von Experimenten überprüfen, Probleme unter ethischen Fragestellungen beleuchten

■ Methoden: Textarbeit, Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit, Diskussion, Reflexion

■ Medien: verschiedene Textsorten, Schaubilder

Inhaltliche Stichwörter: Milgram-Experiment, Experimente der Sozialpsychologie, Gehorsam unter Autoritäten, Forschungsethik, Aufbau und Durchführung eines Experiments, Verhalten in besonderen Situation, informativer und normativer Einfluss

■ fachübergreifend: –

M 1c Blinder Gehorsam



Die Forschung in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts versuchte Antworten auf die Frage zu finden, wie blinder Gehorsam entsteht.

- 1 Was brachte Tausende von Nazis dazu, Hitlers Befehlen zu folgen und Millionen Juden in die Gaskammern zu schicken? Warum befolgten amerikanische Soldaten die Befehle ihrer Vorgesetzten, Hunderte von unschuldigen Zivilisten im vietnamesischen Dorf My Lai zu massakrieren (Hersh, 1971; Opton, 1970, 1973)? Führten charakteristische Verfehlungen dazu, dass Menschen Befehle blind ausführten?
- 10 Hatten sie keine moralischen Werte? Stanley Milgram (1965, 1974), ein Student Salomon

Aschs, zeigte mit seinen Forschungen, dass der blinde Gehorsam weniger ein Resultat dispositionaler Charakteristika als ein Ergebnis der situativen Kräfte ist, die je überwinden können. Milgrams Forschungsprogramm zum Gehorsam konnte kaum kontroverser sein, weil es bedeutungsvolle Implikationen für Phänomene in der realen Welt hat und ethische Fragen aufwirft.

Aus: R.J. Gerrig, Psychologie (20. Aufl., Nachfolger von Zimbardo & Gerrig). Pearson, München, 2015, S. 661.

ARBEITSAUFTRÄGE

- 1 Fassen Sie kurz zusammen: Was bringt die Forschung zu blindem Gehorsam?
-  2 Diskutieren Sie noch einmal die Frage, ob das deutsche Volk höriger war als andere Völker. Müssen Sie Ihre Meinung revidieren?
-  3 Recherchieren Sie: Welches bedeutende Experiment geht auf Solomon Asch zurück?

info

Asch, Solomon (auch Solomon) Eliot (1907–1996)

Solomon Asch war ein amerikanischer Sozialpsychologe. Sein Interesse galt zunächst der Wahrnehmung von Personen, wobei er sich in der Tradition der Gestaltpsychologie bewegte. In den 1950er Jahre untersuchte er schließlich den Einfluss von Gruppen auf die Urteilsbildung und legte sein Augenmerk dabei vor allem auf die Wahrnehmung einzelner Personen.

Nach: <https://portal.hogrefe.com/dorsch/asch-solomon-auch-shlaym-eliot//>

info

Milgram, Stanley (1933–1984)

Stanley Milgram war Student bei Solomon Asch. Der 1933 in New York City geborene amerikanische Psychologe schloss sein Studium 1954 am Queens College ab und promovierte im Anschluss daran an der Yeshiva University. Am Graduate Center der City University of New York hatte er dann eine Professur inne. Er starb 1984 mit nur 51 Jahren an den Folgen eines Herzinfarkts.

Nach: www.milgram-experiment.com/stanley-milgram.shtml



M 2c Der Versuchsaufbau

Diese Grafik soll Ihnen eine genaue Vorstellung vom Aufbau des Experiments geben.

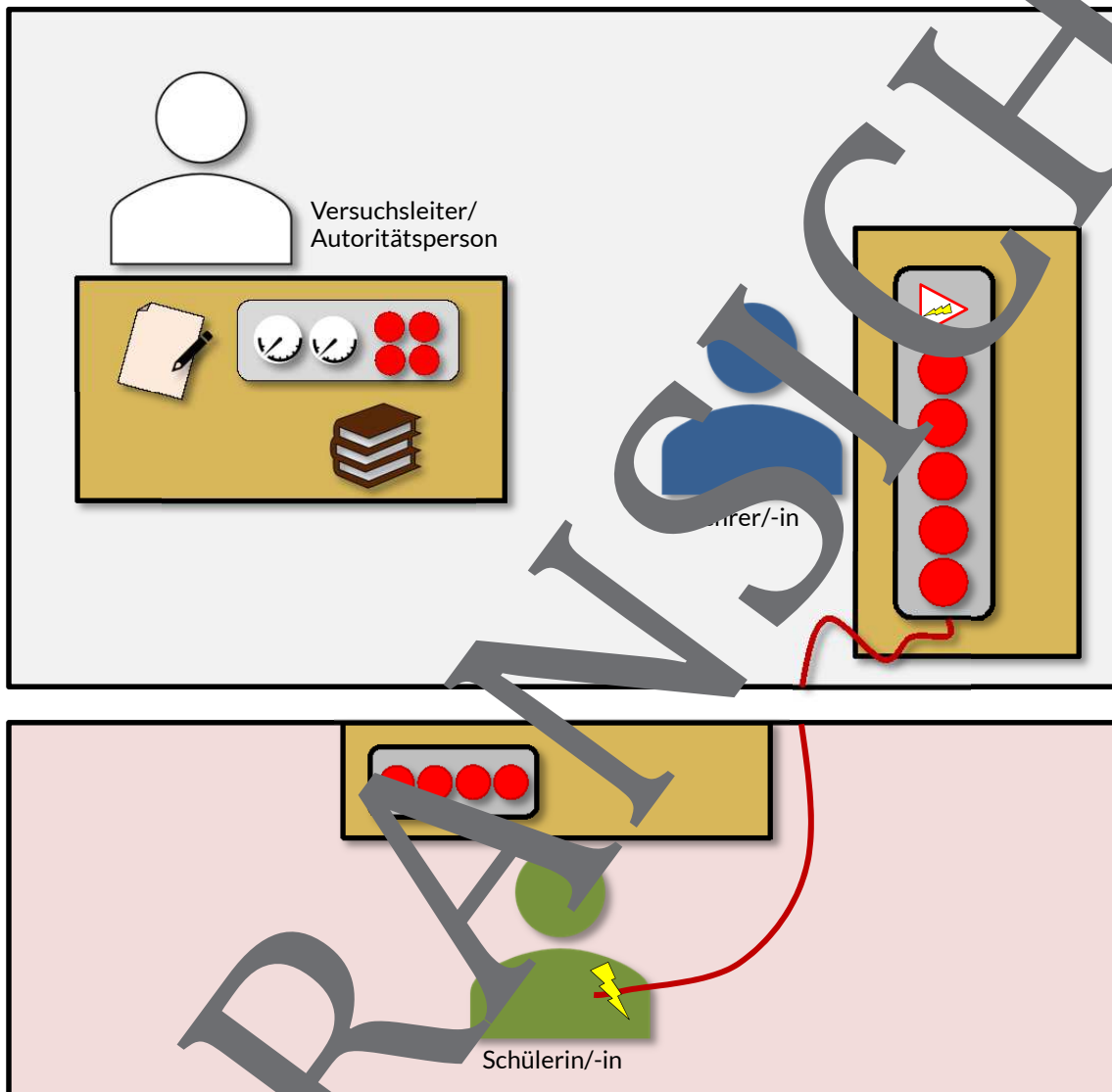


Abb. 2: Der Versuchsaufbau des Experiments
© eigene Darstellung, basierend auf Rapp

ARBEITSAUFGÄBE

1. Beschreiben Sie den Aufbau des Versuchs in eigenen Worten.
2. Die Aufgabe des Probanden war, dem Schüler Stromschläge zu verabreichen. Was glauben Sie, wie weit gingen die Probanden, welche Signale des Schülers brachten Sie dazu, das Experiment abzubrechen? Wann würden Sie das Experiment abbrechen? Diskutieren Sie im Plenum.

M 3c Erklärungen

Was ist der Grund dafür, dass Menschen Befehle über die eigene Moral stellen?

1 Es könnte zwei Gründe geben, warum Menschen in diesen Situationen Gehorsam gegenüber Autoritäten zeigen. Sie unterliegen in Effekten des *Normeneinflusses* und des *Informationseinflusses*: Menschen wollen gemocht werden (Normeneinfluss) und sie wollen sich korrekt verhalten (Informationseinfluss). Sie neigen dazu, das zu tun, was andere tun, oder das, wozu sie aufgefordert werden, um sozial akzeptiert und geschätzt zu werden. Darüber hinaus verlassen sich Menschen in mehrdeutigen, neuen Situationen – wie der Situation im Experiment – auf andere, um Hinweise zu erhalten, wie man sich angemessen und richtig verhält. Sie tun dies mit größerer Wahrscheinlichkeit, wenn Menschen mit Expertenstatus oder glaubwürdige Kommunikatoren Ihnen sagen, was sie tun sollen. Ein dritter Faktor in Milgrams Paradigma ist, dass die Teilnehmenden vermutlich unsicher waren, wie sie *nicht gehorchen* sollten; nichts, was sie an Widerspruch vorbrachten, stellte die Autorität zufrieden. Wenn es für die Teilnehmenden einen einfachen, direkten Weg aus der Situation gegeben hätte – beispielsweise einen „Beenden“-Knopf –, hätten sie mit größerer Wahrscheinlichkeit nicht gehorcht [1]. Zu guter Letzt ist Gehorsam gegenüber Autoritäten in dieser experimentellen Situation Teil einer *tief verwurzelten Gewohnheit*, die Kindern in vielen unterschiedlichen Umgebungen gelernt wird, einer Autorität zu gehorchen ohne Fragen zu stellen [...]. Diese Heuristik ist für gewöhnlich nützlich für die Gesellschaft, sofern die Autoritäten legitimiert sind und Gehorsam verdienen. Das Problem ist, dass

die Regel zu oft angewandt wird. Blindes Gehorsam gegenüber Autoritäten heißt Gehorsam gegenüber jeder und allen Autoritätspersonen, einfach aufgrund des ihnen zugeschriebenen Status, unabhängig davon, ob ihre Anforderungen und Befehle gerechtfertigt oder nicht gerechtfertigt sind.

Welche persönliche Bedeutung hat diese Forschung zum Gehorsam für Sie? Welche Wahlen werden Sie treffen, wenn Sie im Lauf Ihres Lebens immer wieder mit moralischen Dilemmata stehen? Nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um über die Arten von Gehorsam gegenüber Autoritäten nachzudenken, die Ihnen in ähnlichen Situationen begegnen könnten. Angenommen, Sie wären Verkäuferin oder Verkäufer. Würden Sie Kunden belügen, wenn Ihr Vorgesetzter Sie dazu ermutigt? Angenommen, Sie wären Mitglied eines Parlaments. Würden Sie abstimmen, wie Ihre Partei es will, statt Ihrem Gewissen zu folgen?

Milgrams Forschungen zum Gehorsam stellen den Mythos infrage, demzufolge Böses nur im Geist böser Menschen lauert – die bösen „Anderen“, die sich von den guten „Unsrigen“ unterscheiden, die solche Dinge niemals täten. Das Ziel unserer Darstellung dieser Befunde ist nicht eine Herabwürdigung der menschlichen Natur, sondern klarzumachen, dass sogar normale, wohlgesinnte Personen dem Potenzial zur Schwäche angesichts von starken situativen und sozialen Kräften unterliegen.

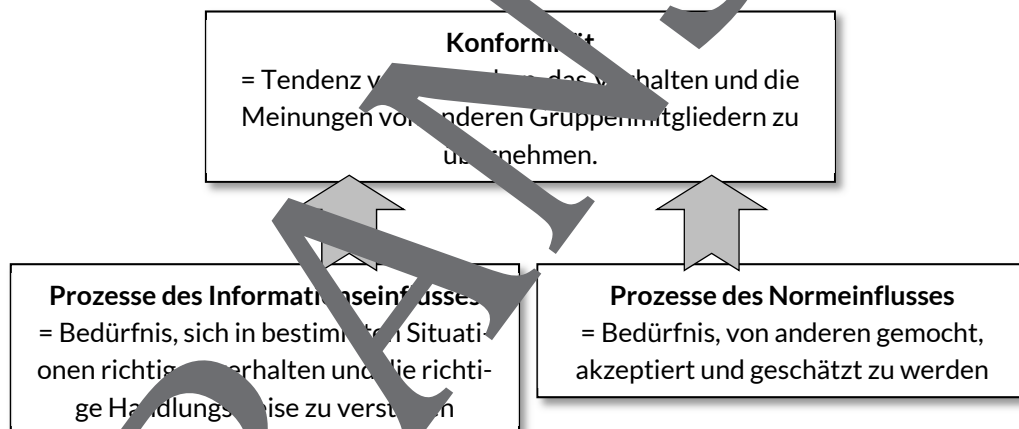
Aus: R. J. Gerrig: *Psychologie* (20. Aufl., Nachfolger von Zimbardo & Gerrig). Pearson, München, 2015, S. 664.

info

Situatives Verhalten

In sozialen Situationen nehmen wir unterschiedliche Rollen ein. In der Schule verhalten wir uns deshalb anders als zuhause bei den Eltern oder wenn wir das Nachwuchs im Fußball trainieren. Bei einer sozialen Rolle handelt es sich um ein definiertes Verhaltensmuster, welches von der Gruppe erwartet wird. Gerahmt wird die Rolle von den Regeln, die innerhalb einer Situation gültig sind. Es gibt explizite Regeln, die z. B. auf Schildern stehen oder direkt genannt werden (z. B. "keine Süßigkeiten von Fremden") und es gibt implizite Regeln, die durch den Umgang miteinander gelernt werden (z. B. wie nah ich einer fremden Person in der Warteschlange kommen kann). Zudem gibt es soziale Normen, die unser Verhalten zusätzlich regeln. Wenn wir Teil einer Gruppe werden, dann versuchen wir schnell die geltenden Normen zu antizipieren. Sie helfen uns, Teil der Gruppe zu werden und bieten uns einen sicheren Rahmen, in dem wir uns bewegen. Sie regeln das Zusammenleben und dienen auch dem Zusammenhalt der Gruppe. Ziel ist immer, mit der Gruppe konform zu sein, das heißt, wir versuchen, das Verhalten und die Meinungen anderer Gruppenmitglieder zu übernehmen. Zwei Kräfte, die zur Konformität führen, sind der Normeneinfluss und der Informationseinfluss.

Bei den Prozessen des Informationseinflusses geht es darum, dass wir ein Bedürfnis haben, uns in bestimmten Situationen richtig zu verhalten und angemessene Verhaltensweisen zu verstehen. Bei den Prozessen des Normeneinflusses zeigt sich unser Bedürfnis, von anderen geschätzt, gemocht und akzeptiert zu werden.



Nach: R. J. Gerrig, Psychologie (20. Aufl., Nachfolger von Zimbardo & Gerrig). Pearson, München, 2015, S. 655-659.