

## Martin Harant: Fundamentalismus. Sozialpsychologische Deutungsangebote zum Fallbeispiel 2: „Tödliche Gefolgschaft“.

### 1. Theorie der sozialen Bewährtheit

Woher wissen wir, was in einer bestimmten Situation die richtige Handlung ist? Bei einer Rechenaufgabe ist das relativ einfach: wir haben objektive Kriterien, wie sie zu lösen ist. Unser Leben aber ist viel komplexer als eine Rechenaufgabe. Viele Situationen können nämlich unterschiedlich beurteilt werden, je nachdem, welche Bedeutung man dieser Situation beimisst und wie man sie einschätzt. Objektive Kriterien treten gegenüber Einstellungen und Meinungen in den Hintergrund. Die entscheidende Frage ist, was man in einer Situation macht, die man nicht „objektiv“ lösen kann. Angenommen, ein Mann liegt am Straßenrand und bewegt sich nicht. Sie sehen ihn, und sind unsicher, was mit ihm los ist und ob er ggf. Hilfe braucht. Was machen Sie? Gehen Sie auf jeden Fall hin und sprechen ihn an? Oder haben Sie Sorge, dass Sie aufdringlich erscheinen könnten, dass er in Ruhe gelassen werden will, Sie vielleicht sogar anfahren könnte und Ihnen das peinlich wäre gegenüber den anderen Passanten? In der Sozialpsychologie wird die Ansicht vertreten, dass Sie sich höchstwahrscheinlich daran orientieren werden, was die anderen Passanten machen.

Wenn diese weitergehen ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass Sie das auch so machen werden. Pech für den Mann: Die Aussicht, dass ihm bei einem wirklichen Problem, wie einer Herzattacke, in einer belebten Umgebung geholfen würde ist deutlich geringer als wenn nur ein oder zwei Passanten den Weg kreuzten. Dann sind Sie gefordert: Sie können sich nicht daran orientieren, was die anderen machen, Sie sind gezwungen, selbst eine Entscheidung zu treffen. Sehr anschaulich demonstriert dieses Phänomen ein sozialpsychologisches Experiment von Darley und Latané:

*„Ein Student war ahnungslos. Sie sollten zusammen in einem Raum sitzen und einen Fragebogen über das Leben im College ausfüllen. Nach einigen Minuten ließen die Psychologen aus der Tiefe des Lüftungssystems ungefährlichen, aber echt erscheinenden Rauch durch das Lüftungsloch in den Raum einströmen. Stellen Sie sich die Situation vor. Zunächst trat nur langsam etwas Rauch aus, doch nicht so langsam, dass der ahnungslose Teilnehmer ihn nicht sofort bemerkt hätte. Die beiden eingeweihten Studenten waren angewiesen, ihre Fragebögen weiter auszufüllen und keinerlei Furcht zu zeigen. Der Rauch kam nun in dichten Wolken, er kam schneller und begann, die Körper und Gesichter einzuhüllen. Der Rauch reizte die Schleimhäute und löste Husten aus. Jedes Mal sah der Versuchsteilnehmer alarmiert auf, sah den Rauch, der durch den Raum wogte, sah die ungerührten Kommilitonen und*

*kehrte, offenbar verwirrt, zum Ausfüllen des Fragebogens zurück. Ein paar der Versuchsteilnehmer gingen zu dem Lüftungsloch und untersuchten es, musterten dann die Kommilitonen, die nicht weiter beunruhigt zu sein schienen, und setzten sich ebenfalls wieder an den Fragebogen. Wie sonderbar! Einige Teilnehmer fragten, ob der Rauch aus dem Lüftungsloch ungewöhnlich sei, doch die beiden anderen zuckten nur mit den Schultern. Während des gesamten Experiments gab es nur einen Versuchsteilnehmer, der innerhalb von vier Minuten dem Versuchsleiter außerhalb des Raums den Rauch meldete, nur drei meldeten ihn innerhalb der Zeit, da das Experiment stattfand, alle Übrigen sagten nichts.“ (Lauren Slater, Von Menschen und Ratten, 138f.)*

Im Experiment orientierten sich die Studenten am Verhalten der anderen und verließen sich nicht auf ihren „gesunden Menschenverstand“. Sie blieben passiv. Interessant ist nun, dass der soziale Vergleich auch zu aktiven Handlungen führen kann, wenn in einer unsicheren Situation Personen, die einem emotional nahe stehen, sozusagen modellhaft handeln: So spricht der Psychologe David Phillips beispielsweise vom so genannten „Werthereffekt“. Phillips analysierte amerikanische Suizidstatistiken und fand heraus, dass zwei Monate nach jeder Suizidstory auf den Titelseiten von Zeitungen sich signifikant mehr Menschen als sonst das Leben nahmen (Cialdini, 186f.) Werthereffekt wird dieses Verhalten deshalb genannt, weil die Veröffentlichung von Goethes „Die Leiden des jungen Werthers“, in dem ein junger Mann, dessen Liebe nicht erwidert wird und der schließlich Selbstmord begeht, Ende des 18. Jahrhunderts eine ganze Flut von Selbstmorden auslöste. In jüngster Zeit wurde in diesem Zusammenhang auf die Zunahme so genannten Nachahmeverhaltens nach der Veröffentlichung von Amokläufen in Schulen berichtet.

Fazit: Die Theorie der sozialen Bewährtheit (auch Theorie sozialer Vergleichsprozesse genannt) besagt, dass Menschen sich an der Gruppe, der sie sich zugehörig fühlen (gleiche Einstellung, ähnliche äußere Umstände, räumliche Anwesenheit) bei der Suche nach richtigen Handlungsstrategien orientieren.

#### Literatur

R. Cialdini. Die Psychologie des Überzeugens. Bern, 5. Auflage 2007/Theorie sozialer Vergleichsprozesse, in: M. Gollwitzer & M. Schmitt. Sozialpsychologie Kompakt. Weinheim u. a. 2009, 22–30/L. Slater. Von Menschen und Ratten. Die berühmten Experimente der Psychologie. Weinheim u. a. 2009.

#### Arbeitsaufgaben

- Beschreiben Sie mit eigenen Worten, worin die „Theorie der sozialen Bewährtheit“ besteht!
- Welchen Beitrag zur Deutung des Fallbeispiels „Tödliche Gefolgschaft“ liefert diese Theorie?
- Finden Sie weitere Beispiele aus dem Bereich des religiösen Fundamentalismus, die sich mithilfe dieser Theorie deuten lassen!