



universität
wien

Diplomarbeit

Gehorsam bei ungerechtfertigten Belohnungen: Eine Anwendung des Milgram-Experiments auf den Wirtschaftskontext

Verfasser

Alexander Braun

Angestrebter akademischer Grad

Magister der Geisteswissenschaften (Mag. phil.)

Wien, im April 2014

Studienkennzahl: A 298
Studienrichtung: Psychologie
Betreuer: Prof. Dr. Arnd Florack

Danksagungen

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen Personen bedanken, die an der Entstehung dieser Arbeit - direkt oder indirekt - beteiligt waren.

Allen voran gebührt mein Dank meinem Betreuer Prof. Dr. Arnd Florack, der sich sofort bereit erklärte, die vorliegende Arbeit zu betreuen und das Thema genehmigte. Sein Enthusiasmus war eine große Motivation, und seine kritischen Stellungnahmen führten dazu, dass die Studie noch weiter präzisiert werden konnte.

Auch Mag. Dr. Andreas Olbrich-Baumann leistete durch seine wertvollen inhaltlichen Anregungen sowie die Bereitstellung einiger Materialien einen wichtigen Beitrag zu dieser Arbeit. Er war darüber hinaus auch an der Ideenfindung und Rekrutierung der Versuchspersonen maßgeblich beteiligt.

Des Weiteren gebührt mein Dank auch meinen beiden Kollegen Mag. Gregor Dienst und Mag. Volkhard Dopp, die bei der Durchführung und Auswertung der Studie in tatkräftiger und zuverlässiger Art und Weise mitwirkten. Vor allem in Zusammenarbeit mit Mag. Gregor Dienst entstanden die Ideen zur konkreten Umsetzung dieser Untersuchung.

Ebenso bin ich Dr. Martina Malus an dieser Stelle zu besonderem Dank verpflichtet. Sie stellte nicht nur ihre Ordination für die gesamte Erhebungsphase zur Verfügung, sondern war in den letzten Jahren auch eine ausgesprochen wohlgesonnene Wegbegleiterin, der ich vieles zu verdanken habe.

Besondere Erwähnung verdient auch Dr. Marina Kinschel, die mich nicht nur motivierte, sondern auch oft ihre Wohnung zum Schreiben zur Verfügung stellte und seit Anbeginn des Studiums eine stete Bereicherung in meinem Leben ist. Auch Christina Ebner und Mag. Marie-Theres Jägersberger danke ich für die vielen lustigen gemeinsamen Stunden. Ebenso gebührt Silvester Vojta Dank für sein beherztes Engagement, der mir auch oft in administrativen Angelegenheiten „aus der Patsche“ half.

Nicht zuletzt sei auch den zahlreichen Versuchspersonen gedankt, die bereitwillig ihre Zeit zur Verfügung stellten und einen meist nicht unerheblichen Anfahrtsweg zurückzulegen hatten. Ohne sie wäre die Untersuchung nicht möglich gewesen.

Abschließend danke ich auch meinen Freunden und meiner Familie, allen voran Silvia Reiningner, Mag. Sonja Kaiblinger und Julia Fuchs, die stets ein offenes Ohr hatten, mir oft behilflich waren und viel Interesse an dieser Untersuchung zeigten.

Inhaltsverzeichnis

1. Abstract	5
1.1. Deutscher Abstract	5
1.2. Englischer Abstract	7
2. Gehorsam - Annäherung an ein Phänomen	9
3. Historische Vorläufer	13
4. Untersuchungen zum Thema Gehorsam	14
4.1. Die Milgram-Experimente	14
4.1.1. Ablauf	15
4.1.2. Abhängige Variablen	18
4.1.3. Ergebnisse	18
4.1.4. Übersicht über alle 18 Milgram-Experimente zum Gehorsam	21
4.1.4.1. Experimente 1-4	21
4.1.4.2. Experimente 5-11	23
4.1.4.3. Experimente 12-16	26
4.1.4.4. Experimente 17 und 18	29
4.1.5. Ursachen und Erklärungen für den Gehorsam in den Milgram-Experimenten	30
4.1.5.1. Der Agens-Zustand	30
4.1.5.2. Spezifische Rahmenbedingungen der Milgram-Experimente	32
4.1.6. Erkenntnisse und Schlussfolgerungen	34
4.1.7. Reaktionen auf die Milgram-Experimente	34
4.1.8. Replikationen der Milgram-Experimente	35
4.2 Weiterführende Analysen durch Blass	37
4.3 Gehorsam bei Krankenschwestern	39
4.4. Administrativer Gehorsam - Die Utrecht-Studien	40
4.5. Gehorsam in virtuellen Realitäten	42
4.6 Would people still obey today? - Burgers Replikation der Milgram-Experimente	44
4.7 Übertragbarkeit der Ergebnisse von Milgram auf den Holocaust	47
5. Herleitung der Fragestellung	49
6. Methode	52
6.1 Stichprobe	52
6.2 Ablauf	52
6.3 Messung des Gehorsams	58
6.4 Versuchsdesign und Versuchsbedingungen	59
6.5 Persönlichkeitsvariablen	62

6.6 Eigens konstruierter Fragebogen zur Erfassung des Gehorsams	66
6.7 Hypothesen	68
7. Ergebnisse	70
7.1. Deskriptive Ergebnisse	70
7.1.1. Stichprobe	70
7.1.2. Gehorsam	72
7.1.2.1. Protest(stärke)	72
7.1.2.2. Abbruch	73
7.1.2.3. Internalisierung	74
7.1.3. Persönlichkeitsvariablen	75
7.1.4. Eigens konstruierter Fragebogen zur Erfassung des Gehorsams	76
7.2. Inferenzstatistik: Hypothesenprüfungen	78
7.2.1. Hypothese 1	78
7.2.2. Hypothese 2	79
7.2.3. Hypothese 3	79
7.2.4. Hypothese 4	80
7.2.5. Hypothese 5	80
7.2.6. Hypothese 6	81
7.2.7. Hypothese 7	83
7.2.8. Hypothese 8	84
7.2.9. Hypothese 9	85
7.2.10. Hypothese 10	85
7.2.11. Hypothese 11	86
7.2.12. Hypothese 12	86
7.2.13. Hypothese 13	88
7.2.14. Hypothese 14	90
7.2.15. Hypothese 15	91
7.2.16. Hypothese 16	91
8. Diskussion	93
Literaturverzeichnis	101
Anhang	108
Eidesstattliche Erklärung	113
Lebenslauf	114

1. Abstract

1.1 Deutscher Abstract

Die Ergebnisse der Milgram-Experimente in den 1960er Jahren demonstrierten auf eindrucksvolle Art und Weise die Bereitschaft von Versuchspersonen, sich den Anweisungen einer Autorität zu unterwerfen und einer anderen Person elektrische Schocks für falsche Antworten auf Rechenaufgaben bis zu einer potentiell tödlichen Stärke zu verabreichen.

Das vorliegende Experiment, durchgeführt mit 71 Versuchspersonen (davon 54 Frauen und 17 Männer), verwendete ein anderes, neues Paradigma: Anstatt Bestrafungen für falsche Antworten zu erteilen, sollten die Versuchspersonen monetäre Belohnungen für richtig gelöste Aufgaben vornehmen. Konflikte wurden durch Anordnungen des Versuchsleiters, die den ursprünglichen Instruktionen zuwiderliefen, erzeugt.

Im Verlauf des Experiments verließ der Versuchsleiter für einige Durchgänge den Raum. Dies erlaubte eine Beobachtung, ob das gehorsame Verhalten so weit internalisiert wurde, dass es auch in Abwesenheit des Versuchsleiters ausgeführt wurde. Nach der Rückkehr des Versuchsleiters wurde untersucht, ob Zahlungen auf Befehl auch dann vorgenommen wurden, wenn die andere Person jegliche Antwort verweigerte.

Zwei Kontextfaktoren wurden variiert, um deren Auswirkung auf die Gehorsamkeit zu untersuchen: Zum einen wurde die Auszahlungsmatrix, nach der die Versuchspersonen die Auszahlungen vornehmen sollten, entweder einer linearen oder einer exponentiellen Funktion folgend vorgegeben. Weiters wurde auch ein „Compliance-Vertrag“ eingesetzt, welcher von der Hälfte der Versuchspersonen unterzeichnet werden sollte, um ein stärkeres Gefühl der Verantwortung für die Geldmenge, die ihnen anvertraut wurde, in ihnen hervorzurufen.

Zusätzlich zum Gehorsam wurden einige Persönlichkeitsvariablen erhoben, die in Zusammenhang mit Gehorsam zu stehen schienen: Die Big Five-Dimensionen anhand des B5T von Satow (2011), die Psychopathie mittels ausgewählter Subskalen des PPI-R (Alpers & Eisenbarth, 2008), der Right Wing Authoritarianism durch die RWA-Skala (Schneider, 1997), Social Dominance Orientation mit der SDO-Skala von Zick und Six (1997), dispositioneller Neid anhand der Skala von Smith, Parrott, Diener, Hoyle und Kim (1999), der Glaube an die gerechte Welt (Dalbert, Montada & Schmitt, 1987), die Gerechtigkeitszentralität (Dalbert & Umlauf, 2003) und der regulatorische Fokus (Lockwood, Jordan & Kunda, 2002).

Darüber hinaus wurde ein eigener Fragebogen zur Erfassung des Gehorsams in sozialen Situationen entwickelt und vorgegeben, welcher den Gehorsam im Experiment vorhersagen sollte.

Es zeigten sich Gehorsamkeitsraten, die über jenen in den Experimenten von Milgrams Standardbedingungen lagen. Protest und Abbruch erwiesen sich in der ersten Phase des Experiments als signifikant höher als in darauffolgenden Phasen. In etwa die Hälfte aller Versuchspersonen internalisierte die Anweisungen des Versuchsleiters.

Weder für die verschiedenen Auszahlungsmodi (linear oder exponentiell) noch für den „Compliance-Vertrag“ ergaben sich signifikante Effekte hinsichtlich des Gehorsams im Experiment. Allerdings zeigte sich tendenziell ein Effekt des Vertrags auf die Befindlichkeit der Versuchspersonen: Wer einen Vertrag unterzeichnet hatte, berichtete eine schlechtere Befindlichkeit nach dem Experiment.

Bestimmte Persönlichkeitsvariablen standen in Zusammenhang mit dem Gehorsam im Experiment, allerdings waren die Effekte gering ausgeprägt und teilweise uneinheitlich. Der regulatorische Fokus konnte nicht die Gehorsamkeit während des Experiments vorhersagen, es zeigte sich aber ein signifikanter Unterschied für die Befindlichkeit nach dem Experiment: Personen im Promotion-Fokus berichteten eine bessere Befindlichkeit als jene im Prevention-Fokus.

Zwei spezifische situationsbezogene Subskalen des speziell entwickelten Fragebogens zur Erfassung des Gehorsams in sozialen Situationen (Verhalten im öffentlichen Raum und Verhalten gegenüber Vorgesetzten) erlaubten die Vorhersage des Abbruchs im Experiment.

1.2 Englischer Abstract

Stanley Milgram's experimental findings from the 1960s impressively demonstrated the willingness of subjects to administer electric shocks up to a potentially lethal dose to another person obeying the command of an authority, if this person gave wrong answers to calculating tasks.

The present experiment, conducted with 71 subjects (54 of them were females and 17 males) implemented a different, new obedience paradigm: Instead of punishing another person for wrong answers, subjects were instructed to carry out monetary rewards for correctly solved tasks. Conflicts were induced through orders by the experimenter that went directly against the initial instructions.

In the course of the experiment, the experimenter left the room for several trials. This allowed the observation whether the obedient behavior had been internalized so far that it was also conducted in the absence of the experimenter. After the return of the experimenter, it was tested whether a payment was also carried out at the behest of the experimenter even though the other person denied any answer.

Two context factors were varied to study their effect on obedience: On the one hand the matrix for the required payments followed either a linear or an exponential function. On the other hand, a 'compliance contract' had to be signed by half of the subjects in order to evoke a stronger feeling of responsibility for the total amount of money they had to manage.

In addition, several personality variables which were considered relevant in association with obedience were assessed: The Big Five dimensions based on the B5T by Satow (2011), psychopathy through selected subscales of the PPI-R (Alpers & Eisenbarth, 2008), right wing authoritarianism with Schneiders (1997) RWA-scale, social dominance orientation on the basis of Zicks and Six' (1997) SDO-scale, dispositional envy by means of the scale by Smith, Parrot, Diener, Hoyle and Kim (1999), just world belief (Dalbert, Montada & Schmitt, 1987), justice centrality (Dalbert & Umlauf, 2003) and the regulatory focus (Lockwood, Jordan & Kunda, 2002).

Furthermore, a specially designed questionnaire for the assessment of obedience in social situations was administered to predict the obedience in the experiment.

Resulting obedience rates were above those of the standard conditions in Milgrams experiments. Protest and termination were significantly higher in the first period of the experiment than in subsequent periods. Approximately half the subjects internalized the orders of the experimenter.

Neither the different payment modes (linear or exponential) nor the 'compliance contract' yielded effects in regard to the obedience in the experiment. However, a tendency for the contract on the affectivity of subjects was found: Those who had signed a contract, reported lower affectivity after the experiment.

Certain personality variables were linked to the obedience in the experiment, but the effects were of small sizes and partly inconsistent. The regulatory focus could not predict the obedience in the experiment, but a significant difference for affectivity emerged: Promotion-focused subjects reported higher affectivity after the experiment than prevention-focused subjects.

Two specific situation-based subscales of the specially designed questionnaire for the assessment of obedience in social situations (behavior in public space and behavior towards principals) allowed for the prediction of the termination of the experiment.

2. Gehorsam - Annäherung an ein Phänomen

Der Schlüssel zum Verhalten von Personen liegt nicht in einem aufgestauten Ärger oder in Aggression, sondern in ihrer Beziehung zur Autorität. Sie haben sich der Autorität überantwortet; sie betrachten sich als Werkzeuge zur Ausführung der Wünsche einer Autorität, und sobald sie einmal so definiert sind, sind sie unfähig, sich davon zu befreien.

— Milgram (2001, S. 195)

Gehorsam ist ein Grundelement in der Struktur des Soziallebens (Milgram, 1963) und erweist sich als ein komplexes und vielgestaltiges Phänomen, das die verschiedensten menschlichen Lebensbereiche durchdringt. Wiswede (2004) versteht Gehorsam als „Folgeleistung aufgrund von Befehlen oder Anweisungen“ und als „eine extreme Form der Konformität, die auf Zwang bzw. Furcht vor Sanktionen beruht“ (S. 188). Auch Milgram (2001) spricht in diesem Zusammenhang von einer „Handlung, die auf Befehl hin ausgeführt wird“ (S. 9) und an anderer Stelle von einer „Aktion einer Person, die sich einer Autorität unterwirft“ (S.134). Bierhoff und Herner (2002) definieren Autoritätsgehorsam als „eine Neigung, den Befehlen von Personen, die einen hohen sozialen Status besitzen, Folge zu leisten, auch wenn sie gegen Wertvorstellungen im Allgemeinen und Humanität im Besonderen verstoßen“ (S. 28). Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass Gehorsam die Unterwerfung unter den Willen einer Autorität darstellt, eine zugrundeliegende Einstellungsänderung ist dafür allerdings keine notwendige Voraussetzung (Milgram, 1965).

Überall dort, wo sich der Mensch in sozialen Gefügen bewegt, sieht er sich mit bestimmten Normen, Regeln und Geboten konfrontiert (Cialdini & Trost, 1998). Diese können formaler oder informaler Natur sein, jedoch bedeutet ein Hinwegsetzen darüber in den meisten Fällen einen Verstoß gegen gesellschaftliche Ordnungen, der oft - mit negativen Konsequenzen - sanktioniert wird. In hierarchisch organisierten Gesellschaften stehen Individuen Autoritäten gegenüber, die - eingebettet in einen institutionellen Kontext oder nicht - ihnen Anweisungen und Befehle erteilen und bestimmte Verhaltensweisen abverlangen, die sich zuweilen auch in Konkurrenz zu den eigentlichen Handlungsabsichten, Zielen und Bedürfnissen des Individuums befinden können. Nur wer in völliger Isolation lebt, ist frei davon, auf Befehle einer Autorität - entweder durch Gehorsam oder Auflehnung - zu reagieren (Milgram, 1963).

Der Begriff „Autorität“ bezeichnet nach Wiswede (2004) „einen als rechtmäßig (legitim, legal) anerkannten Einfluss einer sozialen Instanz“ (S. 49). Aus ihrer Position, welche sie durch Wissen, Talent oder Glück erlangt haben können, begründete Autoritäten werden als extrem

einflussreiche Personen (Cialdini & Trost, 1998, S. 170) beschrieben, die auf überlegene Informationen zurückgreifen können und über Macht verfügen. Milgram (2001) definiert Autorität als „die wahrgenommene Quelle sozialer Herrschaft innerhalb eines bestimmten Zusammenhangs“ (S. 164). Dabei muss es sich nicht immer um eine einzelne Person, wie etwa einen Vorgesetzten oder Befehlshaber, handeln; Autoritäten können auch durch Gruppen von Personen, Institutionen oder abstraktere Vorstellungen (z.B. Gott, Gesetze) verkörpert werden. Lerntheoretisch (z.B. Skinner & Holland, 1961) formuliert können Autorität(sperson)en deshalb Macht ausüben, da sie über die Möglichkeit verfügen, einer oder mehreren anderen Personen Belohnungen und/oder Bestrafungen zu erteilen bzw. ihnen diese auch wieder zu entziehen.

Bierhoff (2000) versteht unter Macht „die Möglichkeit einer beeinflussenden Instanz (Person, Gruppe oder Institution), nach eigenen Vorstellungen Einfluss auf andere zu nehmen“ (S. 339). French und Raven (1959) differenzieren zwischen verschiedenen Arten der Macht, die Autoritäten zur Verfügung stehen. Sie unterscheiden dabei zwischen Belohnungsmacht (reward power), Bestrafungsmacht (coercive power), Positionsmacht (legitimate power), Expertenmacht (expert power) und Identifikationsmacht (referent power).

Durch die Bezugnahme auf Autoritäten entstehen laut Milgram (2001) sogenannte „Autoritätssysteme“. Er beschreibt ein Autoritätssystem als aus wenigstens zwei Personen bestehend, „denen die Erwartung gemeinsam ist, dass eine von ihnen das Recht besitzt, der anderen ihr Verhalten vorzuschreiben“ (S. 166).

Bereits in sehr jungen Jahren ist jedes Individuum fast unweigerlich mit Autorität konfrontiert. Bei der Kindererziehung, im Schulunterricht, später in Arbeitsverhältnissen und durch die Beziehung zu Vorgesetzten, aber auch durch eine allgemeine Einbettung in gesellschaftliche Ordnungen (Gesetze, Vorschriften, Regeln, Normen) oder die Anweisungen sogenannter „Experten“ wird gehorsames Verhalten gelernt und verstärkt. Wer sich gehorsam verhält und den Anordnungen von Autoritäten folgt, bezieht daraus Vorteile (Cialdini & Trost, 1998).

In der Kindererziehung fungieren die Eltern, ferner aber auch andere Bezugspersonen, als (erste) Autoritäten, die Befehle erteilen, und denen gehorcht werden soll. Jede Anweisung, die dem Kind erteilt wird, enthält implizit auch den Appell, dass es gehorchen müsse (Milgram, 2001, S. 159). Aufgrund des Machtgefälles zwischen Eltern und Kind stehen den Eltern zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung, das Verhalten des Kindes zu sanktionieren, vor allem, wenn es Abweichungen von ihren Anordnungen gibt. Ungehorsam des Kindes gegenüber den Eltern tritt mit zunehmender Autonomieentwicklung im Zuge der sogenannten „Trotzphase“ in Form von Trotz, Negativismus und massiver Bockigkeit erstmalig in der Mitte des zweiten Lebensjahres auf (Rauh, 2008, S. 219). Allerdings handelt

es sich dabei nicht um reflektierten Ungehorsam, wie er bei Erwachsenen beobachtet werden kann, sondern um eher primitiv-expressive Formen, bei denen weniger der Inhalt der Anordnung oder ein moralischer Konflikt im Mittelpunkt steht, sondern die (bewusste) Auflehnung des Kindes gegenüber den Wünschen der Eltern (Stogdill, 1937).

Der Eintritt in den Kindergarten und - mehr noch - in die Schule stellt für Kinder den Übergang in einen institutionellen Organisationsrahmen dar. Disziplin ist erforderlich, ebenso die Unterwerfung gegenüber Autoritäten wie den Lehrern oder Direktoren sowie auch den institutionellen Vorgaben und Rahmenbedingungen, z.B. einer Schul- und Hausordnung (Milgram, 2001). Auflehnung wird zumeist nicht geduldet, weswegen Gehorsam hier die wohl bequemste und sicherlich nicht ineffizienteste Strategie zum Umgang mit Autorität darstellt. Spätestens im Berufsalltag sind beide Geschlechter mit der Tatsache konfrontiert, dass ein gewisses Maß an Unterordnung und Unterwürfigkeit einen reibungslosen Ablauf im Arbeitsprozess gewährleistet. Milgram (2001) zufolge ist der Mensch in nahezu jeder Gesellschaft dazu gezwungen, sich als untergeordnetes Element in Autoritätssysteme einzufügen. Dabei erfährt er für Unterordnung Belohnung, wohingegen Protest und Ungehorsam mit Bestrafungen geahndet werden (S. 161). In diesem Sinne wird Gehorsam im Laufe der Lebensspanne so stark eingeübt und als sinnvoll erlebt, dass Individuen auch dann bereit sind, zu gehorchen, wenn dies keinen Sinn macht (Cialdini & Trost, 1998).

In bestimmten Organisationen, wie wirtschaftlichen Unternehmen (Kehrer, 1989), politischen Parteien (Elcock, 2001), radikalen religiösen Sekten (Cammans, 1998) oder dem Militär (Milgram, 1964), die meist über eine steile Hierarchie verfügen, hat Gehorsam gegenüber den Anordnungen von Autoritäten eine herausragende Bedeutung. Die Konsequenzen von Ungehorsam können - sowohl für das Individuum als auch für die gesamte Gruppe - fatal sein (Cooley, 2005). Gehorsam scheint also oft nicht nur eine „bequeme“ Option zu sein, die reibungslose Abläufe ermöglicht und Konflikte minimiert, sondern in vielen Fällen auch eine Notwendigkeit, ohne die soziale Kollektive gar nicht funktionstüchtig wären.

Diese sich über die Entwicklungsgeschichte aufbauende Tradition, sich unterzuordnen, kann zu einer tief verwurzelten Gewohnheit werden, Autoritäten unhinterfragt zu gehorchen, welche Brown (1986) als Gehorsams-Heuristik beschreibt. Die Gefahr dieses „blinden Gehorsams“ liegt auf der Hand: Gehorsam gegenüber allen Autoritätspersonen, allein aufgrund des ihnen zugeschriebenen Status, beinhaltet auch eine bereitwillige Unterwerfung unter Autoritäten, deren Anordnungen ungerechtfertigt sind und die destruktive Ziele verfolgen. Jedoch nicht nur aus Gewohnheit und Bequemlichkeit, sondern häufig auch aus Angst vor den (negativen) Konsequenzen im Falle von Ungehorsam, beugen sich Individuen dem Druck grausamer Herrscher und totalitärer Regimes (Katz, 1993). Sie sind nicht nur

bereit, „wegzusehen“ und die Augen vor den Folgen ihrer Handlungen zu verschließen, sondern werden oft zu grausamen Handlangern, obwohl dies ihren inneren Motiven widerspricht. Aufgrund der Schwierigkeit, sich von den Zwängen einer Autorität zu befreien, sind sie bereit, mit äußerster Brutalität vorzugehen und schrecken auch nicht davor zurück, anderen Menschen Schaden, Leid und Gewalt, bis hin zum Tod, zuzufügen (Goldhagen, 1996).

Milgram (2001) führt in diesem Zusammenhang insbesondere Völkermorde wie jenen im Zweiten Weltkrieg an. Scheinbar „ganz normale Menschen“ wurden im Nationalsozialismus durch die entsprechende Propaganda, aber auch massive Einschüchterung und Drohungen dazu fähig, auf Befehl andere Menschen, die als verachtenswert und minderwertig degradiert worden waren, auf bestialische Art und Weise zu ermorden. Die „Vernichtungsmaschinerie“ der Konzentrationslager erfüllte ihren Zweck deshalb so gut, weil die beteiligten Akteure gehorsam und unhinterfragt ihre „Pflichten erfüllten“. Im Zuge des Holocaust wurden in den Jahren 1933 bis 1945 circa sechs Millionen Juden systematisch auf Befehl getötet (Blass, 1991, S. 409; Mandel, 1998, S. 75).

Ungehorsam, die Kehrseite des Gehorsams, trägt trotz seiner in der deutschen Sprache eher negativen Konnotation die Möglichkeit in sich, einer Autorität Widerstand zu leisten und gemäß eigener Einstellungen und Überzeugungen zu handeln. Milgram (1963) sprach in diesem Zusammenhang von „defiance“ als Auflehnung oder Missachtung. Für ungehorsames Handeln sind meist negative Konsequenzen für das Individuum zu befürchten, Milgram (2001) erwähnt eine Angst vor Vergeltung. Daher setzt ein derartiges Verhalten besonderen Mut voraus, zum Teil enorme Risiken einzugehen, andere Menschen vor den Kopf zu stoßen und mit bisherigen gesellschaftlichen Verhältnissen zu brechen. Im Falle der totalitären Regimes ist „ungehorsames“ Verhalten - durch das oft das eigene Leben aufs Spiel gesetzt wird (Katz, 1993) - meist die einzige Möglichkeit, humanitär und eigenen moralischen Standards entsprechend zu handeln. Ohne ein gewisses Maß an Widerspruch und Auflehnung sind keine Revolutionen und Umbrüche denkbar, welche zu Neuordnungen der Gesellschaft führen können und notwendige Voraussetzung für Fortschritt darstellen (Klandermans, 2003; Duncan, 2012; Rohlinger & Snow, 2006).

Die Verwendung des Begriffs „Gehorsam“ ist - vermutlich aufgrund der Anhaftung damit verbundener Wertvorstellungen und Ideologien - heute in der Psychologie weniger gebräuchlich geworden. Statt von „Gehorsam“ und der Unterordnung unter eine Autorität zu sprechen, werden diese Phänomene eher im Zusammenhang mit „Sozialem Einfluss“ (Cialdini, 1993; Cialdini & Goldstein, 2004) und „Sozialen Normen“ (Schultz, Nolan, Cialdini, Goldstein & Griskevicius, 2007) diskutiert, denen man geneigt sein kann, sich zu beugen,

oder mit „Konformität“ (Asch, 1956), insbesondere dann, wenn eine Anpassung an eine Gruppe stattfindet. Auch der Begriff der „Compliance“ wird häufig verwendet, der seine Wurzeln in der Klinischen Psychologie hat und von Schwarzer und Luszczynska (2005) als „Ausführung von Verhaltensweisen, die auf Grund eines Gebots, einer Vorschrift, Empfehlung oder Vereinbarung als richtungsweisend vorgegeben sind“ (S. 585) definiert wird. In der „Compliance“ wird von Behandlern ein maßgeblicher Faktor für das Gelingen therapeutischer Interventionen gesehen.

3. Historische Vorläufer

Bereits in Freuds „Drei Abhandlungen zur Sexualtheorie“ (1905) finden sich erste Überlegungen zum Phänomen gehorsamen Verhaltens bzw. der Unterwerfung unter eine andere Person, etwa in seiner Auseinandersetzung mit Masochismus. Im Falle des Masochismus steht eine - körperliche, vor allem aber auch psychische - Unterwerfung unter einen (Sexual-)Partner, aus der besondere Lust und Befriedigung resultiert, im Mittelpunkt (siehe auch Krafft-Ebing, 1890). Der von Freud (1924) beschriebene „Ödipuskomplex“ hingegen zeigt ein Moment des Ungehorsams auf. Im Zuge des Ödipuskomplexes erlebt das Kind eine mehr oder weniger offene Rivalität mit dem gleichgeschlechtlichen Elternteil um die Liebe und Zuneigung des gegengeschlechtlichen Elternteils. Diese wahrgenommene Rivalität kann nicht nur eine Abwertung des gleichgeschlechtlichen Elternteils, sondern auch die Auflehnung gegen die Autorität desselben zur Folge haben. Im Falle des Vaters wird diesem aufkeimenden Widerstand allerdings durch die sogenannte „Kastrationsdrohung“ (Freud, 1924) Einhalt geboten. In der psychoanalytischen Entwicklungspsychologie kommt der sog. „analen Phase“, die ihren Höhepunkt etwa gegen Ende des zweiten Lebensjahres erreicht, für die Entstehung von Ungehorsam eine wichtige Rolle zu (Freud, 1905). Dabei stehen die Afterregion und die mit ihr verbundenen Tätigkeiten und Möglichkeiten im Zentrum des Lustgewinns. Durch das Zurückhalten der Exkreme kann den elterlichen Wünschen Widerstand entgegengebracht werden, Freud (1905) spricht von Trotz gegen die Umgebung. Unter anderem bilden sich die Charakterzüge des Sadismus und der Auflehnung in dieser Zeit heraus, weswegen in dieser Phase auch von einer „sadistisch-analen Organisation“ gesprochen wird (Freud, 1905).

Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson und Sanford (1950) beschäftigten sich - ebenfalls auf psychoanalytischem Hintergrund - näher mit der „autoritären Persönlichkeit“. Ursprünglich an der Entstehung des Vorurteils interessiert, wandten sie sich bald den psychodynamischen Grundlagen bei der Entstehung des Faschismus zu. An einer großen Stichprobe kamen zahlreiche Methoden wie Interviews, Thematischer Apperzeptionstest und Fragebögen mit Meinungs- und Einstellungsskalen zum Einsatz. Aus dem umfangreichen Material

extrahierten sie einen Komplex an Einstellungen, welcher - begründet durch eine Projektion eigener aggressiver Impulse und Minderwertigkeitsgefühle auf die Außenwelt - eine besondere Affinität für faschistisches Gedankengut in sich trägt: der „autoritäre Charakter“. Diesen Typus beschrieben sie als stark konventionalistisch, von autoritärer Unterwürfigkeit und autoritärer Aggression ebenso geprägt wie von Destruktivität und Zynismus. Auch Nüchternheit, Kälte, Herrschsucht, ein hohes Strafbedürfnis und eine Verachtung der menschlichen Natur schrieben sie jenen Menschen zu und belegten dies mehrfach durch die Ergebnisse ihrer umfangreichen Forschungen. Dieser „potenziell faschistische“ Charakter sei dadurch geprägt, dass er sich gerne unterordne und auf ein eigenes Urteil verzichte. Die im Rahmen dieser Forschung entwickelte F-Skala zur Messung faschistischer Tendenzen eines Individuums hat heute eher nur mehr historischen Wert.

Der Psychoanalytiker Fromm (1958) betrachtet die Unterordnung unter eine Autorität differenzierter. Er führt die Unterscheidung zwischen „rationaler“ und „irrationaler Autorität“ ein. „Irrationale Autorität“ fuße demnach auf Angst und der Ausübung von Druck und sei die Autorität des blinden Gehorsams, welche in totalitären Regimes vorherrsche. Hingegen sei die „rationale Autorität“ auf Kompetenz und Wissen begründet, lasse Kritik zu, bringe dem Menschen Anerkennung entgegen und habe weder Unterwerfung noch Masochismus notwendig (S. 321).

4. Untersuchungen zum Thema Gehorsam

4.1 Die Milgram-Experimente

Die Erforschung des Gehorsams hat auch innerhalb der empirischen Psychologie eine lange Tradition (Milgram, 1963, 1965, 2001; Meeus & Raaijmakers, 1986, Blass, 1991, 1999; Slater et al., 2006; Burger, 2009).

Die Untersuchungen von Stanley Milgram (1963, 2001) zum Gehorsam gegenüber Autoritäten gehören wohl zu den bekanntesten, die die Sozialpsychologie jemals hervorbrachte. Bis heute sind Milgrams Arbeiten grundlegend im Gebiet der Gehorsamsforschung, Blass (1999) bezeichnet sie als die bekanntesten, aber auch umstrittensten Experimente in den Sozialwissenschaften. Benjamin und Simpson (2009) betonen die tiefgreifenden Auswirkungen, die Milgrams Experimente über Gehorsam auf die Persönlichkeits- und Sozialpsychologie, aber auch auf den Umgang mit dem Thema Ethik in der Forschung hatten. Burger (2009) bezeichnet es als undenkbar, dass ein Sozialpsychologie-Lehrbuch keine Diskussion zu Milgrams Forschungen enthalte.

Der Forschungsansatz Milgrams war von den Experimenten zur Konformität von Asch (1955, 1956) beeinflusst, welcher zeigen konnte, dass Menschen ihre Urteile über die Länge von Linien an die Urteile der im selben Raum unmittelbar vor ihnen befragten Personen anpassten, auch wenn diese ihrer eigenen Wahrnehmung stark widersprachen. Milgram legte seinen Fokus allerdings nicht auf die vom Individuum angestrebte Konformität mit einer Gruppe, sondern widmete sich einem Sonderfall dieser Situation: Dem Gehorsam gegenüber einer (einzelnen) Autoritätsperson.

Bei seinen von 1960 bis 1963 durchgeführten Experimenten, mit ca. 800 untersuchten Personen (Blass, 2009, S.37), hatte Milgram es sich zum Ziel gesetzt, das Phänomen des Gehorsams sowie die Bedingungen, unter denen gehorsames Verhalten auftritt, näher zu beleuchten. Die Experimente fanden in zahlreichen Variationen, unter anderem auch an der Universität Yale, mit hinsichtlich der Berufsgruppen repräsentativen Stichproben aus der Bevölkerung New Havens im Alter von 20 bis 50 Jahren, statt. Insbesondere in Hinblick auf die Verbrechen während des Naziregimes war Milgram an der Frage interessiert, inwiefern „ganz normale“ Menschen durch die Anweisungen einer Autoritätsfigur - entgegen ihrer inneren Einstellung - dazu gebracht werden können, anderen Personen Grausamkeiten anzutun. Es war ihm ein Anliegen, eine Laborsituation zu schaffen, in welcher destruktiver Gehorsam besonders realitätsnah abgebildet werden konnte (Milgram, 1963).

4.1.1. Ablauf

Von den 18 der von Milgram durchgeführten Experimenten, die sich alle durch leichte Modifikationen in der Versuchsanordnung voneinander unterscheiden, erlangte eines besondere Bekanntheit und Popularität. Es handelt sich dabei um den von Milgram (2001) als „Experiment 2, akustische Rückkopplung“ bezeichneten Versuchsaufbau. Wenn fälschlicherweise oft von „dem Milgram-Experiment“ gesprochen wird, ist meist jene Anordnung gemeint.

In diesem Grundexperiment wurden die Versuchspersonen, 40 Männer im Alter von 20 bis 50 Jahren aus New Haven, die über Zeitungsannoncen und postalische Zuschriften rekrutiert worden waren, in ein Labor der Universität Yale eingeladen, welches einen besonderen Eindruck von Wissenschaftlichkeit erwecken sollte. Sie erhielten eine Aufwandsentschädigung von \$4.50 für ihre Teilnahme, die sie in jedem Fall behalten durften (Milgram, 1963, S. 372).

Es waren zum Schein jeweils zwei Versuchspersonen geladen, wobei eine davon allerdings ein Eingeweihter des Versuchsleiters war und nur die andere eine „tatsächliche“ Versuchsperson, welche im Fokus des Interesses stand. Der Versuchsleiter, der einen grauen Technikermantel trug, erklärte, dass sie an einer Untersuchung zur Auswirkung von Bestrafungen auf Lern- und Gedächtnisleistungen teilnehmen würden. Nach einer Instruktion fand eine manipulierte Auslosung der Rollen im Experiment statt, bei welcher dem Eingeweihten des Versuchsleiters stets jene des „Schülers“ zugeteilt wurde, und die tatsächliche Versuchsperson die Rolle des „Lehrers“ übernehmen sollte (Milgram, 1963).

Der vermeintliche „Schüler“ hatte die Aufgabe, sich Wortpaare einzuprägen, seine diesbezügliche Leistung sollte in einer an eine Lernphase anschließende Testphase durch den „Lehrer“ - also die tatsächliche Versuchsperson - überprüft werden. Der „Schüler“ befand sich dabei in einem separaten, vom Versuchsleiter und dem „Lehrer“ getrennten Raum, seine Antworten in der Testphase wurden dem „Lehrer“ durch Knopfdruck auf einen Bildschirm übermittelt.

Der „Lehrer“ wurde instruiert, in der an die Lernphase anschließende Testphase die Worte vorzulesen und bei richtigen Antworten vonseiten des „Schülers“ zum nächsten Wort überzugehen, im Falle einer falschen Antwort sollte dem „Schüler“ eine Bestrafung in Form eines Elektroschocks verabreicht werden. Tatsächlich erhielt der „Schüler“, also der Eingeweihte des Versuchsleiters, keinen einzigen Elektroschock, auch wenn der „Lehrer“ im Glauben war, diese tatsächlich zu verabreichen. Zu diesem Zweck befand sich vor dem „Lehrer“ ein vermeintlicher Elektroschockgenerator, an welchen der „Schüler“ zuvor im anderen Raum noch vor Augen des „Lehrers“ angeschlossen worden war. Dem „Schüler“ war Elektrodengel am Handgelenk aufgetragen worden, bevor der Versuchsleiter an der gleichen Stelle eine Elektrode befestigte. Um den „Lehrer“ von der vermeintlichen Echtheit der Elektroschocks zu überzeugen, erhielt dieser zu Beginn des Experiments einen leichten Probeschock mit einer Stärke von 45 Volt. Der Versuchsleiter fügte noch hinzu, dass die Schocks zuweilen extrem schmerzhaft sein konnten, allerdings zu keiner bleibenden Gewebsschädigung führen würden (Milgram, 1963, S. 373).

Für falsche Antworten war der Lehrer instruiert worden, Elektroschocks zu verabreichen. Beginnend mit einer Stärke von 15 Volt bei der ersten falschen Antwort des „Schülers“ sollten diese bei jeder weiteren falschen Antwort um 15 Volt gesteigert werden, bis zu einem Maximum von 450 Volt. Es ergaben sich daraus 30 mögliche Abstufungen in der Stärke der Elektroschocks, für welche jeweils ein Kippschalter am Elektroschockgenerator zur Verfügung stand. Jeweils vier Kippschalter trugen - von links nach rechts - die Aufschriften „slight shock“, „moderate shock“, „strong shock“, „very strong shock“, „intense shock“,

„extreme intensity shock“ und „danger: severe shock“. Die beiden letzten Schalter waren mit der Bezeichnung „XXX“ versehen (Milgram, 1963, S. 373).

Die Antworten des „Schülers“ waren standardisiert und im Verhältnis von einer richtigen zu drei falschen Antworten festgelegt worden. Auch die verbal-akustischen Reaktionen des „Schülers“ auf die Elektroschocks waren standardisiert und konnten im Nebenraum, in dem sich Versuchsleiter und „Lehrer“ befanden, gehört werden. Bei den leichten Schocks gab der „Schüler“ keinen Laut von sich, in der Stufe der mäßigen Schocks war ein leichtes „Knurren“ von ihm zu vernehmen, das ab 120 Volt durch Rufe abgelöst wurde, dass die Schocks nun schmerzhaft sein würden. Mit steigender Intensität wichen diese Rufe einem schmerzhaften Stöhnen, ab 150 Volt schrie der „Schüler“, dass der Versuchsleiter ihn herausholen solle und er nicht länger bei dem Experiment mitmachen wolle (Milgram, 2001, S.40). Ab 180 Volt schrie der „Schüler“, dass er den Schmerz nicht mehr aushalten könne, die Schreie wurden ab 270 Volt durch ein qualvolles Brüllen ersetzt. Bei einer Stärke von 300 Volt brüllte der „Schüler“, nun keine weiteren Antworten mehr auf die ihm gestellten Aufgaben zu geben.

An dieser Stelle wurde vom „Lehrer“ häufig der Versuchsleiter kontaktiert, welcher um Rat gefragt wurde, wie nun weiter zu verfahren sei. Der Versuchsleiter entgegnete, dass keine Antworten als falsche Antworten gewertet werden sollten und empfahl eine Toleranzzeit von 5 bis 10 Sekunden, in der auf eine mögliche Antwort gewartet werden sollte. Der „Schüler“ gab nun keine Antworten mehr, schrie aber bei jedem weiteren Schock qualvoll auf. Ab einer Stärke von 330 Volt kam keinerlei Reaktion des „Schülers“ mehr aus dem Nebenzimmer (Milgram, 2001, S.40).

Um der Versuchsperson den Abbruch zu erschweren, reagierte der Versuchsleiter auf jede Weigerung oder Nachfrage seitens des „Lehrers“, ob mit der Verabreichung der Elektroschocks fortzufahren sei, mit folgenden, standardisierten Aufforderungen, die in ihrer Bestimmtheit anstiegen (Milgram, 2001, S.38):

1. Fahren Sie bitte fort! oder: Machen Sie bitte weiter!
2. Das Experiment erfordert, dass Sie weitermachen!
3. Es ist unverzichtbar, dass Sie weitermachen!
4. Sie haben keine andere Wahl, Sie *müssen* weitermachen!

Beim ersten Protest bzw. der ersten Nachfrage seitens der Versuchsperson, reagierte der Versuchsleiter mit der ersten Aufforderung, wurde danach wieder widersprochen, mit der zweiten, usw. Die Reihenfolge der Aufforderungen wurde stets eingehalten. Erfolgte auch nach der vierten Aufforderung des Versuchsleiters ein Widerstand seitens der Versuchsperson, wurde das Experiment beendet: Die Versuchsperson hatte „Ungehorsam“

gezeigt. Es war also notwendig, fünf Mal dem Versuchsleiter zu widersprechen, bevor es zu einem Abbruch des Experiments kam. Wurde bei einer Aufgabe vermehrt protestiert, aber dennoch ein Elektroschock verabreicht, begann der Versuchsleiter bei Widerstand bei nachfolgenden Aufgaben wieder mit Aufforderung 1, 2, etc.

Auf diese Art und Weise kam es zu einem Konflikt innerhalb der Versuchspersonen: Sollte man den Anweisungen einer Autorität mit scheinbar wissenschaftlichem Status folgen, welche einem versicherte, dass es unumgänglich sei, ihren Anordnungen Folge zu leisten, oder sollte man - eigenen moralischen Grundsätzen und/oder dem Schreien des „Schülers“ folgend - einem anderen Menschen Schmerz und Qualen ersparen und sich gegen den Versuchsleiter auflehnen?

Es sollte untersucht werden, wie weit die Versuchsperson in ihrer Rolle als „Lehrer“ gehen würden, im Bewusstsein, dass sie dem „Schüler“ im Nebenraum starke Schmerzen zufügten, bevor sie sich den Anordnungen des Versuchsleiters widersetzen.

4.1.2. Abhängige Variablen

Milgram (1963) operationalisierte den Gehorsam seiner Versuchspersonen auf zweierlei Art und Weise: Einerseits dichotom, ob die Versuchspersonen bis zum Ende den Befehlen des Versuchsleiters Folge leisteten oder das Experiment vorher aufgrund von Ungehorsam abgebrochen werden musste (gehorsame vs. ungehorsame Versuchspersonen). Andererseits wurde auch quantitativ erhoben, wie weit auf der Voltskala die Versuchspersonen bereit waren, Elektroschocks zu verabreichen. Dieser Wert lag zwischen 0 Volt, wenn die Versuchsperson sich weigerte, auch nur einen einzigen Elektroschock zu verabreichen, und 450 Volt, wenn Elektroschocks bis zur maximalen Höchststärke gegeben wurden (Milgram, 1963). Außerdem wurden Verhaltensbeobachtungen durch Einwegscheiben eingesetzt, und ungewöhnliche Verhaltensweisen der Versuchspersonen wurden noch während dem Experiment notiert.

4.1.3. Ergebnisse

Milgram befragte nach einer ausführlichen Beschreibung seines Experiments 14 höhersemestrige Psychologiestudenten der Universität Yale nach ihrer Erwartung, wie sich die Versuchspersonen verhalten würden. Es herrschte eine weitgehende Übereinstimmung

dahingehend, dass sie sich sicher waren, nur eine unbedeutende Minderheit der Versuchspersonen - etwa 0 bis 3% - würde das Experiment bis zum Ende ausführen. Der Mittelwert der Schätzungen lag bei 1,2% (Milgram, 1963, S. 375). Eine Gruppe von 40 Psychiatern sagte einen Gehorsam bis zum Ende bei nur 0,125% der Versuchspersonen voraus (Milgram, 1965, S.73).

Die Vorhersagen und die tatsächlich erzielten Ergebnisse klappten allerdings dramatisch auseinander: Die Versuchspersonen zeigten ein bereitwilliges Vertrauen in die Autorität, kooperierten und führten die Anweisungen des Versuchsleiters aus. 62,5% der Versuchspersonen waren in dem vorhin beschriebenen „Experiment 2“ völlig gehorsam: Sie gingen in der Verabreichung der Elektroschocks bis zum Ende des Experiments, bei welcher eine potentiell tödliche Stärke von 450 Volt als Bestrafung gegeben werden sollte. 37,5% der Versuchspersonen brachen im Laufe des Experiments ab. Der durchschnittlich verabreichte Maximalschock lag zwischen 360 und 375 Volt. Kein einziger Versuchsteilnehmer brach vor 135 Volt ab (Milgram, 2001, S. 51). Tabelle 1 zeigt die Verteilung der Abbruchpunkte für die Teilnehmer in „Experiment 2“.

Auch wenn die Mehrheit der Versuchspersonen sich gehorsam verhielt und Stromschläge bis zur Höchststärke verabreichte, zeigten sie Anzeichen eines starken Stresserlebens und Widerwillens, nach Beendigung des Experiments waren sie sichtlich erleichtert (Milgram, 1963).

Bis auf wenige Ausnahmen hatten die Versuchspersonen keine Zweifel an der Echtheit der experimentellen Situation gehegt (Milgram, 1963).

Nach ihrem Eindruck gefragt, wie schmerzhaft die Elektroschocks für den „Schüler“ gewesen wären, schätzten die Versuchspersonen diese im Mittel als äußerst schmerzhaft ein. Es kann also davon ausgegangen werden, dass sich die Versuchspersonen der Konsequenzen ihrer Handlungen durchaus bewusst waren. Dafür spricht auch die Tatsache, dass die Versuchspersonen während des Experiments überaus nervös und angespannt waren (Milgram, 1963, S. 375): Sie schwitzten, zitterten, stotterten, bissen sich auf die Lippen, seufzten und drückten sich ihre Fingernägel fest in die Haut. Auch Versuche, die extreme Anspannung mit nervösem Lachen und Lächeln zu überspielen, welches in dieser Situation unangemessen und fast schon bizarr erschien, wurden bei über einem Viertel der teilnehmenden Personen beobachtet. Interessanterweise berichteten gehorsame Versuchspersonen höhere Anspannung und Nervosität als jene Versuchspersonen, die den Anordnungen der Autorität Widerspruch entgegengebracht hatten (Milgram, 2001). Milgram (1963) sprach von einer Anspannung, die in dieser Intensität nur selten in sozialpsychologischen Laborexperimenten beobachtet werden kann.

Verteilung der Abbruchpunkte in „Experiment 2“	
Verbale Bezeichnung und Voltstärke	Anzahl der Vpn, für die dies der Maximalschock war
Slight shock 15 30 45 60	0 0 0 0
Moderate shock 75 90 105 120	0 0 0 0
Strong shock 135 150 165 180	1 5 1 1
Very strong shock 195 210 225 240	0 0 0 0
Intense shock 255 270 285 300	0 0 1 1
Extreme intensity shock 315 330 345 360	3 0 1 1
Danger: severe shock 375 390 405 420	0 0 0 0
XXX 435 450	0 25
durchschnittlich gegebener Maximalschock	368 Volt
Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen	62,5%

Tabelle 1: Verteilung der Abbruchpunkte in Milgrams „Experiment 2“ (Milgram, 2001, S. 51)

4.1.4. Übersicht über alle 18 Milgram-Experimente zum Gehorsam

Bevor der nächste Abschnitt mögliche Ursachen des gefundenen Gehorsams beleuchtet, werden im Folgenden alle der von Milgram in den Jahren 1960 bis 1963 durchgeführten Gehorsamsexperimente überblicksartig dargestellt. Diese sind bei Weitem weniger bekannt, ermöglichen aber einen differenzierteren Blick auf die situativen Rahmenbedingungen der Gehorsamsbereitschaft gegenüber Autorität. Auch die weiter unten beschriebene empirische Studie nimmt einige Anleihen aus bestimmten Variationen dieser Milgram-Experimente.

Neben dem bereits beschriebenen „Experiment 2“ führte Milgram noch 17 weitere Experimente, unter jeweils etwas modifizierten Rahmenbedingungen, durch, mit dem Anliegen, die Kontextfaktoren, welche Einfluss auf Gehorsam bzw. Ungehorsam haben, zu identifizieren. Sie werden an dieser Stelle kurz anhand ihrer wichtigsten Charakteristika und der dazugehörigen Ergebnisse vorgestellt. Die Beschreibungen und Daten sind Milgram (2001) entnommen. Als „durchschnittlich verabreichter Maximalschock“ wird jene Schockstärke bezeichnet, die maximal - gemittelt über alle Versuchspersonen - an den „Schüler“ verabreicht wurde, bevor es zu Ungehorsam und dadurch zu einem Abbruch kam. Der „Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen“ gibt den Anteil der Personen an, die die Anweisungen des Versuchsleiters bis zum Ende ausführten und die höchstmögliche Stromstärke von 450 Volt verabreichten.

4.1.4.1. Experimente 1 - 4

Experiment 1: „Fernraum“. In dieser Variation der Versuchsanordnung drangen die verbalen Reaktionen des „Schülers“ nicht in den Raum, in dem sich „Lehrer“ und Versuchsleiter befanden, durch. Dies bedeutet, dass die Versuchsperson keine Rückmeldung über das Befinden des „Schülers“ erhielt, sondern nur deren Antworten auf den Bildschirm übertragen bekam. Allerdings „hämmerte“ der „Schüler“ bei 300 Volt gegen die Wand, sodass diese erbebt. Ab 315 Volt gab es keinerlei Reaktionen mehr vonseiten des „Schülers“, auch keine Antworten mehr auf dem Bildschirm. Die Versuchspersonen verstanden das „Hämmern“ durchaus als Zeichen des Protests und als Andeutung, dass der „Schüler“ die Aufgabe aufgrund der schmerzhaften Schocks beenden wollte.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	405 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	65%

Experiment 2: „Akustische Rückkopplung“. Anders als in Experiment 1 konnten die verbalen Reaktionen des „Schülers“ gehört werden. Der Ablauf dieses Experiments wurde in Abschnitt 4.1.1 bereits detailliert beschrieben.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	368 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	62,5%

Experiment 3: „Raumnähe“. „Schüler“ und „Lehrer“ befanden sich im gleichen Raum, nur wenige Meter voneinander entfernt.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	312 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	40%

Experiment 4: „Berührungsnähe“. Für die Verabreichung eines Elektroschocks auf falsche Antworten war es in dieser Anordnung nötig, dass der „Schüler“ seine Hand auf eine „Schockplatte“ legte. Ab einer Schockstärke von 150 Volt verweigerte der „Schüler“ eine weitere Teilnahme und bat um Freilassung. Dem „Lehrer“ wurde vom Versuchsleiter aufgetragen, die Hand des „Schülers“ mit Gewalt auf die Platte zu legen. Dies machte einen Körperkontakt zwischen „Lehrer“ und „Schüler“ notwendig, um das Experiment weiterzuführen.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	268 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	30%

Resümee:

In den Experimenten 1 bis 4 wurde die Nähe des Opfers (hier: des „Schülers“) variiert. Es zeigte sich deutlich, dass bei steigender Nähe des Opfers die Bereitschaft, Gehorsam zu leisten und ihm Schmerzen zuzufügen, stetig abnahm. Je weiter weg das Opfer war, umso eher konnten die Konsequenzen der eigenen Handlungen „ausgeblendet“ und verleugnet werden, und umso weniger kam Empathie für das Opfer zum Tragen (Milgram, 1965). Bei steigender räumlicher Nähe oder gar Körperkontakt funktionierten diese Leugnungsmechanismen allerdings immer weniger. Abbildung 1 zeigt die konstante Abnahme der Gehorsamsbereitschaft der Versuchspersonen in den Experimenten 1 bis 4, dargestellt anhand der in jeder Bedingung verabreichten durchschnittlichen Maximalschocks.

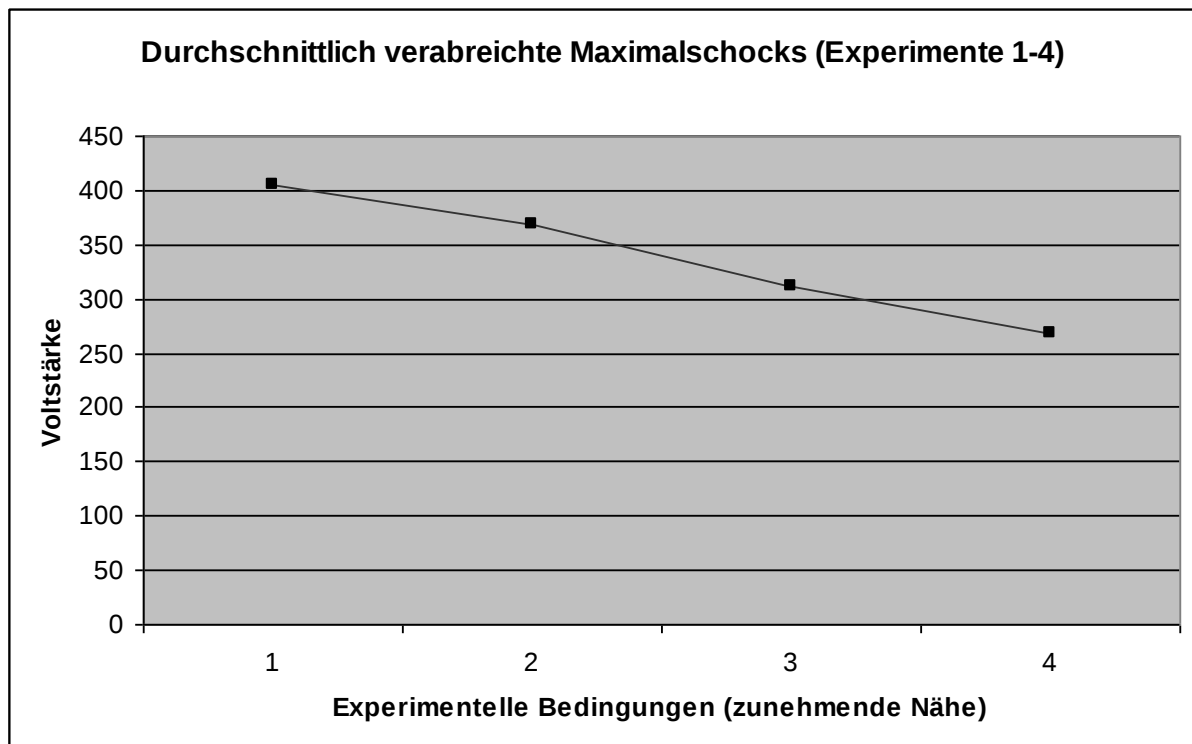


Abbildung 1: Durchschnittlich verabreichte Maximalschocks in Milgrams Experimenten 1-4 (eigene Darstellung mit den Daten aus Milgram, 2001, S. 51)

4.1.4.2. Experimente 5 - 11

Experiment 5: „Neue Operationslinie“. Die Experimente wurden anstatt im eleganten Labor der Yale University in einem Labor im Keller durchgeführt, mit einem einfachen Zementboden und unverkleideten Heizungsrohren, die an der Decke des Raumes hingen. Im fünften Experiment gab der vermeintliche „Schüler“ an, an einem Herzfehler zu leiden. Bei Verabreichung der Stromschläge schrie er immer wieder, dass ihm sein Herz zu schaffen mache und dass er darauf bestehe, aus dem Experiment entlassen zu werden.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	359 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	65%

Experiment 6: „Personalwechsel“. Statt einem Versuchsleiter, der wie in den Anordnungen zuvor „ein wenig trocken, hart und technisch wirkte“ (Milgram, 2001, S. 76) und einem sanften und unaggressiven „Schüler“ wurden in dieser Variation die Charaktere „umgekehrt“:

Der Versuchsleiter war hier sanft und unaggressiv, der „Schüler“ wurde von einem Mann mit harten Gesichtszügen verkörpert.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	333 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	50%

Experiment 7: „Abwesenheit des Versuchsleiters“. Der Versuchsleiter verließ nach den anfänglichen Instruktionen das Labor und gab seine Anweisungen über das Telefon.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	272 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	20,5%

Experiment 8: „Frauen“. Da in den bisherigen Experimenten ausschließlich Männer als Versuchspersonen herangezogen wurden, kam in dieser Anordnung eine reine Frauenstichprobe zum Einsatz.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	371 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	65%

Experiment 9: „Vorbedingungen des Opfers“. Hier zögerte der „Schüler“ vor den Augen des Versuchsleiters und des „Lehrers“, die Einverständniserklärung für das Experiment zu unterzeichnen. Er räumte ein, an einem Herzfehler zu leiden und stellte die Bedingung, dass das Experiment jederzeit abgebrochen werden könnte, wenn er dies verlangte. Der Versuchsleiter signalisierte Zustimmung.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	321 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	40%

Experiment 10: „Bürohaus in Bridgeport“. Da der bisherige Gehorsam der Versuchspersonen auch daher rühren konnte, dass der Universität Yale, die sehr angesehen war, so viel Respekt und Ehrfurcht entgegengebracht wurde, wurde der Ort des Experiment neu variiert. Diesmal wurde ein Bürogebäude in der Industriestadt Bridgeport gewählt, welches schlicht eingerichtet war und keinerlei Verbindung zur Universität Yale erkennen ließ. Auch der Versuchsleiter gab lediglich an, einen Forschungsauftrag für die Industrie durchzuführen.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	314 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	47,5%

Experiment 11: „Versuchsperson wählt Schockstufe“. Der Versuchsperson stand es in ihrer Rolle als „Lehrer“ frei, bei jeder Frage, die falsch beantwortet wurde, eine beliebige Stärke des Elektroschocks zu verabreichen.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	83 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	2,5%

Resümee:

Die Experimente 5-11 variierten zahlreiche Kontextfaktoren. Das Verlegen des Ortes in ein Kellerlabor hatte scheinbar ebenso wenig Auswirkung auf den Gehorsam der Versuchspersonen wie die Information, dass der „Schüler“ an einem Herzfehler leide. Auch eine Umkehrung der Rollen, nämlich dass der Versuchsleiter weich und sanft auftrat, während der „Schüler“ ein schrofferes Erscheinungsbild hatte, wirkte sich nur geringfügig aus. Hingegen erwies sich die Nähe der Versuchsperson zur Autorität als wichtige Determinante auf den Gehorsam: Verließ der Versuchsleiter das Labor und gab seine Anweisungen nur mehr über das Telefon, sank der Gehorsam stark ab. In dieser Bedingung stellte sich auch ein interessantes Nebenergebnis ein: Manche Versuchspersonen gaben tatsächlich niedrigere Schocks, als sie dem Versuchsleiter versicherten, zu verabreichen. Milgram konnte keine Geschlechtereffekte finden: Frauen erwiesen sich im Verabreichen von Elektroschocks auf Befehl genauso gehorsam wie männliche Versuchspersonen. Die Bedingung des „Schülers“, dass das Experiment abgebrochen werden könnte, wenn er es verlangte, sowie die Durchführung des Experiments in einem Bürogebäude führten nur zu geringen Rückgängen in den Gehorsamsraten. Wurde es den Versuchspersonen freigestellt, in welcher Höhe sie die Elektroschocks verabreichen wollten, gaben sie diese nur in geringer Stärke. Lediglich eine einzige Person erteilte in dieser Bedingung den maximal möglichen Schock von 450 Volt. Allerdings ist hier anzumerken, dass in dieser Variation kein Widerspruch gegen Instruktionen der Autorität möglich bzw. vorgesehen war, also im engeren Sinn mit dieser Anordnung nicht Gehorsam untersucht wurde, sondern nur die Basisrate der Schocks, die die Versuchspersonen aus freien Stücken zu geben bereit waren. Es konnte damit gezeigt werden, dass die experimentelle Situation nicht als Vorwand oder „Ventil“ genutzt wurde, um allfälligen aggressiven Impulsen nachzugehen und diese - gleichermaßen ungestraft - an einem unschuldigen und wehrlosen Opfer abzureagieren.

4.1.4.3. Experimente 12 - 16

Experiment 12: „Schüler bittet um Schock“. Entgegen der Anordnung des Versuchsleiters bei 150 Volt, der „Lehrer“ möge die weitere Verabreichung von Elektroschocks angesichts des vermeintlichen Herzfehlers des „Schülers“ unterlassen, bestand der „Schüler“ selbst darauf, dass er mit dem Experiment fortfahren wolle. Der „Schüler“ bat also um Schocks, welche der Versuchsleiter verbot.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	150 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	0%

Experiment 13: „Gewöhnlicher Mensch befiehlt“. Um zwischen der Autorität und den Befehlen der Autorität zur Verabreichung der Schocks zu differenzieren, wurden in dieser Abwandlung des Experiments scheinbar drei Versuchspersonen geladen. Bei zwei davon handelte es sich allerdings um Eingeweihte des Versuchsleiters, wieder stand nur eine einzige, „wahre“ Versuchsperson im Zentrum des Interesses. Nach einer fingierten Auslösung wurde einem Eingeweihten die Rolle des „Schülers“ analog zu den bisher durchgeführten Experimenten zugewiesen. Während die tatsächliche Versuchsperson wieder die Aufgabe hatte, als „Lehrer“ die Aufgaben vorzulesen und Elektroschocks bei falschen Antworten zu verabreichen, sollte die zweite „vermeintliche“ Versuchsperson am Tisch des Versuchsleiters die Reaktionszeiten von einer Uhr ablesen und aufzeichnen. Nachdem der Versuchsleiter die Instruktionen gab, wurde er durch einen scheinbaren Telefonanruf gezwungen, das Laboratorium zu verlassen. Er bat die beiden „Versuchspersonen“, das Experiment dennoch auszuführen, sagte aber nicht, in welcher Höhe die Elektroschocks verabreicht werden sollen. In Abwesenheit des Versuchsleiters machte die scheinbar zweite Versuchsperson (der Eingeweihte des Versuchsleiters) den Vorschlag, für jede falsche Antwort die Stärke der Elektroschocks um jeweils eine Stufe zu steigern.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	243 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	20%

Experiment 13a: „Versuchsperson als Zuschauer“. Dieses Experiment stellte eine Spezifikation bzw. Weiterführung innerhalb des Experiments 13 dar. Jene Versuchspersonen, die nicht in die Idee des Eingeweihten (der vermeintlichen zweiten Versuchsperson) einwilligten, die Elektroschocks in steigender Intensität auf falsche

Antworten zu verabreichen, wurden nicht gleich ausgeschlossen. In diesem Fall verkündete der Eingeweihte, er selbst werde das Verabreichen der Schocks übernehmen und nahm vor dem Schockgenerator Platz. Die eigentliche Person sollte die Reaktionszeiten aufzeichnen und wurde Zeuge davon, wie der Eingeweihte konsequent seinen Plan der Verabreichung der Elektroschocks verfolgte. Es wurde untersucht, inwiefern die Versuchspersonen gegen den Eingeweihten protestierten bzw. versuchten, ihn von seinem Vorgehen abzuhalten.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	374 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	68,75%

Experiment 14: „Autorität als Opfer“. Um zu sehen, wie die Versuchsperson reagiert, wenn sich in der Rolle des „Schülers“ nicht ein gewöhnlicher Mensch, sondern die Autorität selbst befindet, wurde in dieser Abwandlung ein Positionswechsel vollzogen. Als der Versuchsleiter bei der Instruktion verkündete, dass im Experiment bei falschen Antworten Elektroschocks verabreicht werden, erklärte sich der vermeintliche „Schüler“, der tatsächlich ein Eingeweihter des Versuchsleiters ist, nicht bereit, unter diesen Bedingungen teilzunehmen. Er bat jedoch an, sich zur Verfügung zu stellen, wenn vorher der Versuchsleiter die Rolle des „Schülers“ einnimmt und er sehen könne, dass diesem nichts passiere. Aus einem scheinbaren Mangel an Versuchspersonen willigte der Versuchsleiter ein und ließ sich selbst an den Elektroschockgenerator im Nebenraum schnallen. Der Eingeweihte des Versuchsleiters nahm dessen Platz ein und bestand darauf, dass die Versuchsperson dem Versuchsleiter bei falschen Antworten weiter und weiter Elektroschocks verabreichte, auch als der Versuchsleiter bei 150 Volt um Freilassung bat.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	150 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	0%

Experiment 15: „Zwei Autoritäten: Widersprüchliche Befehle“. Der Versuchsperson standen zwei Versuchsleiter gegenüber, von denen einer etwas freundlicher wirkte als der andere. Als der „Schüler“ bei 150 Volt seinen ersten Protest äußerte, erhielt die Versuchsperson einander widersprechende Anweisungen von den beiden Versuchsleitern: Während der eine Versuchsleiter anordnete, fortzufahren, forderte der andere, abzubrechen.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	150 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	0%

Experiment 16: „Zwei Autoritäten, eine als Opfer“. Die Versuchsperson stand zwei Versuchsleitern gegenüber. Zum Anschein wurde auf eine zweite Versuchsperson gewartet, die ebenfalls an dem Experiment teilnehmen sollte. Ein fingierter Telefonanruf setzte die Versuchsleiter davon in Kenntnis, dass die zweite Versuchsperson aber nicht erscheinen würde. Aus vermeintlichem Zeitdruck schlugen die Versuchsleiter vor, dass einer von ihnen selbst sich als Versuchsperson am Experiment beteiligte. Durch eine manipulierte Auslösung der Rollen wurde der zweite Versuchsleiter stets zum „Schüler“, die eigentliche Versuchsperson sollte die Rolle des „Lehrers“ übernehmen. Die Versuchsperson stand nun einer Autorität gegenüber, die befahl, einer anderen Autorität im Nebenraum bei falschen Antworten Elektroschocks zuzufügen.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	353 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	65%

Resümee:

Keine einzige Versuchsperson widersetzte sich den Anordnungen des Versuchsleiters, die Verabreichung der Schocks zu unterlassen, auch wenn der „Schüler“ selbst nach einer Fortsetzung des Experiments verlangte. Anweisungen, die nicht durch den Versuchsleiter, sondern durch eine scheinbare andere Versuchsperson ohne Autoritätsstatus erfolgten, hatten nur geringen Gehorsam zur Folge. Dennoch protestierten die meisten Versuchspersonen nicht, wenn die vermeintlich andere Versuchsperson sich daran machte, Elektroschocks bis zur höchsten Stärke an den „Schüler“ zu verabreichen, und ließen sie fortfahren. War die Autorität in der Opferposition und bat um Freilassung, war keine einzige Versuchsperson bereit, auf Befehl einer scheinbar weiteren Versuchsperson, die in Wirklichkeit ein Eingeweihter des Versuchsleiters war, weitere Elektroschocks zu verabreichen. Auch bei zwei Autoritäten, die sich uneinig waren und einander widersprachen, wurde kein Gehorsam hinsichtlich der Gabe von Elektroschocks erzielt. Hoher Gehorsam konnte allerdings im Falle zweier Autoritäten, bei denen eine als Versuchsleiter und die andere als Opfer fungierte, gefunden werden. Milgram (2001) fasste dies als Indiz dafür auf, dass Autorität stark von der Position, die man innerhalb der Aktionsstruktur einer Situation innehat, abhängig ist (S.129). So hat etwa ein König, welcher „enthront“ worden ist und im Kerker sitzt, seinen Autoritätsstatus weitgehend verloren.

4.1.4.4. Experimente 17 und 18

Experiment 17: „Zwei Gleichrangige lehnen sich auf“. In den Experimenten 17 und 18 sollten Gruppeneffekte auf den Gehorsam untersucht werden. Die vorliegende Anordnung sah eine tatsächliche Versuchsperson vor, sowie drei Eingeweihte des Versuchsleiters. Nach der manipulierten Auslosung der Rollen fand sich die Versuchsperson zwischen zwei Eingeweihten wieder, sie sollten zu dritt die Aufgabe der „Lehrer“ übernehmen, wobei einer der Eingeweihten die Aufgaben vorlesen und der andere die Antworten auf ihre Korrektheit überprüfen sollte. Die Verabreichung der Elektroschocks oblag der tatsächlichen Versuchsperson. Der dritte Eingeweihte nahm als „Schüler“ im Nebenraum Platz. Bei 150 Volt protestierte einer der Eingeweihten, der als „Lehrer“ fungierte und erklärte sich nicht mehr bereit, am Experiment weiterhin teilzunehmen. Er stand auf und nahm in einer anderen Ecke des Raumes Platz. Nach einigen weiteren Durchgängen, bei 210 Volt, tat es ihm der zweite vermeintliche „Lehrer“ nach, sodass letztlich die tatsächliche Versuchsperson alleine mit der Verlesung der Aufgaben, Überprüfung der Antwort und Verabreichung der Schocks betraut war. Der Versuchsleiter befahl, weiterzumachen. Diese Anordnung sollte die Vorbedingungen bei der Entstehung einer Revolution modellieren.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	247 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	10%

Experiment 18: „Gleichrangiger gibt Schocks“. In der letzten Variation musste die Versuchsperson nicht selbst die Elektroschocks verabreichen. Ihr stand dazu ein „Helfer“ zur Verfügung, welcher auf ihre Anordnung die Schocks gab. Die Versuchsperson fügt dem „Schüler“ also nicht direkt Schmerz zu, sondern nur „mittelbar“ über ihren Helfer.

Ergebnis:	durchschnittlich verabreichter Maximalschock:	430 Volt
	Prozentsatz gehorsamer Versuchspersonen:	93,5%

Resümee:

Bei Modellen, die vor der Versuchsperson Ungehorsam zeigten, sank der Gehorsam rapide ab. Musste die Versuchsperson nicht selbst die Elektroschocks verabreichen, sondern nur die Anordnung dazu erteilen, fanden sich enorm hohe Gehorsamsraten.

4.1.5. Ursachen und Erklärungen für den Gehorsam in den Milgram-Experimenten

Die starke Gehorsamsbereitschaft von Individuen gegenüber Autorität erklärte Milgram (2001) einerseits durch bestimmte Verhaltensdispositionen, wie etwa eine durch Sozialisation erworbene Gehorsamsneigung, welche Gehorsam begünstigt, andererseits aber auch durch Faktoren der (physischen und sozialen) Umwelt, die ihren Beitrag dazu leisten, dass gehorsames Verhalten zutage tritt - darunter fallen etwa die Nähe der Versuchsperson zum „Opfer“ und dem Versuchsleiter in den verschiedenen experimentellen Anordnungen.

4.1.5.1. Der Agens-Zustand

Milgram (2001) unterscheidet - ausgehend von kybernetischen Überlegungen - zwischen einem selbstbestimmten (autonomen) Modus und einem systemgebundenen Modus, welche jeweils das Verhalten von Individuen steuern können. Im selbstbestimmten Modus herrschen unabhängige Verhaltensweisen vor, die das Individuum für sich und zur Befriedigung seiner Bedürfnisse ausführt, im systemgebundenen Modus hingegen ist das Verhalten hin auf die Ziele einer größeren Organisationsstruktur, in die man eingebettet ist, ausgerichtet.

Beim Übertritt in Autoritätssysteme kommt es demzufolge zu einem Wechsel vom selbstbestimmten in den systemgebundenen Modus. Die Person handelt nicht mehr aufgrund eigener Wünsche und Zielsetzungen, sondern wird zum Vollstrecker der Wünsche einer anderen Person (S.156).

Den Zustand, in den eine Person versetzt wird, wenn sie in den systemgebundenen Modus wechselt, beschreibt Milgram (2001) als Agens-Zustand. Er definiert diesen als „die Bedingung [...], in der sich jemand befindet, wenn er sich als eine die Wünsche eines anderen ausführende Kraft empfindet“ (S. 156) und stellt diesen dem Konzept der Autonomie gegenüber. Im Agens-Zustand erlebt sich das Individuum zunehmend als Instrument und fühlt sich auch in vermindertem Maße verantwortlich für seine Handlungen und deren Konsequenzen. Es richtet seine Aufmerksamkeit auf die Autorität aus, ist bestrebt, dieser zu gefallen und vor ihr eine gute Leistung zu erbringen. Die Person erlebt die Autorität als zentrale emotionale Figur, deren Beifall sie gewinnen möchte. Daraus resultierend werden die Wahrnehmungskanäle für andere, vor allem widersprüchliche Meinungen, gedämpft. Vielfältige Rationalisierungsmechanismen, die sich etwa in Neubewertungen und Neudefinitionen der Bedeutung der Situation zeigen können, werden losgetreten: Die Situation wird so wahrgenommen, wie sie von der Autorität vorgegeben wurde. Dadurch werden auch Dissonanzen, die sich sonst aus dem eigenen Verhalten ergeben könnten, gemildert. Das Gefühl der Verantwortung für die eigenen Handlungen und deren

Konsequenzen schwindet zugunsten eines Gefühls der Verantwortung gegenüber der Autorität.

Am Agens-Zustand unterscheidet Milgram (2001) folgende drei Komponenten: (1) die Vorbedingungen, (2) die aufrechterhaltenden Bedingungen, die die Versuchspersonen im Agens-Zustand festhalten und (3) die Konsequenzen dieses Zustandes.

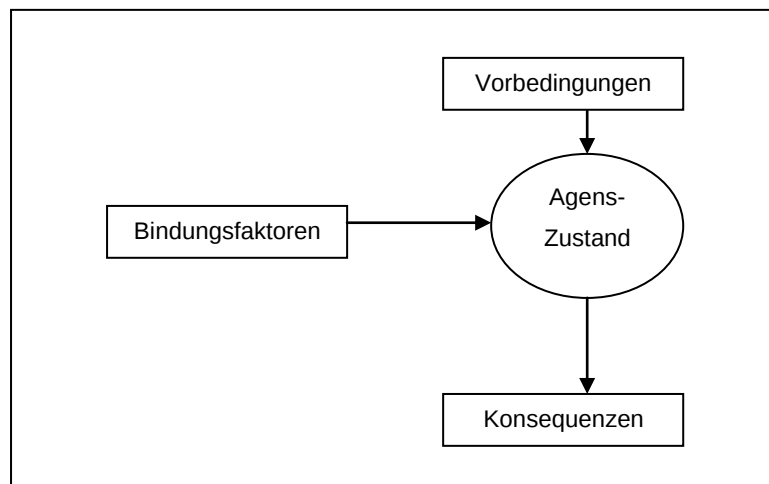


Abbildung 2: Der Agens-Zustand (Milgram, 2001, S. 159)

(1) Vorbedingungen:

Unter den Bedingungen, die dafür nötig sind, sich von einem autonomen in den Agens-Zustand zu begeben, subsumiert Milgram zum einen dispositionale, in der Person und ihrer Entwicklungsgeschichte liegende Faktoren (familiäre und institutionale Sozialisation), zum anderen auch situative Merkmale (Vorhandensein einer Autorität, deren Selbstvertrauen, „Autoritätsgehebe“ und äußere Aufmachung wie spezielle Bekleidung oder Uniform, Fehlen anderer Autoritäten, innere Widerspruchsfreiheit).

(2) Bindungsfaktoren:

- Stetigkeits-/Wiederholungscharakter: Die Versuchsperson soll damit fortfahren, die selben Handlungen auszuführen, wie von Anfang an. Ein plötzlicher Abbruch oder „Richtungswechsel“ würde inkonsistentes Verhalten bedeuten (Burger, 2009).
- (unausgesprochene) Übereinkünfte: Ein Abbruch würde den Versuchsleiter vor den Kopf stoßen, da anfänglich eingewilligt worden war, ihm im Experiment zu helfen.
- Kompetenz des Versuchsleiters: würde durch Widerspruch untergraben werden.
- Angst vor Vergeltung seitens des Versuchsleiters: aufgrund der Ungewissheit über den weiteren Verlauf des Experiments

(3) Konsequenzen des Agens-Zustands:

- Ausrichtung auf die Autoritätsperson als zentrale emotionale Figur
- Bestreben, eine gute Leistung zu erbringen
- Dämpfen der Sinneskanäle für Signale seitens des Opfers
- Fokussieren auf technische Abläufe, von denen man absorbiert wird
- Neudefinition der Situation bzw. Definition wird der Autorität zugestanden
- Schwinden des Verantwortungsgefühls (Versuchspersonen empfinden ein Verantwortungsgefühl gegenüber der Autorität, nicht aber für die Konsequenzen der von ihnen durchgeführten Handlungen)
- Geringere Hemmmechanismen (da die aufgetragene Handlung nicht dem eigenen Motivationssystem entspringt, sondern von einer Autoritätsperson befohlen wurde)

4.1.5.2. Spezifische Rahmenbedingungen der Milgram-Experimente

Bei der Interpretation der beachtlich hohen Gehorsamsraten wurde auch auf zahlreiche Besonderheiten der Rahmenbedingungen der Untersuchung verwiesen, welche für das Verhalten der Versuchspersonen mitverantwortlich sein könnten. Etwa mag es von Bedeutung sein, dass die Experimente (bis auf Experiment 10) eine Verbindung zur Universität Yale hatten und scheinbar einen prinzipiell lobenswerten Zweck verfolgten, nämlich, die Wissenschaft weiterzubringen. Die vermutete Erfahrung des Versuchsleiters mit dieser Art von Experimenten sowie dessen Versicherung, dass die Elektroschocks zwar schmerzhaft, aber nicht gefährlich seien, dürfte ebenso dazu ermutigt haben, weiterzumachen (Burger, 2009).

Milgram (2001) betont auch den Eintritt in das sogenannte „Autoritätssystem“ - das Territorium der Autorität, in welcher deren Regeln gelten, als entscheidende Determinante für den gefundenen Gehorsam. Dieser Eintritt führe dazu, die eigene Verantwortung in weiten Teilen „abzugeben“ und sich als Instrument einer anderen Person zu erleben. Das „Eintreten“ kann sowohl physisch als Betreten der Räumlichkeiten, die jemandem anderen gehören, als auch psychisch, als Akzeptanz und Übernahme von Erwartungen und Forderungen der Autorität, verstanden werden.

Auch Abwehrmechanismen, die der Spannungsreduktion und der Aufrechterhaltung eines Selbstbildes als „guter Mensch“ dienen, der nicht einem Unschuldigen gefühllos Schmerzen zufügt, führen dazu, dass die Versuchspersonen in der Situation bleiben und weiter gehorchen. Zu diesen Strategien der Spannungsreduktion zählt Milgram (2001) einerseits die Vermeidung (Wegsehen vom „Opfer“), Leugnung (sowohl der Schmerzhaftigkeit der Schocks als auch der eigenen Verantwortlichkeit) und Suche nach sozialer Absicherung durch den Versuchsleiter. Auch das Suchen von Auswegen, wie etwa dem „Schüler“ durch entsprechende Betonung die richtige Antwort zu signalisieren oder niedrigere Schocks zu

verabreichen, als man angab, wie es in Experiment 7, als der Versuchsleiter das Labor verließ, der Fall war, stellten Möglichkeiten dar, das eigene Selbstverständnis als gutherziger Mensch aufrechtzuerhalten, auch wenn die gesetzten Handlungen meist nur Scheinbedeutung hatten. Ein anderer Weg zur Spannungsreduktion führt über die Abwertung des „Opfers“: Weil dieses sich „dumm“ anstellte, oft widerspenstig war und sich darüber hinaus freiwillig für das Experiment zur Verfügung gestellt hatte, habe es selbst die Konsequenzen für sein Verhalten zu tragen. Durch diese Anpassung der Einstellung entstehen weniger große Gewissensbisse dafür, dieser Person Schmerzen zugefügt zu haben. Auch der vorgebrachte Dissens mit dem Versuchsleiter, also ein Widerspruch ohne Gehorsamsverweigerung, löst paradoxerweise aversive Spannungen: Obwohl man weiterhin gehorcht, hat man sich vom Vorhaben des Versuchsleiters (psychisch) distanziert und kann sich ein positives Selbstbild bewahren (Milgram, 2001).

Weiters können auch die Furcht, sich der Autorität zu widersetzen, oder der Wunsch der Versuchspersonen, keine „Szene machen zu wollen“, als Gründe für den Gehorsam angenommen werden (Miller, 2009).

Zimbardo & Gerrig (2004, S. 827) fügen hinzu, dass ein Informationseinfluss und ein Normeneinfluss dem Gehorsam der Versuchspersonen zugrunde liegen: Da sie sich korrekt verhalten wollen, verlassen sie sich in neuen, mehrdeutigen Situationen auf Hinweise von anderen Personen (Informationseinfluss). Um sozial akzeptiert und geschätzt zu werden, tun sie das, wozu sie aufgefordert werden, bzw. das, was andere tun (Normeneinfluss). Noch dazu war es für Milgrams Versuchspersonen sehr schwierig, zu widersprechen: Egal, was sie auch vorbrachten - nichts stellte die Autorität zufrieden. Ross (1988) meint, dass, wenn es eine einfachere Möglichkeit, die Situation zu beenden, gegeben hätte, bestimmt eine größere Zahl an Versuchspersonen nicht gehorcht hätte.

Burger (2009) betont den kontinuierlichen Anstieg der Forderungen seitens der Autorität, welche anfänglich mit nur 15 Volt, die verabreicht werden sollen, beginnen. Aus Gründen eines Selbstkonsistenz-Erlebens werden einmal getroffene Entscheidungen nicht gerne revidiert, sondern beibehalten und weitergeführt. Cialdini und Goldstein (2004) betonen einen graduellen, schrittweisen Zuwachs der Forderungen als eine effektive Taktik, um Einstellungen und Verhalten zu ändern.

Fiske, Harris & Cuddy (2004) weisen im Zusammenhang mit sozialpsychologischen Erklärungen von Folter darauf hin, dass Autoritäten die Situation restrukturieren und damit einen Einfluss auf die Kommunikationsmöglichkeiten nehmen können.

Zimbardo (1974) macht in einem Kommentar darauf aufmerksam, dass jene Versuchspersonen, die in den Experimenten von Milgram als „ungehorsam“ bezeichnet wurden und das jeweilige Experiment abbrechen, weder intervenierten, dem Opfer zu Hilfe eilten, den Versuchsleiter beschuldigten oder einen Protest an noch höhere Autoritäten richteten, nachdem Sie dem Versuchsleiter den Gehorsam verweigert hatten. Im Gegenteil,

ihr „Ungehorsam“ befand sich im Rahmen des Annehmbaren: Sie blieben auf den ihnen zugewiesenen Plätzen sitzen und warteten höflich darauf, vom Versuchsleiter entlassen zu werden. Zimbardo (1974) interpretiert dies als Zeichen dafür, wie tiefsitzend die Gehorsamstendenzen von Individuen gegenüber Autoritäten und Institutionen in unserer Gesellschaft sind.

4.1.6. Erkenntnisse und Schlussfolgerungen:

Blass (2009) gibt eine Übersicht der Schlussfolgerungen und Botschaften, die Milgram aus seinen Experimenten ableitete:

Menschen haben eine starke Neigung, sich Autoritäten zu unterwerfen. Dies trifft auch dann zu, wenn die seitens der Autorität von ihnen abverlangte Handlung ihren moralischen Überzeugungen zuwiderläuft. Es braucht keine böartigen Menschen, um grausame Handlungen durchzuführen. Durch Eintritt in das Autoritätssystem und die Übernahme der Definition der Situation durch die Autorität, sind sie geneigt, die Verantwortung für ihr Handeln an die Autorität abzugeben.

Menschliches Verhalten entspringt oft weniger den Unterschieden in Persönlichkeitsmerkmalen, als vielmehr der unmittelbaren (sozialen) Situation. Die Variation von Situationsfaktoren hat einen erheblichen Einfluss auf die erzielten Gehorsamsraten.

4.1.7. Reaktionen auf die Milgram-Experimente:

Die Untersuchungen von Milgram (1963, 2001) sorgten für großes Aufsehen. Zum Teil wurden seine Experimente scharf kritisiert (z.B. Baumrind, 1964), zum Teil seine Ergebnisse angezweifelt. Dennoch äußerten auch einige namhafte Psychologen, wie z.B. Zimbardo (1974) großes Lob für Milgrams Forschung und sprachen sich für die Relevanz seines Ansatzes aus. Die zahlreichen Replikationen der Experimente in verschiedensten Teilen der Welt belegen eindrucksvoll, mit welcher Brisanz die Gehorsamkeits-Studien in der wissenschaftlichen Welt aufgenommen wurden. Unter anderem in Princeton, München, Rom, Südafrika und Australien wurden sehr ähnliche Ergebnisse wie bei Milgram (1963, 2001) erzielt, zum Teil lagen die Gehorsamsraten sogar noch höher (Milgram, 2001; Blass, 1999).

Populär wurde die Kritik der Psychologin Baumrind (1964), die eine Debatte über die ethische Vertretbarkeit der Forschung Milgrams ins Rollen brachte. Sie warf Milgram unethisches Vorgehen bei der Durchführung seiner Experimente vor und bezeichnete ihn als

gleichgültig gegenüber dem Wohlergehen seiner Versuchspersonen. Der enorme Stress, dem die Teilnehmer bei Milgram (1963) ausgesetzt waren, der in seiner Intensität und Dauer über die Grenze des Zumutbaren hinausging, konnte Baumrind zufolge nicht nach dem Experiment - auch nicht durch die aufwändige Aufklärungsprozedur - auf zufriedenstellende Art und Weise wieder aufgelöst werden, einen Verlust an Würde und eine Herabsetzung des Selbstwertes der Versuchspersonen befürchtete sie als Folge. Sie störte sich auch an der Täuschung, die zu Beginn des Experiments nötig war, und meinte, dass das natürliche Vertrauen der Versuchspersonen in Autoritäten durch diesen Eingriff geschädigt worden sei.

Milgram (1964) entgegnete daraufhin, dass er in an seine Experimente anschließenden Interviews und Aufklärungsgesprächen sehr darauf bedacht war, seinen Versuchspersonen zu vermitteln, dass ihr Verhalten von vielen anderen Personen geteilt wurde, sowie sie in einem versöhnlichen Zustand zu entlassen. Zudem gibt er an, dass die enorme psychische Spannung, unter der seine Versuchspersonen standen, weder von ihm noch von anderen Kollegen auf diese Art erwartet worden war. Er schränkt jedoch ein, dass der Stress, dem seine Versuchspersonen ausgesetzt waren, kurz war und keine schädigenden Auswirkungen hatte; wäre es zu irgendeiner Zeit des Experiments anders gewesen, hätte er es sofort abgebrochen. Milgram (1964) gibt an, eine Folgeuntersuchung ein Jahr nach der Teilnahme der Versuchspersonen durchgeführt zu haben, in welcher er einen erfahrenen Psychiater jene Versuchspersonen genauer untersuchen ließ, die am ehesten Konsequenzen durch ihre Teilnahme erlitten haben könnten. Dieser kam zu dem Schluss, dass niemand Folgeschäden durch das Experiment davongetragen hatte und keine Hinweise auf traumatische Reaktionen zu finden seien. Weiters betont Milgram (1964) die Angaben der Versuchspersonen nach der Teilnahme, welche zu einer großen Mehrheit bestätigten, froh zu sein, am Experiment teilgenommen zu haben und etwas daraus gelernt zu haben. Benjamin und Simpson (2009) merken hier allerdings an, dass dieses wünschenswerte Ergebnis auch aufgrund einer Auflösung von Dissonanz durch die Versuchspersonen zustande gekommen sein könnte. Schließlich sieht Milgram (1964) die Tatsache, dass seine Versuchspersonen nach der Teilnahme ein kritisches Verhältnis gegenüber Autorität im Allgemeinen entwickeln könnten, nicht als bedauerlich, sondern als wünschenswerten Effekt.

4.1.8. Replikationen der Milgram-Experimente:

Die Experimente von Milgram wurden bis zum Ende des 20. Jahrhunderts oft repliziert. Blass (2009, S. 37) führt an, dass bisher um die 3.000 Versuchspersonen an Gehorsams-Experimenten teilnahmen, die das Paradigma von Milgram zur Grundlage hatten. In einem früheren Artikel (Blass, 1999) führt er eine Übersicht der ihm bekannten Studien zum

Gehorsam in chronologischer Reihenfolge mit dem jeweiligen Prozentsatz der Versuchspersonen, die maximalen Gehorsam zeigten, an. Da jeweils abgeänderte Versuchsanordnungen verwendet wurden, ist jedoch keine unmittelbare Vergleichbarkeit der Gehorsamsdaten gegeben, wenngleich Blass (1999) sich bemühte, nur jene Bedingungen heranzuziehen, die sich eng an Milgrams Originalaufbau hielten. Unterschiede bestanden dennoch, etwa in der maximal zu verabreichenden Stromstärke oder der jeweils herangezogenen Stichprobe (Brewer, 2004).

Autoren (Jahr)	Nation	(maximaler) Gehorsam
Holland (1967)	USA	75%
Ancona & Pareyson (1968)	Italien	85%
Rosenhan (1969)	USA	85%
Podd (1970)	USA	31%
Edwards, Franks, Friedgood, Lobban & Mackay (1969)	Südafrika	87,5%
Ring, Wallston & Corey (1970)	USA	91%
Mantell (1971)	Westdeutschland	85%
Bock (1972)	USA	40%
Powers & Geen (1972)	USA	83%
Rogers (1973)	USA	37%
Kilham & Mann (1974)	Australien	28%
Shalala (1974)	USA	30%
Costanzo (1976)	USA	81%
Shanab & Yahya (1977)	Jordanien	73%
Shanab & Yahya (1978)	Jordanien	62.5%
Miranda, Caballero, Gomez & Zamorano (1980)	Spanien	50%
Schurz (1985)	Österreich	80%

Tabelle 2: Replikationen der Milgram-Experimente (Blass, 1999, S. 978)

So verwendete Bock (1972) neben einer wissenschaftlichen auch eine religiöse Autorität, in der Studie von Shanab und Yahya (1977) in Jordanien wurde eine Stichprobe von Kindern bis 16 Jahren untersucht. Dazu merkt Brewer (2004, S.22) an, dass dies aufgrund der emotionalen Belastung in der Untersuchungssituation aus ethischer Sicht heute nicht mehr zu verantworten wäre. Holland (1967) untersuchte den Zusammenhang zwischen Gehorsam und Locus of Control, indem er seine Versuchspersonen ebenfalls Elektroschocks verabreichen ließ. Schurz (1985) verwendete statt Elektroschocks Ultraschall-Wellen mit steigender Stärke, welche in höchster Intensität zu Hautschäden führen könnten, wie den Versuchspersonen mitgeteilt wurde. Bei Kilham und Mann (1974) wurde besonderer Wert auf das Schaffen einer bürokratischen Situation gelegt, und zwischen Versuchsleiter und der

Person, die die Elektroschocks verabreichte, war eine andere Person als „Übermittler“ zwischengeschaltet. In dieser Untersuchung wurde laut Blass (1999) die niedrigste Gehorsamsrate von allen Replikationen gefunden, die die Standardbedingungen von Milgram als Grundlage hatten. Den höchsten Gehorsam fand er mit 91% bei Ring, Wallston und Corey (1970).

4.2. Weiterführende Analysen durch Blass

Blass (1991) führte weitergehende Analysen mit den Daten aus den Milgram-Experimenten durch. Sein Fokus lag auf dem Einfluss von Situations- und Persönlichkeitsfaktoren und deren Interaktion. Dabei warnte er davor, die Gehorsams-Experimente von Milgram als Paradebeispiel für die kontrollierende Kraft einer Situation heranzuziehen, die so stark sei, dass sie die Einflüsse von Persönlichkeitsunterschieden scheinbar überdecke. Er plädierte dafür, auch die Wirkung von Persönlichkeitsvariablen und deren Interaktion mit der jeweils vorliegenden Situation mitzubetrachten und kritisierte, dass die Wirkungen der experimentellen Situationen auf den Gehorsam weniger klar und spezifizierbar seien, als Milgram es behauptete.

So konnte Blass (1991) etwa zeigen, dass in den Experimenten 1-4 von Milgram (1965), in denen die Nähe der Versuchsperson zum „Opfer“ variiert wurde, und Milgram einen linearen Abstieg des Gehorsams präsentierte (siehe Abschnitt 4.1.4.1.), die Ergebnisse bei Weitem nicht so eindeutig sind. Zwar sank der Gehorsam von den Bedingungen 1 bis 4 stetig ab (der Prozentsatz der Individuen, die den Maximalschock verabreichten, lag in Experiment 1 ‚Fernraum‘ bei 65%, in Experiment 2 ‚Akustische Rückkopplung‘ bei 62,5%, Experiment 3 ‚Raumnähe‘ bei 40% und in Experiment 4 ‚Berührungsnähe‘ bei 30%), jedoch erweisen sich die Unterschiede zwischen Experiment 1 und 2 und zwischen Experiment 3 und 4 als statistisch nicht signifikant (Blass, 1991, S. 401). Folgerichtig stellte Blass zur Diskussion, was man in Anbetracht dieser Ergebnisse tatsächlich über den Einfluss verschiedener Situationen gelernt habe: Wenn etwa Unterschiede hinsichtlich Art und Intensität der akustischen Rückmeldungen (Experiment 1 vs. 2) oder das Vorhandensein oder Nichtvorhandensein von Körperkontakt zum Opfer (Experiment 3 vs. 4) scheinbar keine Rolle spielten, konnte man sich fragen, welche Faktoren der verschiedenen Situationen nun tatsächlich für den Rückgang im Gehorsam der Versuchspersonen verantwortlich waren. Auch die Einführung eines scheinbaren Herzfehlers des Schülers in Experiment 5 (‚Neue Operationslinie‘) schien mit 65% maximal gehorsamen Versuchspersonen keinen Unterschied zu den - klar unterschiedlichen - Anordnungen in den Experimenten 1 und 2 zu bedeuten. Blass (1991) plädierte daher für eine systematische Untersuchung und

Konzeptualisierung der Faktoren, die den verschiedenen experimentellen Anordnungen bei Milgram teilweise in konfundierter Form zugrunde lagen, um zu einer klareren Vorhersage des Gehorsams gelangen zu können.

Obwohl die Untersuchungen von Milgram und jene anderer Forscher, die seinem Paradigma folgten oder sich daran anlehnten, ihren Fokus hauptsächlich auf den Einfluss der Situation legten, versuchte Blass (1991) aus den bislang durchgeführten Forschungsarbeiten auch Persönlichkeitsvariablen zu extrahieren, welche für gehorsames bzw. ungehorsames Verhalten verantwortlich sein könnten. Er meinte, dass Unterschiede in der Persönlichkeit der Versuchspersonen schon allein deshalb zum Tragen kommen mussten, weil niemals 100% in einer Anordnung völlig gehorchten bzw. den Gehorsam völlig verweigerten, sondern es immer eine Variation in den Reaktionen der Versuchspersonen gab. Diese sei durch die Verschiedenheit der Persönlichkeiten, Dispositionen, Einstellungen, etc. zu erklären. Blass fand für die Persönlichkeitsfaktoren „Autoritarismus“ (Altemeyer, 1981, 1988), vor allem mit der Subskala „Autoritäre Unterwürfigkeit“, wie auch für „Interpersonelles Vertrauen“ (Rotter, 1971), die Stufe der „Moralischen Entwicklung“ (Kohlberg, 1969), „Soziale Intelligenz“ (Burley & McGuinness, 1977) und „Feindseligkeit“ (Haas, 1966) Zusammenhänge mit dem Gehorsam in manchen der Untersuchungen, allerdings sind die Ergebnisse zu wenig klar und konsistent, um zu einer Vorhersage genutzt werden zu können. Auch was die Dimension „interne vs. externe Kontrolle“ (Rotter, 1966) betraf, waren die Resultate hinsichtlich des Gehorsams inhomogen und hinsichtlich der Unterschiede und Besonderheiten der durchgeführten Studien schwer interpretierbar.

Um das Zusammenspiel zwischen Situation und Person in den Gehorsamkeitsparadigmen besser abbilden zu können, schlug Blass (1991) einen interaktionistischen Ansatz vor: Zwischen den Spezifika der Situation und den Eigenheiten der Person kommt es jeweils zu Wechselwirkungen, d.h. nicht jede Situation wird von jeder Person mit dem gleichen Verhalten beantwortet und auch nicht jede Person reagiert auf alle Situationen auf die gleiche Art und Weise. Blass (1991) identifizierte Moderatorvariablen, die helfen sollen, Bedingungen zu spezifizieren, die die Vorhersage von Gehorsam bzw. Ungehorsam erleichtern. Er postulierte die drei situativen Moderatorvariablen „starke vs. schwache Situationen“, „selbst gewählte vs. aufgezwungene Situationen“ und „erhöhte vs. verringerte Selbstaufmerksamkeit“ neben den beiden dispositionalen Moderatorvariablen „Konsistenz vs. Variabilität in Persönlichkeitseigenschaften“ und „nationsübergreifende Unterschiede“, mit denen er zum besseren Verständnis des Verhaltens der Versuchspersonen in den verschiedenen Anordnungen und Abwandlungen des Milgram-Paradigmas in den verschiedenen Nationen beitragen wollte.

Blass (1999) widmete sich auch der Frage, welcher Art die (Macht der) Autorität in den Milgram-Experimenten war. Er zeigte dazu College-Studenten einige Videosequenzen aus den Milgram-Experimenten und bat sie anschließend, anzugeben, aus welchem Grund die Versuchspersonen den Anweisungen der Autorität gefolgt waren. Dabei gab er die Kategorien sozialer Macht von French und Raven (1959) mit Erklärungen vor und ersuchte, sie nach vermuteter Plausibilität in eine Rangfolge zu bringen. Dabei stellte sich heraus, dass die College-Studenten den Einfluss der Autorität vor allem auf Experten- und Positionsmacht zurückführten, aber auch die Bestrafungsmacht wurde als hoch eingestuft. Belohnungs- und Identifikationsmacht wurden als weniger gewichtig für die Situation eingeschätzt. Blass (1999) betonte, dass eine Kombination aus den Machtformen am wahrscheinlichsten scheint und nur vorsichtige Schlussfolgerungen aus diesem Ergebnis gezogen werden sollen, da es sich um keine Befragung der eigentlichen Versuchsteilnehmer handelte.

Weiters fand Blass (1999) bei seinen Analysen der Replikationen, die das Milgram-Paradigma verwendeten, keine bedeutenden Geschlechterunterschiede hinsichtlich des Gehorsams der Versuchspersonen. Um die Frage zu beantworten, ob sich der Gehorsam über die Zeit verändert hat, kam Blass (1999) durch eine Rangkorrelation zwischen Publikationsjahr der Studien im Zeitraum zwischen 1963 bis 1985 und den resultierenden Gehorsamsraten zu dem Schluss, dass keine Änderung des Gehorsams zu verzeichnen war. Blass (1999) errechnete eine Spearman-Rangkorrelation von .002 (S. 969) bzw. unter Einschluss anderer Studien einen Korrelationskoeffizienten von -.008, welche als Indiz dafür aufgefasst werden können, dass im von Blass untersuchten Zeitraum weder ein Anstieg noch ein Absinken des Gehorsams zu verzeichnen war. Dies spricht gegen vermutete „Erleuchtungs-Effekte“ und die Auswirkungen zunehmender Einsicht in psychologische Prinzipien mit dem Fortschreiten der Zeit, die etwa von Gergen (1973) vorgeschlagen worden waren, und denen zufolge der Gehorsam zu späteren Zeitpunkten geringer sein sollte als zu früheren.

4.3 Gehorsam bei Krankenschwestern

Nicht alle Studien zum Gehorsam verwendeten das Elektroschock-Paradigma, das bei Milgram (1963, 2001) zum Einsatz kam. Hofling, Brotzman, Dalrymple, Graves und Pierce (1966) erzeugten einen intradisziplinären Konflikt im Krankenhaus, um die Gehorsamsbereitschaft von Krankenschwestern gegenüber Ärzten zu untersuchen.

Dabei wurden die Krankenschwestern jeweils zwischen 19 und 21 Uhr, zu einem Zeitpunkt, an welchem sich die Administration therapeutischer Maßnahmen auf einem Minimum befand, telefonisch von einem Arzt, den sie nicht kannten, aufgefordert, einem Patienten, ein bestimmtes Präparat zu verabreichen. Es handelte sich um ein im Rahmen des Experiments erfundenes Medikament mit dem Namen „Astroten“, das der Krankenschwester daher nicht bekannt sein konnte. Weiters wurde sie von dem ihr nicht bekannten Arzt aufgefordert, 20 Milligramm davon an einen Patienten zu verabreichen. Auf der Packung des Medikaments war allerdings vermerkt, dass fünf Milligramm die übliche Dosis sei und dass die maximale Tagesdosis bei zehn Milligramm liege. In Wahrheit handelte es sich bei dem Medikament lediglich um harmlose, pinkfarbene Glukosekapseln.

Als Abbruchkriterien, bei deren Eintreten das Experiment als beendet galt, wurden folgende Ereignisse definiert:

- die Krankenschwester führte die Anordnung aus
- klarer, fortgesetzter Widerspruch der Krankenschwester
- Bestehen der Krankenschwester darauf, eine dritte Partei höheren Rangs in der Spitalshierarchie zu kontaktieren
- Krankenschwester wirkte emotional sehr aufgebracht
- Unvermögen, das Medikament nach zwei Versuchen zu finden
- Verlängerung des Telefongesprächs auf über zehn Minuten

Es zeigte sich, dass 21 der 22 untersuchten Krankenschwestern (95,4%) das Medikament wie verordnet zu verabreichen bereit waren. Die Telefongespräche waren ausnahmslos kurz, im Durchschnitt dauerten sie zwei Minuten, exklusive der Zeit, die benötigt wurde, um nach dem Medikament zu suchen. Der Anordnung des ihnen nicht bekannten Arztes wurde kein Widerstand entgegengebracht. Nur eine der 22 Krankenschwestern hinterfragte die Identität des Anrufers. Niemand bestand auf eine schriftliche Anordnung und auch Versuche, Verzögerungen einzuleiten, wurden nicht unternommen. In einem an das Experiment anschließenden Interview gaben 50% der Krankenschwestern an, die Diskrepanz in der Dosis bemerkt zu haben. Zahlreiche „Fehlleistungen“ wie Verhören, Verlegen, vorübergehendes Vergessen sowie die Unfähigkeit, die Medikamentenschachtel zu finden, konnten beobachtet werden.

4.4 Administrativer Gehorsam - Die Utrecht-Studien

Auch Meeus und Raaijmakers (1986), die eine Studie des Gehorsams an der Universität Utrecht durchführten, folgten nicht Milgrams Paradigma. Sie befanden die vermeintliche Verabreichung von Elektroschocks als eine Form archaischer physischer Gewalt, die für die

Abbildung von Autoritätsgehorsam in modernen westlichen Gesellschaften nicht mehr angemessen scheint. Der Einsatz von psychischem Stress erschien ihnen als repräsentativer für die Untersuchung des Gehorsams in der realen Welt. Außerdem kritisierten sie die Ambiguität des Elektroschock-Paradigmas dahingehend, dass diese einerseits als „sehr gefährlich“ beschrieben waren, aber andererseits der Versuchsleiter versicherte, dass sie zu keinen bleibenden Schädigungen führen würden. In dieser mehrdeutigen Situation ist es plausibel, dem Versuchsleiter Glauben zu schenken und sich von ihm beeinflussen zu lassen.

In ihrem Paradigma des „administrativen Gehorsams“ wurden die Versuchspersonen von Meeus und Raaijmakers (1986) aufgefordert, einen vermeintlichen Bewerber für einen Job – in Wahrheit handelte es sich um einen Eingeweihten des Versuchsleiters - während eines Eignungstests psychisch unter Druck zu setzen, ihn nervös zu machen und zu stören, indem sie 15 vorgegebene negative Äußerungen tätigen sollten. Diese Rückmeldungen beinhalteten Kommentare wie „Ihre Antwort auf diese Frage war wieder vollkommen falsch“ oder „Wenn Sie so weitermachen, werden Sie bei diesem Test sicherlich scheitern“ (S. 323) und waren in zunehmender Härte formuliert. Die im Test erbrachte Leistung sollte darüber entscheiden, ob der „Bewerber“ den Job bekommen würde oder nicht. Analog zu den Experimenten von Milgram (1963, 2001) wurden die Versuchspersonen vom Versuchsleiter zum Weitermachen aufgefordert, wenn sie zögerten.

In der Baseline-Bedingung, die der oben angeführten Beschreibung entsprach, wurde mit 91,7% gehorsamen Teilnehmern, die alle 15 Aussagen tätigten, eine noch höhere Gehorsamsrate als in den Experimenten von Milgram erzielt, obwohl die Teilnehmer angaben, die Anordnungen als unfair empfunden und die ihnen übertragene Aufgabe nicht gerne durchgeführt zu haben. Meeus und Raaijmakers (1986) interpretierten dieses Ergebnis dahingehend, dass es leichter sei, psychische Gewalt auszuüben, als physische.

Weiters wurde eine Kontrollbedingung realisiert, in welcher die Versuchspersonen nicht dazu angehalten wurden, alle negativen Äußerungen zu tätigen und selbst entscheiden konnten, wie weit sie gehen wollten. In dieser Bedingung war keine einzige Versuchsperson völlig gehorsam und äußerte alle 15 Kommentare. Diese Anordnung erinnert an Milgrams (2001) Experiment 11 („Versuchsperson wählt Schockstufe“).

Meeus und Raaijmakers variierten ebenfalls die Kontextbedingungen in ihren Experimenten: In Anlehnung an Milgrams Experiment 7 („Abwesenheit des Versuchsleiters“) verließ auch hier der Versuchsleiter nach einer Instruktion die Versuchsperson und ordnete an, diese solle all die 15 negativen Kommentare äußern. Eine Gehorsamsrate von 36,4% wurde

erzielt, die ähnlich wie bei Milgram deutlich geringer ausfiel als jene bei Anwesenheit des Versuchsleiters.

Schließlich wurde auch analog zu Milgrams Experiment 17 („Zwei Gleichrangige lehnen sich auf“) eine stark verringerte Gehorsamsrate gefunden, wenn sich zwei vorinstruierte Mitarbeiter des Versuchsleiters, zum Schein ebenfalls als Versuchspersonen eingeladen, vor den Augen der tatsächlichen Versuchsperson den Anordnungen des Versuchsleiters widersetzten: In dieser Anordnung wurde ein Prozentsatz von 15,8% völlig gehorsamen Versuchspersonen erzielt.

Auch wenn Meeus und Raaijmakers (1986) scheinbar den selben Konflikt wie Milgram (1963, 2001) erzeugten und zu ähnlichen Ergebnissen kamen, war dieser in ihren Untersuchungen weit weniger intensiv. Der vermeintliche Bewerber äußerte sich zwar verbal über seinen Unmut und forderte die Versuchsperson auf, keine weiteren Kommentare mehr zu machen, aber es wurde bei Weitem nicht die selbe Dramatik induziert wie bei Milgram, dessen „Opfer“ vor Schmerzen laut schrien oder gegen die Wand des Raumes schlugen.

4.5. Gehorsam in virtuellen Realitäten

Das Milgram-Paradigma in virtuellen Realitäten replizierten Slater et. al (2006), auch wenn es ihnen weniger um eine Erforschung des Gehorsams als vielmehr um die Frage ging, ob sich Menschen in virtuellen Realitäten trotz ihres Wissens darüber so verhalten, als befänden sie sich in einer realen Situation. Das Experiment war in drei Phasen geteilt (baseline period - learning period - final relaxation period) und war im Ablauf stark an die Studien von Milgram (1963, 1965, 2001) angelehnt.

In einer Versuchsbedingung sahen sich die Versuchspersonen in ihrer Rolle als „Lehrer“ der Projektion einer virtuellen Schülerin gegenüber, die scheinbar mit ihnen interagierte. Diese hatte ein realistisch wirkendes Gesicht, mit Augenbewegungen und Gesichtsausdrücken, atmete sichtbar und sprach. Analog zu den Experimenten von Milgram, sollten die Versuchspersonen falsche Antworten seitens der „Schülerin“ mit Elektroschocks in steigender Stärke bestrafen. Auch hier reagierte die virtuelle „Schülerin“ sichtbar mit Schmerz auf die Schocks, ab einem gewissen Zeitpunkt protestierte sie, und gab zu verstehen, dass sie nicht länger mitmachen wollte. Der Versuchsleiter, der physisch neben der Versuchsperson saß, ordnete jedoch die weitere Verabreichung der Elektroschocks an. Vorab waren die Versuchspersonen informiert worden, dass es sich bei der „Schülerin“ nicht um einen echten Menschen, sondern nur um eine virtuelle Projektion handelte. Außerdem wurden sie darauf hingewiesen, dass sie das Experiment jederzeit abbrechen könnten. Dennoch zeigten die Versuchspersonen Anzeichen von Stress, welcher über

Herzschlagfrequenz, Hautleitfähigkeit und subjektive Einschätzung der Versuchspersonen selbst gemessen wurde. 6 von 23 Versuchspersonen brachen das Experiment vorzeitig ab, 17 zeigten bis zum Ende Gehorsam in der Verabreichung der Elektroschocks (Gehorsamsrate von 73,9%). Viele zeigten sich besorgt um das Wohlergehen der virtuellen „Schülerin“, manche betonten beim Vorlesen der Antwortalternativen die richtige Antwort besonders, um der „Schülerin“ zu „helfen“, so wie es auch bei den Originalstudien von Milgram (1963, 2001) zu beobachten gewesen war. Ähnlich wie bei Milgram, gab die virtuelle „Schülerin“ auf die letzten Fragen keine Antworten mehr. Hier wiederholten die Versuchspersonen die Frage und warteten besonders lange, bevor sie den Elektroschock verabreichten - obwohl dies rational betrachtet keinen Sinn machte.

In einer zweiten Versuchsbedingung konnten die Versuchspersonen die virtuelle „Schülerin“ nur kurz zu Beginn des Experiments sehen, im weiteren Verlauf wurden ihre Antworten nur mittels Text übertragen. Allerdings protestierte die „Schülerin“ in dieser Bedingung nicht. Hier erteilten 11 von 11 Versuchspersonen alle Elektroschocks (Gehorsamsrate von 100%) und die Anzeichen von Stress waren bedeutend geringer als in der Bedingung, in der die „Schülerin“ sichtbar war. Auch die Elektroschocks wurden in den letzten zwei Durchgängen, in denen keine Antwort erfolgte, signifikant schneller erteilt als bei Sichtbarkeit der virtuellen „Schülerin“, und niemand las die Frage erneut vor. Dies kann analog zu Milgram (1965, 2001) als steigender Gehorsam bei zunehmender (physischer und psychischer) Entfernung zum Opfer interpretiert werden, obwohl dieses hier nur virtuell repräsentiert wurde.

Slater et al. (2006) deuteten ihre Ergebnisse, nämlich dass in der Versuchsbedingung, in der die „Schülerin“ gesehen und gehört werden konnte, die Versuchspersonen auf die Situation reagierten, als ob sie real wäre, in der Richtung, dass durch ihr Paradigma eine direkte Erforschung des Gehorsams in der Tradition Milgrams (1963, 2001) nun wieder zugänglich sei. Durch die Konzeption einer virtuellen Realität könnten die ethischen Bedenken bezüglich der Täuschung der Versuchspersonen weitgehend umgangen werden, da diese schon vorab informiert werden, dass sie nicht einem „echten“ Menschen Elektroschocks in hoher Stärke zufügen müssen.

Kosequenterweise hätten Slater et al. (2006) aber auch in der Bedingung, in der die Antworten der virtuellen Schülerin per Text übermittelt wurden, die gleichen Proteste verwenden müssen, die in der Bedingung, in der die Schülerin sichtbar und hörbar war, zum Einsatz kamen, um eine direkte Vergleichbarkeit der beiden Bedingungen zu gewährleisten. In der von ihnen durchgeführten Studie sind Sichtbarkeit der „Schülerin“ und Protest konfundiert.

4.6 Would people still obey today? - Burgers Replikation der Milgram-Experimente

Erst in der jüngsten Vergangenheit (Burger, 2009) kam es zu einer weiteren, partiellen Replikation der Milgram-Experimente. Diese in den USA an 70 erwachsenen Versuchspersonen durchgeführte Studie zeichnete sich durch eine besonders starke Anlehnung an den ursprünglichen Versuchsaufbau Milgrams aus. Aufgrund der ethischen Kontroversen (z.B. Baumrind, 1964) um die Milgram-Experimente wurden hier besondere Vorkehrungen getroffen, um das Wohlbefinden der Versuchspersonen sicherzustellen.

Um die Teilnehmer nicht einem derart immensen Stress auszusetzen, wie es in den Experimenten von Milgram (1963) geschehen war, beendete Burger (2009) sein Experiment nach jenem Punkt von 150 Volt, an welchem zum ersten Mal ein verbaler Protest des „Schülers“ zu vernehmen war. Er begründete dieses Vorgehen damit, dass 79% der Versuchspersonen, die an diesem Punkt des Experiments bei Milgram weitermachten, bis zum Ende gehorsam waren. Somit meinte er, plausible Schlussfolgerungen anstellen zu können, wie seine Versuchspersonen sich verhalten hätten, wäre ihnen die Möglichkeit eingeräumt worden, bis zum Ende der Elektroschock-Skala Stromschläge zu verabreichen. Burger (2009) brachte dadurch seine Versuchspersonen in einen nicht so tiefgreifenden und lange andauernden Konflikt, wie dies bei Milgram (1963) - vor allem in späteren Phasen der experimentellen Situation - häufig der Fall war. Außerdem wurde vor der Teilnahme am Experiment ein zweistufiger Screening-Prozess durchgeführt: Durch Fragebogenerhebungen und Interviews eines klinischen Psychologen sollten jene Personen identifiziert werden, welche eine negative Reaktion auf die Teilnahme an der Untersuchung zeigen könnten (etwa aufgrund psychischer Probleme oder Traumatisierungen), um sie als Teilnehmer auszuschließen. Auch der Versuchsleiter selbst war ein klinischer Psychologe, welcher instruiert war, die Studie sofort abubrechen, sobald Zeichen einer übermäßigen Stressreaktion seitens einer Versuchsperson auftreten würden. Des Weiteren wurde den Teilnehmern mindestens drei Mal, davon zwei Mal in schriftlicher Form mitgeteilt, dass sie zu jeder Zeit ihre Teilnahme an der Studie zurückziehen könnten.

Es wurden zwei Versuchsbedingungen realisiert: eine davon entsprach Experiment 5 von Milgram, nämlich einer um einen vermeintlichen Herzfehler des „Schülers“ erweiterten Standardbedingung, in der anderen war ein Eingeweihter des Versuchsleiters anwesend, welcher - scheinbar ebenfalls in der Rolle des „Lehrers“ - vor der eigentlichen Versuchsperson den Gehorsam verweigerte (ähnlich wie in Milgrams Experiment 17, in welchem zwei Eingeweihte vor den Augen des eigentlichen Versuchsteilnehmers protestierten). Die von Burger (2009) gefundenen Gehorsamkeitsraten lagen nur geringfügig unter jenen von Milgram. In der Versuchsbedingung, die an Milgrams Experiment 5

angelehnt war, waren 70% der Versuchspersonen bereit, nach der Überschreitung des 150-Volt-Punktes weiterzumachen. Dieser Wert ist etwas niedriger als im Experiment von Milgram an der gleichen Stelle (82,5%). Den Erwartungen Burgers (2009) widersprechend unterschied sich der Gehorsam in der zweiten Versuchsbedingung mit dem ungehorsamen Modell (63,3%) jedoch statistisch nicht signifikant von der ersten Versuchsbedingung ohne Modell (S.8). Weiters wurde auch analysiert, wann im Verlauf des Experiments der Versuchsleiter die erste Aufforderung zum Weitermachen geben musste. Es zeigte sich, dass Personen, die den Gehorsam an einer Stelle des Experiments verweigerten, bereits früher im Verlauf vom Versuchsleiter aufgefordert werden mussten, weiterzumachen, als jene Personen, die bis zum 150-Volt-Punkt und darüber hinaus Gehorsam zeigten. Kurz gefasst: Wer ungehorsam war, protestierte schon in einer früheren Phase des Experiments. Diese differenziertere Erhebung stellt eine Verfeinerung der Messung der abhängigen Variable Gehorsam dar, da aus Milgrams (1963, 2001) Untersuchungen lediglich die Abbruchpunkte der Versuchspersonen zugänglich sind.

Burger (2009) konnte ebenfalls keine bedeutsamen Geschlechterunterschiede hinsichtlich des Gehorsams feststellen. Allerdings gab es Anzeichen dafür, dass individuelle Unterschiede in Empathie und dem persönlichen Bedürfnis nach Kontrolle sich auf das Verhalten der Versuchspersonen auswirkten. Die Befundlage ist jedoch weder konsistent noch einfach zu interpretieren. So zeigte sich etwa der Effekt des Bedürfnisses nach Kontrolle nur in der Versuchsbedingung ohne ungehorsames Modell, aber nicht in jener mit Modell. Eine höhere Empathie zeigte sich nur in der Bedingung mit dem ungehorsamen Modell als signifikanter Prädiktor für früher im Experiment geäußerten Protest, und dieser führte nicht zwangsläufig dazu, dass es die Versuchspersonen ablehnten, das Experiment weiterzuführen.

Alles in allem zeigten die Ergebnisse von Burgers (2009) teilweiser Replikation der Milgram-Experimente, dass sich seine Versuchspersonen kaum anders verhielten als jene 45 Jahre früher, die in Milgrams Labor eingeladen worden waren. Deswegen kommt Burger zu dem Schluss, dass die situationalen Kräfte in dieser besonderen experimentellen Situation auch heute nichts an ihrer Wirksamkeit einbüßen haben, auch wenn er nicht mit Sicherheit behaupten kann, dass seine Versuchspersonen tatsächlich bis zum Ende der Voltskala die Stromschläge verabreicht hätten.

Auch Packer (2008) hatte den 150-Volt-Punkt als besonders entscheidenden Punkt in den Milgram-Experimenten betont, der wie kein anderer eine Vorhersage über Gehorsam oder Abbruch im weiteren Verlauf des Experiments zulässt, und liefert somit Unterstützung für Burgers (2009) Entscheidung, das Experiment nur bis zu diesem Punkt durchzuführen.

Miller (2009) räumt ein, dass das aufwändige Screening von Burger (2009) bei seiner 150-Volt-Lösung gar nicht nötig gewesen wäre. Er kritisiert jedoch, dass Burger keine Information über die emotionalen Reaktionen seiner Versuchspersonen im Rahmen des Experiments bereitstellt. Aus Millers (2009) Sicht liegt bei Burger (2009) kein großer moralischer Konflikt vor, daher seien ebenso wenig große Emotionen und Spannungen seitens der Versuchspersonen zu erwarten, wie dies bei Milgram der Fall war, der an einer Stelle vom „torn participant“ berichtete, der zerrissen war zwischen der Forderung der Autorität und der Bitte des Opfers, aufzuhören (Milgram, 1974).

Twenge (2009) gibt zu bedenken, dass die gezogene Stichprobe von Burger (2009) aufgrund ihrer ethnischen Zusammensetzung nicht mit der Stichprobe von Milgram (1963, 2001) verglichen werden kann. Sie ist davon überzeugt, dass in Wahrheit ein stärkerer Rückgang des Gehorsams stattgefunden hat, der aufgrund der unrepräsentativen Stichprobe in den Ergebnissen überdeckt wurde. Sie führt an, dass asiatische Versuchspersonen, die bei Burger (2009) überrepräsentiert waren, geringere Ausprägungen in individualistischen Persönlichkeitsmerkmalen wie Selbstwert und Narzissmus aufweisen, da sie eher kollektivistisch und an der Erhaltung der Gruppenharmonie orientiert sind. Dies könnte die Ergebnisse in Richtung einer größeren Gehorsamkeit verzerrt haben, als es tatsächlich der Fall war. Außerdem räumt Twenge (2009) ein, dass die Entscheidung der Versuchspersonen von Burger (2009), Elektroschocks an den „Schüler“ zu verabreichen auch das Resultat einer viel stärkeren Exposition gegenüber Gewalt und Aggression in den Medien sein könnte und gar nicht so sehr wie bei Milgram (1963, 2001) auf Gehorsam zurückzuführen sein müsse. Weiters könnte sie auch durch eine mangelnde Empathiefähigkeit, bedingt durch den über die Generationen angestiegenen Narzissmus, zustande gekommen sein.

In einer Nachfolge-Studie analysierten Burger, Girgis und Manning (2011) die verbalen Äußerungen der Teilnehmer in Burgers (2009) Replikation der Milgram-Experimente. Sie stellten fest, dass jene Teilnehmer, die sich gegen die Anweisungen des Versuchsleiters auflehnten, signifikant häufiger spontane Äußerungen über die eigene persönliche Verantwortlichkeit tätigten als jene Teilnehmer, die den Aufforderungen des Versuchsleiters Folge leisteten. Teilnehmer, die Aussagen über das Wohlbefinden des vermeintlichen „Schülers“ machten, zeigten sich zwar zögerlicher, mit der Verabreichung der Elektroschocks fortzufahren, jedoch hielt es sie nicht davon ab, fortzufahren.

Schließlich fanden Burger, Girgis und Manning (2011) auch, dass mit zunehmender Bestimmtheit der Aufforderungen des Versuchsleiters die Bereitschaft der Teilnehmer sank, diesen Anweisungen Folge zu leisten. Etwa bei der schärfsten Aufforderung, „Sie haben keine andere Wahl, Sie müssen weitermachen!“, war bei Burgers (2009) Untersuchung kein einziger (!) Teilnehmer bereit, weitere Elektroschocks an den „Schüler“ zu verabreichen

(Burger, Girgis & Manning, 2001, S. 464). Die Anweisungen davor („Fahren Sie bitte fort!“, „Das Experiment erfordert, dass Sie weitermachen!“ und „Es ist unverzichtbar, dass Sie weitermachen!“) sehen Burger, Girgis und Manning (2001) kaum als Befehle, sondern allenfalls als sanfte Aufforderungen und Argumente, warum die Versuchsperson fortfahren sollte. Deshalb stellen Sie in Frage, ob die Ergebnisse von Milgram (1963, 2001) und jene zahlreicher Replikationen tatsächlich dahingehend interpretiert werden können, dass die Teilnehmer Befehlen folgten. Allerdings wird von den Autoren der Tatsache zu wenig Rechnung getragen, dass Abhängigkeitsstrukturen in den Daten in der Form vorliegen, dass eine Versuchsperson, die schon bei einer früheren Aufforderung den Gehorsam verweigerte, gar nicht erst bis zu letzten, schärfsten Aufforderung kam. Aufgrund dieser Vorselektion der Daten können die Gehorsamkeitsraten bei den einzelnen Aufforderungen, die in ihrer Bestimmtheit zunehmen, eigentlich nicht direkt miteinander verglichen werden.

Reicher und Haslam (2011) ziehen die Theorie der sozialen Identität heran, um den Gehorsam in den experimentellen Variationen von Milgram (1963, 2001) zu erklären. Sie postulieren, dass der Gehorsam der Versuchspersonen stark von ihrer wahrgenommenen mit dem Versuchsleiter geteilten sozialen Identität abhängt. Das Ausmaß, in dem sich eine Versuchsperson als sozial zum Versuchsleiter gehörig fühlt, variiert von Anordnung zu Anordnung und ist etwa stärker, wenn räumliche Nähe zum Versuchsleiter vorliegt bei gleichzeitiger Distanz zum Opfer. Auch Status und Verhalten des Versuchsleiters haben demzufolge eine wichtige Funktion dafür, inwieweit die Versuchspersonen eine gemeinsame soziale Identität mit ihm teilen. Je stärker das Zugehörigkeitsgefühl zum Versuchsleiter, umso eher seien die Versuchspersonen auch geneigt, sich ihm gegenüber gehorsam zu verhalten. Allerdings handelt es sich beim Ansatz von Reicher und Haslam (2011) um eine Post-Hoc-Interpretation vorgefundener Daten, eine systematische Untersuchung ihrer Hypothesen steht noch aus.

4.7. Übertragbarkeit der Ergebnisse von Milgram auf den Holocaust

Milgram (1963, 2001) stellte im Rahmen seiner Untersuchungen zum Gehorsam wiederholt Verbindungen zum Holocaust her und wollte mit seinen Arbeiten zu einem besseren Verständnis der Gräueltaten des Zweiten Weltkriegs beitragen. Da wie dort waren Individuen in eine soziale und ideologische Struktur eingebettet, in der sie zu scheinbar gedankenlosen Werkzeugen einer Autorität wurden und ihre Verantwortung weitestgehend ablegten. Auf Geheiß einer Autoritätsperson, der sie beinahe bedingungslos gehorchten, wurde grausam und teilweise fast schon routinemäßig gegen hilflose Opfer vorgegangen (Milgram, 2001).

Die Übertragbarkeit der Ergebnisse Milgrams auf den Holocaust wurde allerdings stark in Frage gestellt. Mandel (1998) kritisierte, dass Milgrams Erklärungen sehr vereinfachend und monokausal konstruiert seien, er bezeichnete sie als vage, irreführende Behauptungen. Auch Blass (1998) fand, dass Milgrams Ansatz keine völlig adäquate Erklärung für die Entwicklung des Holocaust bietet. Nicht alleine der (blinde) Gehorsam, wie von Milgram dargestellt, sei für die schrecklichen Ereignisse des Zweiten Weltkriegs verantwortlich gewesen, auch andere Motive, wie die den eigenen Selbstwert stützende Abwertung einer Fremdgruppe und die aufregende Freiheit, unbegrenzte Macht über diese Gruppe auszuüben, sowie Verbesserungen des sozialen Status und materielle Bereicherung waren an den sich entwickelnden Dynamiken gleichfalls beteiligt (Mandel, 1998; S.79). Auch die Unidirektionalität des Autoritätseinflusses auf die Untergebenen ohne Wechselwirkungen fand Mandel (1998) als zu kurz gegriffen, besonders da Milgram in seinen Experimenten 17 und 18 potente Gruppeneffekte hinsichtlich des Gehorsams aufzeigen konnte. Außerdem erkannte Mandel (1998) eine Tautologie in Milgrams Ansatz: Gehorsames Verhalten wird durch zugrunde liegenden Gehorsam erklärt.

Milgrams (2001) Ergebnissen zufolge sollte Gehorsam abnehmen, wenn das Opfer physisch näher rückt, die Autorität nicht ständig anwesend ist und Vorbilder für Ungehorsam vorliegen. All diese Faktoren waren in Hinblick auf die Massenvernichtungen im Holocaust zumindest zum Teil erfüllt, darum ist es umso verwunderlicher, wie wenig Ungehorsam und Auflehnung zu beobachten waren.

Milgram (2001) merkte zu seiner Verteidigung an, dass seinen experimentell erzeugten Situationen und dem Holocaust ähnliche psychische Prozesse zugrunde lagen, auch wenn das Ausmaß und die Tragweite im Nationalsozialismus andere waren und in beiden Situationen erhebliche Unterschiede hinsichtlich der Dauer bestanden (die Teilnahme am Milgram-Experiment betrug für die Versuchspersonen in etwa eine Stunde, das Nazi-Regime entwickelte sich über mehr als ein Jahrzehnt). Er räumte auch ein, dass im Falle der Naziherrschaft von einer stärkeren Verinnerlichung der Autorität sowie deren Gebote und dadurch einer weitgehenden Unabhängigkeit von ihrer (physischen) Anwesenheit auszugehen ist, als dies in seinen Experimenten der Fall war, und führte dies auf die zeitliche Andauer der Indoktrination und Propaganda im Zweiten Weltkrieg zurück.

Haslam und Reicher (2007) wiesen auf den Wert Milgrams Beitrags zum Verständnis von Tyrannei hin, nämlich grausame Taten nicht länger nur als das Produkt pathologischer Individuen anzusehen, sondern aus der Situation heraus zu betrachten, in der sie entstehen. Sie stellten aber auch in Rechnung, dass sich viele der Täter des Holocausts ihrer brutalen Handlungen durchaus bewusst waren, und diese mit großer Begeisterung, Eifer und

Enthusiasmus umsetzten. Ein gedankenloses Befolgen von Befehlen sahen sie als weniger zutreffend an, als ein aktives Vorgehen und Verfolgen von Zielen durch die Täter.

5. Herleitung der Fragestellung

Trotz der enormen Popularität und Relevanz der Milgram-Experimente für die Sozialwissenschaften und dem großen Enthusiasmus, mit dem sie anfangs aufgegriffen und repliziert wurden, war die weitere Erforschung des Gehorsams in der jüngeren Vergangenheit wenig präsent. Miller (2009) führt einige Gründe dafür an, warum Fragestellungen zum Gehorsam nicht weiter aufgegriffen wurden. Zum einen schien Milgram das letzte Wort zu haben, was das Thema betraf, zum anderen betreten Forscher ein wahrhaftes Universum an Kommentaren und Kontroversen, wenn sie sich mit der bisherigen Gehorsamsforschung auseinandersetzen. Auch die Furcht, ähnliche Kritik und Feindseligkeit, wie sie schon Milgram selbst entgegenschlugen, zu ernten, mag die Zögerlichkeit, sich des Themas anzunehmen, erklären. Nicht zuletzt sind die ethischen Schwierigkeiten zu bedenken, die eine Durchführung des Milgram-Experiments aus heutiger Sicht nicht mehr als zulässig erscheinen lassen: Die Teilnehmer werden getäuscht und ihr Recht, die Untersuchung auf Wunsch jederzeit zu beenden, wird hier durch die Forderungen des Versuchsleiters deutlich in Frage gestellt. Ebenso ist die Tatsache, dass die Teilnehmer überzeugt waren, sie würden einem anderen Menschen Schmerzen zufügen, aus ethischer Sicht heute nicht mehr vertretbar.

Dennoch sind viele Fragen in Zusammenhang mit den bisherigen Untersuchungen zum Gehorsam ungeklärt: Eine systematische Untersuchung des Einflusses von Situationsvariablen steht ebenso aus wie eine Beantwortung spezifischer Fragestellungen, wie etwa jener von Geschlechtereffekten (Miller, 2009). Hier wäre etwa ein vollständiges Design notwendig, bei welchem das Geschlecht von Versuchsleiter, Versuchsperson und der „eingeweihten“ Person in der Rolle des Schülers systematisch variiert werden, um diese Frage zu klären.

Phänomene wie Terrorismus und Folter (auf Befehl), die auch in der jüngsten Vergangenheit nichts an Aktualität eingebüßt haben, zeigen die Relevanz auf, die das Thema des Gehorsams und die Erforschung der Bereitschaft, anderen Menschen Schmerzen und Bestrafungen zuzufügen, nach wie vor haben (Miller, 2009).

Darüber hinaus wurde in der Vergangenheit destruktiver Autoritätsgehorsam fast ausschließlich in Hinblick auf das Erteilen von Bestrafungen und die Verabreichung von Schmerzen und Gewalt untersucht: Einem Opfer sollten auf Geheiß einer Autorität Grausamkeiten angetan werden. Diese Forschungen versuchten, Erklärungen für Folterskandale und brutale Kriegsverbrechen anzubieten (z.B. Milgram, 1963; Fiske, Harris & Cuddy, 2004). Weniger beforscht wurden andere Formen des destruktiven Gehorsams, die ebenso schädliche Wirkungen nach sich ziehen können, aber subtiler in ihren Erscheinungsformen auftreten, und bei denen nicht zwangsläufig mit zerstörerischen Handlungen gegen ein „Opfer“ vorgegangen werden muss.

In diesem Zusammenhang sind vor allem Wirtschaftsverbrechen wie Korruption von Interesse (Aguilera & Vadera, 2008), bei denen keine Verabreichung von physischer Gewalt notwendig ist und keine der involvierten Personen unmittelbar zu Schaden kommen. Im Gegenteil, Individuen in untergeordneten Rollen können durch Autoritätspersonen sogar zu Handlungen angehalten werden, die für andere Menschen angenehme Konsequenzen zur Folge haben, welche allerdings nicht gerechtfertigt sind und einen enormen wirtschaftlichen Schaden bedeuten können. Dies kann etwa durch die Vergabe von Geschenken oder unverdienten Belohnungen erfolgen. Aus welchen Motiven auch immer die Anweisungen gegeben werden, in jedem Fall liegt ein Missbrauch einer Autoritätsfunktion vor.

Versteht die Person, die die Anweisungen befolgen soll, dass das von ihr verlangte Verhalten nicht rechtmäßig ist, die zu vergebenden Gratifikationen auf keinem Verdienst des Empfängers beruhen und andernorts zu einem erheblichen finanziellen Verlust führen, befindet sie sich in einem Konflikt, der an jenen der Versuchspersonen in den Milgram-Experimenten erinnert: Einerseits sieht man sich einer legitimierte Autorität gegenüber, der man sich verpflichtet fühlt, und die einem ein bestimmtes Verhalten vorschreibt. Andererseits wird die Ungerechtigkeit dieser Handlung erkannt und führt zu der Einsicht, dass es besser wäre, ihre Durchführung zu unterlassen. Da niemandem Schmerz oder Leid zugefügt werden muss, und ebenso aufgrund einer relativ großen physischen wie psychischen Distanz zum Betroffenen, ist davon auszugehen, dass die Intensität des emotionalen Konflikts sich in Grenzen hält und beträchtliche Gehorsamkeits-Raten in dieser Anordnung zu beobachten sind.

Dieses Paradigma umgeht die ethischen Konflikte, die bislang bei der Untersuchung des Gehorsams im Raum standen, da niemand im Glauben gelassen wird, er würde einer anderen, unschuldigen Person Schmerzen oder Schaden zufügen, außerdem ist von keiner derart intensiven emotionalen Belastung wie in den Experimenten von Milgram (1963, 2001) oder - in abgeschwächter Form - bei Burger (2009) auszugehen, wenn „lediglich“ Belohnungen an andere Menschen administriert werden sollen. Negative Rückmeldungen seitens eines „Opfers“, wie vehementer Protest oder Ausdruck von Unbehagen, entfallen in

dieser Anordnung. Der Konflikt ist keiner zwischen Forderungen von Autorität und Forderungen des „Opfers“, sondern vielmehr ein moralischer (Gewissens-)Konflikt, weil trotz besseren Wissens unverdiente Belohnungen in steigender Höhe vergeben werden sollen.

Da die bisherigen Forschungsbemühungen im Bereich des Autoritätsgehorsams ausschließlich mit linear ansteigenden Forderungen seitens der Autoritätsperson arbeiteten, sollte in der vorliegenden Studie untersucht werden, ob auch andere, nicht-lineare Konzepte, die den Befehlen der Autorität zugrunde liegen, die selbe Effektivität hinsichtlich des erzielten Gehorsams der Versuchspersonen haben.

Ein weiteres Ziel der Untersuchung war es, zu überprüfen, inwieweit der Verantwortungsabgabe an die Autorität seitens der Versuchspersonen entgegengewirkt werden kann, indem sie vor der Durchführung des Experiments eine Art „Compliance-Vertrag“ unterzeichnen mussten. Schon Milgram (2001) verfolgte eine ähnliche Idee in seinem „Experiment 9“, in welchem der vermeintliche Schüler aufgrund seines Herzfehlers Vorbedingungen stellte. Allerdings handelte es sich hier nur um ein mündliches Übereinkommen zwischen „Schüler“ und Versuchsleiter, und die erzielten Rückgänge in den Gehorsamsraten waren nur gering. In der vorliegenden Studie wurden den Teilnehmern explizite Verträge zur Unterzeichnung vorgelegt, wodurch sie sich als verantwortlich für die korrekte Administration des ihnen überantworteten Geldbetrags und im Falle eines fahrlässigen Vorgehens auch dafür belangbar erklären mussten.

Da die Studien hinsichtlich des möglichen Einflusses verschiedener Persönlichkeitsfaktoren auf Gehorsams- oder Ungehorsamstendenzen in den experimentellen Anordnungen noch wenig klare Resultate hervorbrachten (Blass, 1991; Burger, 2009), aber stets die Bedeutung von Persönlichkeitseigenschaften hervorhoben, wurden in der vorliegenden Untersuchung weitere Persönlichkeitsmerkmale analysiert, welche für den Gehorsam einer Versuchsperson relevant sein könnten. Des Weiteren wird ein eigens konzipierter Fragebogen vorgestellt, dessen Scores die Prädiktion des Gehorsams im Experiment ermöglichen sollen.

Schließlich war es auch ein Anliegen, den Gehorsam der Versuchspersonen differenzierter zu erfassen, als Milgram (1963, 2001) oder Meeus und Raaijmakers (1986), welche lediglich die Abbruchpunkte einer Versuchsperson heranzogen und mit diesen arbeiteten. Burgers (2009) Versuch, auch die Proteste eines Teilnehmers zu erheben und diese in Verbindung mit dem Befolgen von Befehlen zu bringen, lieferte die Grundlage für diesen Ansatz.

6. Methode

Die vorliegende Studie beschreibt ein Experiment, das Anleihen aus den Anordnungen von Milgram nahm, und ebenso den Anschein eines Rollenspiels machte. Es wurde zwischen Februar und Juni 2012 in einer Arztpraxis in Wien durchgeführt. Bereits im Dezember 2011 fand eine umfangreiche Fragebogenerhebung an der Universität Wien statt, welche dazu diente, noch vor der Teilnahme am Experiment in Zusammenhang mit der Fragestellung relevante Persönlichkeitsmerkmale und Einstellungen der Teilnehmer zu erfassen.

6.1 Stichprobe

Insgesamt nahmen 90 Versuchspersonen am vorliegenden Experiment teil, die aus der Vorlesung „Wahlfach Sozialpsychologie“ der Universität Wien rekrutiert wurden und für ihre Teilnahme einen Prüfungsbonus erhielten. 70 von ihnen waren weiblichen und 20 männlichen Geschlechts. Das Alter der Versuchspersonen lag zwischen 18 und 42 Jahren, im Mittel betrug es 22,5 Jahre. 85 der Teilnehmer hatten Maturaabschluss, 4 verfügten über einen Universitätsabschluss, und ein Teilnehmer hatte die Studienberechtigungsprüfung absolviert.

Aufgrund unvollständiger Daten mussten zwei Versuchsteilnehmer von der Auswertung ausgeschlossen werden.

6.2 Ablauf

Ähnlich wie in Milgrams Paradigma sah sich auch in diesem Experiment die Versuchsperson einem Versuchsleiter und einer scheinbar weiteren Versuchsperson gegenüber. Bei der scheinbar weiteren Versuchsperson handelte es sich - analog zu Milgrams Studien - allerdings um einen vorab instruierten Eingeweihten des Versuchsleiters. Sowohl der Versuchsleiter als auch der Eingeweihte waren männlichen Geschlechts. Der tatsächliche Teilnehmer und der Eingeweihte wurden zunächst von einem Assistenten des Versuchsleiters begrüßt und in den Raum, in dem das Experiment stattfand, geführt.

Es wurde auch hier eine fingierte Auslosung der Rollen in der als „Lernexperiment“ vorgestellten Untersuchung vorgenommen, sodass der tatsächlichen Versuchsperson stets die Rolle des „Buchhalters“ (ähnlich wie jene des „Lehrers“ bei Milgram) zugewiesen wurde, der Eingeweihte hingegen erhielt jedes Mal die Rolle des „Schülers“.

Die Versuchsperson und der Eingeweihte des Versuchsleiters saßen einander auf einem länglichen Tisch gegenüber, welcher durch einen Sichtschutz abgetrennt war, sodass keiner

von ihnen zum anderen hinübersehen konnte und auch kein Blickkontakt möglich war, allerdings konnten sie einander hören und in normaler Lautstärke miteinander kommunizieren. Den beiden gegenüber, auf einem eigenen Tisch, saß der Versuchsleiter und hatte sowohl die tatsächliche Versuchsperson als auch den Eingeweihten im Blickfeld. Seitlich zwischen der Versuchsperson und dem Eingeweihten befand sich ein Beistelltisch mit einer kleinen Schale, in welche die ausbezahlten Geldbeträge abgelegt werden sollten. Die räumliche Anordnung der Experimentalsituation ist in Abbildung 3 dargestellt.

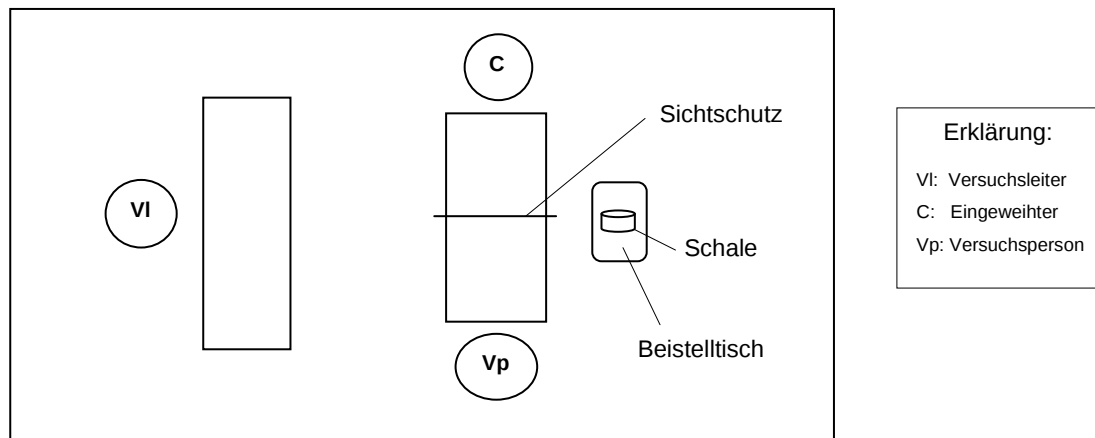


Abbildung 3: Schematische Darstellung der räumlichen Anordnung der Experimentalsituation

Wie bei Milgram (1963, 2001) gab der Versuchsleiter zu Beginn eine kurze Instruktion. Er verhielt sich während des gesamten Experiments sehr sachlich, nüchtern und hielt sich kurz in seinen Ausführungen, war aber weder unfreundlich noch schroff. Der Versuchsleiter schickte voraus, dass im vorliegenden Experiment untersucht werden sollte, wie sich Belohnungen auf die Lernleistung auswirken. Er erklärte die Funktionen der beiden Rollen, die zuvor ausgelost worden waren, nämlich jene des „Schülers“, der mathematische Aufgaben lösen sollte, und die des „Buchhalters“, der die Aufgaben vorlesen, die Antworten des „Schülers“ auf ihre Richtigkeit überprüfen und für korrekte Antworten eine Belohnung erteilen sollte. Diese Belohnungen waren finanzieller Art, der „Buchhalter“ fand dafür Geldstapel in Form von 1 Euro-Münzen und 2 Euro-Münzen sowie 5 Euro- und 10 Euro-Scheinen vor sich, in einem Gesamtwert von 410 Euro. Die Beträge sollten gemäß einer Auszahlungstabelle, die ebenfalls beim „Buchhalter“ auflag, ausbezahlt werden. Dabei sollte die jeweilige Summe, die im Falle einer richtigen Antwort auszubezahlen war, in der Schale auf dem Beistelltisch deponiert werden, damit sie vom „Schüler“ entnommen werden konnte. Der Versuchsleiter wies ausdrücklich darauf hin, dass nur im Falle einer richtigen Antwort seitens des „Schülers“ eine Auszahlung durch den „Buchhalter“ zu erfolgen hat, im Falle einer falschen Antwort soll keine Auszahlung stattfinden. Dem „Buchhalter“ standen dabei die richtigen Antworten auf die Rechenaufgaben zur Verfügung, sodass er unmittelbar

entscheiden konnte, ob eine Aufgabe gelöst worden war oder nicht. Die Instruktionen und Regeln lagen schriftlich sowohl bei der Versuchsperson als auch beim Eingeweihten auf.

Um sicherzugehen, dass die Versuchspersonen die Instruktionen verstanden hatten, wurden sowohl die tatsächliche Versuchsperson als auch der Eingeweihte aufgefordert, die Regeln in eigenen Worten wiederzugeben. Weiters fanden auch zwei Übungsdurchgänge statt, bei welchen ebenfalls überprüft werden konnte, ob die Versuchsperson die Regeln soweit verinnerlicht hatte. Im Falle eventueller Missverständnisse konnte der Versuchsleiter an dieser Stelle eingreifen und die Instruktionen noch einmal wiederholen.

Das Experiment bestand aus 19 Durchgängen. Pro Durchgang sollte jeweils eine Rechenaufgabe durch den vermeintlichen „Schüler“ gelöst werden. Die Aufgaben waren vom Schwierigkeitsgrad leicht ansteigend, allerdings nicht besonders schwierig. Obwohl die meisten Aufgaben theoretisch gut im Kopf gerechnet werden hätten können, durfte der „Schüler“ Papier und Bleistift zum Rechnen verwenden und machte zum Schein - gut für die eigentliche Versuchsperson in der Rolle des „Buchhalters“ hörbar - Zwischenrechnungen und Notizen. Tabelle 3 gibt einen Überblick über die 19 Rechenaufgaben und die zwei anfänglichen Übungsbeispiele, die für jede Versuchsperson gleich waren und stets in der selben Reihenfolge vorgegeben wurden. Die verwendeten Protokollbögen für den „Buchhalter“ und den „Schüler“ sind in Anhang A angeführt.

Aufgaben-Nummer	Rechnung	Korrekte Lösung	Antwort des „Schülers“
Übungsaufgabe A	$3 * 4$	12	12
Übungsaufgabe B	$75 - 23$	52	52
Aufgabe 1	2^4	16	16
Aufgabe 2	$500 - 122$	378	378
Aufgabe 3	$330 - 55$	275	275
Aufgabe 4	$189 / 9$	21	17 (falsch)
Aufgabe 5	3^4	81	56 (falsch)
Aufgabe 6	$\sqrt{49} - 23$	-16	-16
Aufgabe 7	$224 * 2/8$	56	112 (falsch)
Aufgabe 8	$\sqrt{100} * 0,43$	4,3	43 (falsch)
Aufgabe 9	$88/11 * 400$	3200	3200
Aufgabe 10	$13 * 12$	156	126 (falsch)
Aufgabe 11	$17 * 6$	102	102
Aufgabe 12	$64/4 * 3$	48	48
Aufgabe 13	$110 / 11 * 0,25$	2,5	18,5 (falsch)
Aufgabe 14	$221 - 38 + 7$	190	190
Aufgabe 15	$104 - 68 + 57$	93	85 (falsch)
Aufgabe 16	$121 / 11$	11	11
Aufgabe 17	$89*2 + 24$	202	19 (falsch)
Aufgabe 18	$84*2 + 43$	211	keine Antwort
Aufgabe 19	$474 - 17$	457	keine Antwort

Tabelle 3: Die Rechenaufgaben der einzelnen Durchgänge des Experiments

Bereits vorab war standardisiert festgelegt worden, dass der „Schüler“ bei 10 der 19 Rechenaufgaben eine falsche Antwort geben würde. Diese sind in der rechten Spalte von Tabelle 3 ersichtlich. Der „Schüler“ bemühte sich scheinbar, die ihm gestellten Aufgaben sorgfältig zu berechnen und machte Zwischenrechnungen, scheiterte allerdings bei einigen Rechnungen, die richtige Antwort zu finden.

Unerwarteterweise wird allerdings der „Buchhalter“, also die eigentliche Versuchsperson, nach der ersten falschen Antwort des „Schülers“ durch den Versuchsleiter - ohne Angabe von Gründen, in einem sachlichen und emotionslosen Ton - dazu aufgefordert, die Auszahlung dennoch vorzunehmen. Dies läuft der anfangs besprochenen, schriftlich am Aufgabenblatt vermerkten und mehrfach wiederholten sowie eingeübten Anweisung, nur bei richtigen Antworten den entsprechenden Geldbetrag auszubezahlen, entgegen. Die Versuchsperson befindet sich nun in ihrer Rolle als „Buchhalter“ in einem Konflikt: Einerseits war von Beginn des Experiments klar instruiert worden, nur bei richtigen Antworten auszubezahlen, nun verlangte der Versuchsleiter aber, dies zu brechen und dennoch die Summe auszuhändigen.

Diese Anweisung wurde bei jeder falschen Antwort im Experiment erteilt, stets sollten die „Buchhalter“ auszahlen, obwohl sie sich davon überzeugen konnten, dass eine falsche Antwort gegeben worden war. Durch das Befolgen der Anweisungen des Versuchsleiters konnte der Autoritätsgehorsam der Versuchspersonen erhoben werden.

Weigerte sich die Versuchsperson, protestierte, übte Kritik oder stellte Nachfragen, kamen die gleichen Aufforderungen vonseiten des Versuchsleiters, wie in den Originalexperimenten von Milgram (2001, S. 38), die die Versuchsperson dazu anhielten, weiterzumachen. Sie wurden in der Wortwahl nur geringfügig auf das aktuelle Experiment abgestimmt und immer in dieser, unveränderlichen Reihenfolge an die Versuchspersonen gerichtet:

1. Zahlen Sie bitte trotzdem aus!
2. Das Experiment erfordert, dass Sie auszahlen!
3. Es ist unverzichtbar, dass Sie jetzt auszahlen!
4. Sie haben keine andere Wahl, Sie *müssen* auszahlen!

Protestierte die Versuchsperson auch über die 4. Aufforderung hinaus oder weigerte sich, fortzusetzen, wurde das Experiment - ebenso wie bei Milgram - abgebrochen.

Das Experiment war darüber hinaus in drei verschiedene Phasen eingeteilt:

1. Lernphase: Diese Phase umfasste die ersten zehn Durchgänge des Experiments. Der Versuchsleiter war anwesend und saß der Versuchsperson und dem

Eingeweihten gegenüber. Es wurden in dieser Phase fünf falsche Antworten von Seiten des „Schülers“ gegeben, bei denen die Versuchsperson dazu aufgefordert wurde, die Auszahlung dennoch vorzunehmen. Die Anzahl fünf wurde aufgrund der Überlegungen Millers (1956) zur „Magical Number Seven“ ausgewählt, der festgestellt hatte, dass sieben $\pm$ zwei Stimuli bzw. Informationseinheiten besonders gut im Gedächtnis behalten werden können und diesbezüglich ein Lern- bzw. Enkodervorteil besteht.

2. Versuchsleiter abwesend: Für die Durchgänge 11 bis 15 verließ der Versuchsleiter den Raum, scheinbar um ein kurzes Telefonat zu führen, und hielt „Buchhalter“ und „Schüler“ an, inzwischen mit dem Experiment fortzufahren. In dieser Phase gab der „Schüler“ zwei falsche Antworten. Anhand der Reaktionen der Versuchsperson konnte ermittelt werden, ob der Gehorsam abhängig von der Anwesenheit des Versuchsleiters war und nur eine „Anpassung nach außen hin“ darstellte, oder ob die Aufforderungen des Versuchsleiters bereits so verinnerlicht worden waren, dass auch in dessen Abwesenheit Auszahlungen bei falschen Antworten erfolgten. Am Ende dieser Phase, und noch vor Aufgabe 16, kehrte der Versuchsleiter in den Raum zurück. Die Abwesenheit des Versuchsleiters wurde in Anlehnung an Milgrams „Experiment 7“ (2001) eingebaut, in welchem der Versuchsleiter nach den anfänglichen Instruktionen das Labor verließ, wodurch drastische Rückgänge in den Gehorsamsraten zu verzeichnen waren.
3. Keine Antwort seitens des „Schülers“: Auf die letzten beiden Aufgaben antwortete der „Schüler“ nicht mehr. Er sagte, dass ihm durch die vielen Aufgaben „der Kopf schwirre“ und er sich nicht mehr konzentrieren könne. Diese letzte Phase ähnelte den letzten Durchgängen in den Milgram-Experimenten, bei denen überhaupt keine Reaktionen mehr von den Versuchspersonen zu verzeichnen waren. Sie stellten auch die extremste Situation während des gesamten vorliegenden Experiments dar, da die auszubezahlenden Geldbeträge im Laufe des Experiments stetig anstiegen und nun am Höchstpunkt angelangt waren. Diese sollten von der Versuchsperson an den „Schüler“ ausgehändigt werden, obwohl überhaupt keine Antwort, nicht einmal eine falsche, und auch gar keine Anstrengung erfolgt waren.

Abbildung 4 veranschaulicht den Ablauf des Experiments inklusive den drei experimentellen Phasen, den Durchgängen, in denen der „Schüler“ falsche Antworten gab sowie den beiden verwendeten Auszahlungsmodi. Ein Überblick über die verschiedenen Auszahlungsmodi findet sich in Abschnitt 6.3.

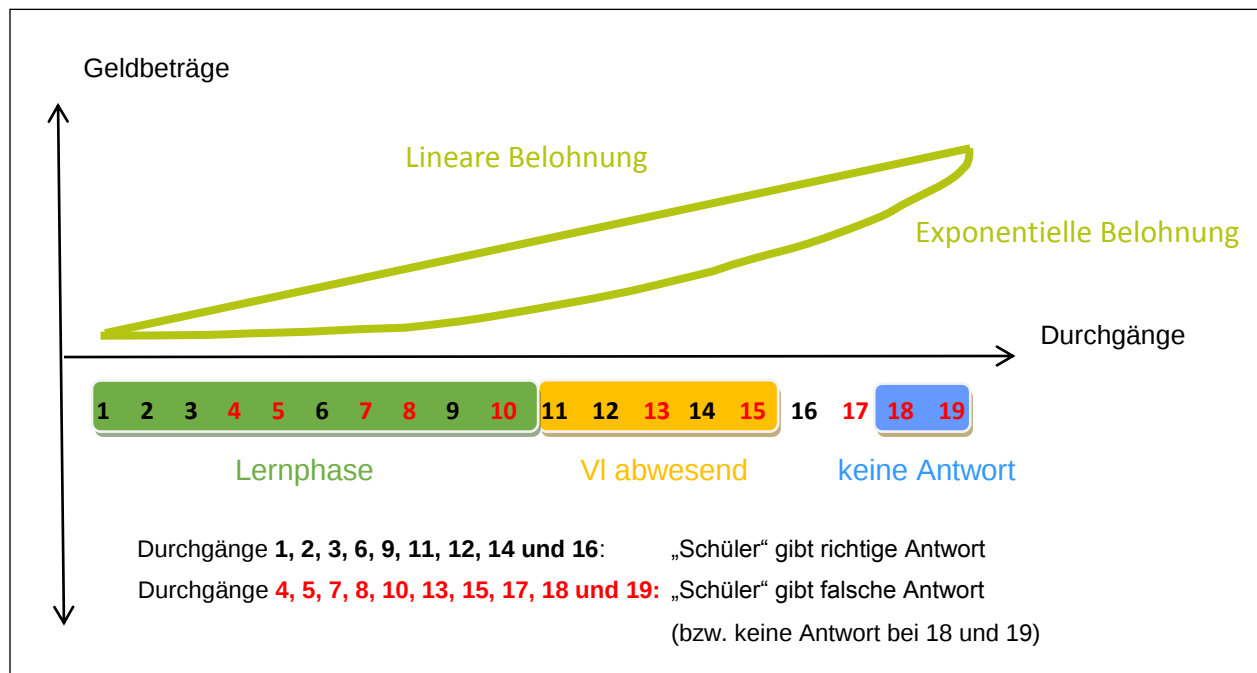


Abbildung 4: Die 19 Durchgänge des Experiments, die experimentellen Phasen und Auszahlungsmodi

Nach Abschluss des Experiments wurden den Teilnehmern Fragebögen zu ihrer Befindlichkeit sowie ihrer Einschätzung des Experiments vorgelegt. Die Befindlichkeit wurde anhand einer siebenstufigen bipolaren Skala mit sechs vorgegebenen Eigenschaftspaaren (z.B. angespannt - entspannt, unzufrieden - zufrieden, etc.) erhoben, die in Anlehnung an die Befindlichkeits-Skala von Zerssen (1976) konstruiert worden war. Daraus wurde ein aggregierter Befindlichkeitsindex berechnet. Den Teilnehmern wurden auch offene Fragen vorgelegt, etwa welchen Sinn das Experiment ihrer Meinung nach hatte, was sie aus dem Experiment gelernt hätten und ob es sie an ein anderes Experiment erinnert hatte. Wenn ja, wurden sie danach gefragt, welches Experiment dies war und worin sie die Parallelen sehen würden. Dieser Feedback-Fragebogen hatte vor allem den Zweck, festzustellen, inwieweit die Versuchspersonen mit den Milgram-Experimenten vertraut waren und die Intention des aktuellen Experiments durchschaut hatten. Beide Instrumente sind in Anhang B angeführt. Schließlich fand mit jeder einzelnen Versuchsperson ein ausführliches Interview statt, in welchem sie noch einmal zu ihrer Wahrnehmung während des Experiments befragt wurde und ihr die tatsächliche Absicht der Untersuchung erläutert wurde. Dabei konnten offene Fragen ebenso geklärt werden, wie die ursprüngliche Täuschung erörtert, ebenso wurde die Versuchsperson informiert, dass der vermeintliche „Schüler“ ein Eingeweihter des Versuchsleiters war. Wie schon bei Milgram (1963, 2001) wurde großer Wert darauf gelegt, die Versuchsperson in einem stabilisierten und versöhnlichen Zustand zu entlassen. Jenen Personen, die sich gehorsam verhalten hatten, wurde rückgemeldet, dass es nicht einfach sei, sich in neuen Situationen den Forderungen einer Autoritätsperson zu entziehen. Die Personen, die Ungehorsam gezeigt hatten, wurden dafür bestärkt, sich den an sie gestellten Erwartungen widersetzt zu haben.

6.3 Messung des Gehorsams

Die abhängige Variable des Gehorsams wurde in der vorliegenden Untersuchung auf drei verschiedene Arten erhoben:

1. Protest(stärke): Diese Variable umfasst die Aufforderungen je Item, die seitens des Versuchsleiters notwendig waren, die Versuchsperson zum Fortfahren zu bewegen. Die Skala des Protests reichte von 0 bis 5. Analog zu Milgram (2001, S. 38) wurden vier standardisierte Aufforderungen mit ansteigendem Bestimmtheitsgrad verwendet. Bei keinem Widerspruch und Gehorsam der Versuchsperson in einem Konfliktdurchgang (Auszahlung gefordert obwohl die Aufgabe nicht gelöst worden war), wurde der Protest mit 0 kodiert, bei Aufforderung 1 mit 1, Aufforderung 2 mit 2, usw. Bei Personen, die auch über die vierte Aufforderung hinaus weiter protestierten und sich weigerten, die Anordnung auszuführen, wurde das Experiment abgebrochen, und der Protest der Versuchsperson mit 5 kodiert. Somit war es möglich, Indizes für den durchschnittlichen Protest pro Item, aber auch für den durchschnittlichen Protest pro Versuchsperson zu berechnen.
2. Abbruch: Weiters wurde erhoben, ob es bei der jeweiligen Versuchsperson im Verlauf des Experiments zu einem Abbruch kam oder nicht. Diese Variable wurde dichotom kodiert (0 = kein Abbruch, 1 = Abbruch).
3. Internalisierung: Schließlich wurde im vorliegenden Experiment auch erfasst, inwieweit die Versuchspersonen die Anordnungen des Versuchsleiters nach einer anfänglichen Lernphase so weit verinnerlicht hatten, dass sie sich auch in dessen Abwesenheit an seine Vorgaben hielten. Es wurde überprüft, ob die Versuchsperson in der zweiten Phase des Experiments („Abwesenheit des Versuchsleiters“) bei falschen Antworten ebenso die Auszahlungen an den vermeintlichen „Schüler“ durchführte, auch wenn niemand anwesend war, der sie dazu aufforderte. Ob die Anweisungen internalisiert worden waren oder nicht, konnte ebenfalls dichotom aufgrund der ausgezahlten Beträge ermittelt werden.

Durch die Erfassung des Gehorsams auf drei verschiedene Arten unterscheidet sich die vorliegende Untersuchungen von den vorhergehenden, da dort meist nur die Abbruchpunkte der Versuchspersonen (Milgram, 1963, 2001; Meeus & Raaijmakers, 1986) erhoben und Prozentwerte für Gehorsam je Versuchsanordnung ermittelt wurden. Nur Burger (2009) registrierte neben den Abbruchpunkten auch die Widersprüche der Versuchspersonen, indem er erhob, wann im Verlauf des Experiments der erste Protest auftrat und der Versuchsleiter die Versuchsperson auffordern musste, fortzufahren.

6.4 Versuchsdesign und Versuchsbedingungen

Das stets dem gleichen Ablauf folgende Experiment wurde in variierenden Versuchsbedingungen durchgeführt. Der Auszahlungsmodus und das Inkrafttreten eines „Compliance-Vertrags“ waren die beiden unabhängigen Variablen, die in jeweils zwei Abstufungen zum Einsatz kamen, wodurch sich ein 2x2-Design ergab.

Folgend der Beobachtung, dass bisher nur lineare Anstiege der Stimuli (meist Bestrafungen) verwendet wurden, und exponentielle Zuwächse in der Intensität bisher noch nicht untersucht wurden, stand dem linearen Auszahlungsmodus ein exponentieller gegenüber. Je nach Versuchsbedingung erhielten die Versuchspersonen eine Auszahlungstabelle, die entweder linear angelegt war oder einer exponentiellen Funktion folgte und an welche sie sich bei der Auszahlung der Geldbeträge zu halten hatten. Die beiden verschiedenen Auszahlungsmodi sind in Tabelle 4 gegenübergestellt.

Linearer Auszahlungsmodus		Exponentieller Auszahlungsmodus	
Aufgabennr.	€	Aufgabennr.	€
1	4	1	1
2	6	2	1
3	8	3	1
4	10	4	2
5	12	5	2
6	14	6	2
7	16	7	3
8	18	8	3
9	20	9	4
10	22	10	12
11	24	11	15
12	26	12	18
13	28	13	23
14	30	14	28
15	32	15	36
16	34	16	44
17	36	17	55
18	38	18	70
19	40	19	90
Gesamtbetrag	418 €	Gesamtbetrag	410 €

Tabelle 4: Linearer und exponentieller Auszahlungsmodus für die Auszahlung der Geldbeträge

Ein weiterer Faktor, der variiert wurde, war das Vorhandensein bzw. Nichtvorhandensein eines „Compliance-Vertrags“, welcher der Versuchsperson vor der Teilnahme am Experiment zur Unterzeichnung vorgelegt wurde. Er informierte die Teilnehmer darüber, dass sie die Verantwortung für die ihnen anvertrauten Geldbeträge zu übernehmen hatten und diese sorgsam verwalten sollten, da sie im Falle einer Veruntreuung juristisch dafür belangt werden könnten. Diesem zu unterzeichnenden Vertrag lagen die entsprechenden, sich auf diesen Sachverhalt beziehenden Gesetzestexte bei. Je nach Auszahlungsmodus wurde der entsprechende Geldbetrag im „Compliance-Vertrag“ eingetragen. Der Vertrag wurde eingesetzt, um die eigene Verantwortlichkeit der Teilnehmer für die Konsequenzen ihrer Handlungen zu erhöhen, da in den Experimenten von Milgram (1963, 2001) in vielen Fällen zu beobachten war, dass die Versuchspersonen die Verantwortlichkeit für ihr Tun abgeben und sich allein gegenüber dem Versuchsleiter verantwortlich fühlen. Um die Intentionen des Experiments nicht transparent zu machen, wurde der „Compliance-Vertrag“ im Experiment als „Einverständnis-Erklärung“ bezeichnet. Abbildung 5 zeigt den im Experiment eingesetzten „Compliance-Vertrag“, die angehefteten Auszüge aus den Gesetzestexten sind in Abbildung 6 dargestellt.

Einverständnis Erklärung

Hiermit nehme ich zur Kenntnis, dass ich für die gesamte Experimentdauer für den Betrag von € ____ sowohl straf-, als auch zivilrechtlich einzustehen habe.

Bei nicht-sachgemäßem Vorgehen mache ich mich nach den §§ 1293 ff ABGB strafbar; auch behält es sich die Institutsleitung der Sozialforschung vor, strafrechtliche Wege einzuleiten.

Mit meiner Unterschrift bestätige ich die gewissenhafte Ausbezahlung der Beträge.

Datum und Unterschrift: _____

Abbildung 5: Der im Experiment verwendete „Compliance-Vertrag“

Auszug Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch (ABGB) Dreißigstes Hauptstück	
Schade. § 1293. Schade heißt jeder Nachteil, welcher jemanden an Vermögen, Rechten oder seiner Person zugefügt worden ist. Davon unterscheidet sich der Entgang des Gewinnes, den jemand nach dem gewöhnlichen Laufe der Dinge zu erwarten hat.	Stand zurückversetzt, oder, wenn dieses nicht tunlich ist, der Schätzungswert vergütet werden. Betrifft der Ersatz nur den erlittenen Schaden, so wird er eigentlich eine Schadloshaltung; wofern er sich aber auch auf den entgangenen Gewinn und die Tilgung der verursachten Beleidigung erstreckt, volle Genugtuung genannt.
Quellen der Beschädigung. § 1294. Der Schade entspringt entweder aus einer widerrechtlichen Handlung, oder Unterlassung eines anderen; oder aus einem Zufalle. Die widerrechtliche Beschädigung wird entweder willkürlich, oder unwillkürlich zugefügt. Die willkürliche Beschädigung aber gründet sich teils in einer bösen Absicht, wenn der Schade mit Wissen und Willen; teils in einem Versehen, wenn er aus schuldbarer Unwissenheit, oder aus Mangel der gehörigen Aufmerksamkeit, oder des gehörigen Fleißes verursacht worden ist. Beides wird ein Verschulden genannt.	[...] Von der Verbindlichkeit zum Schadenersatz: an dem Vermögen. § 1331. Wird jemand an seinem Vermögen vorsätzlich oder durch auffallende Sorglosigkeit eines anderen beschädigt; so ist er auch den entgangenen Gewinn, und, wenn der Schade vermittelt einer durch ein Strafgesetz verbotenen Handlung oder aus Mutwillen und Schadenfreude verursacht worden ist, den Wert der besonderen Vorliebe zu fordern berechtigt.
[...] Arten des Schadenersatzes. § 1323. Um den Ersatz eines verursachten Schadens zu leisten, muss alles in den vorigen	§ 1332. Der Schade, welcher aus einem minderen Grade des Versehens oder der Nachlässigkeit verursacht worden ist, wird nach dem gemeinen Werte, den die Sache zur Zeit der Beschädigung hatte, ersetzt.

Abbildung 6: Dem „Compliance-Vertrag“ beiliegende Auszüge aus entsprechenden Gesetzestexten

Das aus den beiden Varianten des Auszahlungsmodus und dem Vorhandensein bzw. Nichtvorhandensein eines „Compliance-Vertrags“ resultierende 2x2-Design mit den vier entsprechenden Versuchsbedingungen ist anhand des Vier-Felder-Schemas in Tabelle 5 abgebildet. Die Zuweisung der Versuchspersonen auf die Versuchsbedingungen erfolgte durch Randomisierung, in etwa gleiche große Stichproben pro Versuchsbedingung wurden angestrebt.

		Auszahlungsmodus	
		linear	exponentiell
„Compliance-Vertrag“	vorhanden	Versuchsbedingung: Vertrag, lineare Auszahlung	Versuchsbedingung: Vertrag, exponentielle Auszahlung
	nicht vorhanden	Versuchsbedingung: kein Vertrag, lineare Auszahlung	Versuchsbedingung: kein Vertrag, exponentielle Auszahlung

Tabelle 5: Die vier Versuchsbedingungen im Experiment anhand eines Vier-Felder-Schemas

6.5 Persönlichkeitsvariablen

Bereits einige Monate vor der Teilnahme am Experiment waren den Versuchspersonen umfangreiche Persönlichkeitsfragebögen vorgelegt worden, um in Hinblick auf den Gehorsam im Experiment relevante Eigenschaften und Dispositionen zu erheben.

Jene Facetten der Persönlichkeit wurden mithilfe der nachfolgenden Instrumente erfasst:

Big Five:

In Hinblick auf Unterwürfigkeit, das Dulden von Regelverletzungen und die Äußerung von Protest scheinen die Big-Five-Faktoren eine interessante Basis an Persönlichkeitsvariablen für die Vorhersage des Verhaltens im Gehorsamsexperiment darzustellen.

Die Big-Five-Grundfaktoren Neurotizismus, Extraversion, Gewissenhaftigkeit, Verträglichkeit und Offenheit wurden dem Big-Five Persönlichkeitstest B5T von Satow (2011) entnommen. Jede der fünf Dimensionen wurde anhand einer je 10 Items umfassenden Subskala erhoben. In Tabelle 6 sind die einzelnen Subskalen inklusive Beschreibung und Itembeispielen aufgelistet.

Subskala	Item-anzahl	Beschreibung	Itembeispiele
<i>Neurotizismus</i>	10	Emotionale Labilität vs. Stabilität	„Ich fühle mich oft unsicher“
<i>Extraversion</i>	10	Geselligkeit und Kontaktfreude vs. Zurückgezogenheit	„Ich bin ein Teamplayer“
<i>Gewissenhaftigkeit</i>	10	Genaue, korrekte Haltung vs. geringe Sorgfältigkeit	„Ich achte sehr darauf, dass Regeln eingehalten werden“
<i>Verträglichkeit</i>	10	Soziale Angepasstheit vs. Unangepasstheit	„Ich achte darauf, immer freundlich zu sein“
<i>Offenheit</i>	10	Neugier und Empfänglichkeit vs. Traditionalismus	„Ich diskutiere gerne“

Tabelle 6: Subskalen, Itemanzahlen, Skalenbeschreibungen und -beispiele des B5T (Satow, 2011)

Psychopathie:

Um beurteilen zu können, ob dem Gehorsam bzw. Ungehorsam der Versuchspersonen im Experiment mögliche antisoziale oder psychopathische Züge zugrunde liegen, wurde auch die Psychopathie anhand von fünf Subskalen des PPI-R (Psychopathic Personality Inventory-Revised) von Alpers und Eisenbarth (2008) erhoben. Dabei kamen die Subskalen

Schuldexternalisierung, Rebellische Risikofreude, Sozialer Einfluss, Kalthetzigkeit und Machiavellistischer Egoismus zum Einsatz. Die einzelnen Subskalen mit der jeweiligen Anzahl an Items, einer Beschreibung sowie Itembeispielen sind in Tabelle 7 dargestellt.

Subskala	Item-anzahl	Beschreibung	Itembeispiele
<i>Schuldexternalisierung</i>	15	Tendenz, anderen Menschen die Schuld für das eigene Unglück zuzuschreiben und sich als Opfer der Intrigen anderer Personen zu sehen	„Ich bekomme für viele Dinge, für die ich nichts kann, die Schuld“
<i>Rebellische Risikofreude</i>	28	Hang zu einem extravaganen und exaltierten Lebensstil, bei dem das Besondere gesucht wird	„Ich habe mich noch nie um gesellschaftliche Normen bezüglich Recht und Unrecht gekümmert“
<i>Sozialer Einfluss</i>	17	Tendenz, selbstsicher und im Zentrum der Aufmerksamkeit zu sein sowie keinerlei soziale Angst zu verspüren	„In einer Unterhaltung bin ich derjenige, der am meisten spricht“
<i>Kalthetzigkeit</i>	15	Gleichgültigkeit gegenüber anderen Menschen und deren Gefühlen, eigene Interessen über die von anderen Stellen, Fehlen von Mitleid	„Wenn Leute durch etwas, was ich sage oder tue, verletzt werden, ist das deren Problem“
<i>Machiavellistischer Egoismus</i>	17	Materialistische, selbstbezogene und narzisstische Einstellung, eigener Vorteil von zentralem Interesse, manipulatives Verhalten	„Ich kümmere mich zuerst um mich selbst, bevor ich mich um irgendjemanden sonst kümmere“

Tabelle 7: Subskalen, Itemanzahlen, Skalenbeschreibungen und Itembeispiele des PPI-R (Alpers & Eisenbarth, 2008, S. 17)

Right-Wing-Authoritarianism:

Eine Skala, die direkt auf autoritäre Neigungen, Bereitschaft zur Unterordnung unter Autoritäten sowie auf Aggression gegen Menschen, die von der Norm abweichen, abzielt, ist jene des „Right-Wing-Autoritarismus“ (Schneider, 1997). Sie beinhaltet die beiden Subskalen „Autoritäre Unterwürfigkeit und Aggression“ und „Konservativismus“. Das Konzept des „Right-Wing-Autoritarismus“ geht auf Altemeyer (1981, 1988) zurück. Tabelle 8 gibt einen Überblick über die beiden Subskalen und enthält Itembeispiele.

Subskala	Item-anzahl	Beschreibung	Itembeispiele
<i>Autoritäre Unterwürfigkeit und Aggression</i>	10	Neigung, sich unkritisch Autoritätspersonen, zu unterwerfen und ihren Status als legitim zu akzeptieren sowie Ausmaß an aggressiven Gefühlen gegenüber Personen, die Normen verletzen	„Sobald uns die Regierungsführer „grünes Licht“ geben, ist es die Pflicht jedes patriotischen Bürgers, zu helfen, die faulen Äpfel zu beseitigen, die unser Land von innen vergiften“
<i>Konservativismus</i>	11	Tendenz, sich an konventionellen Normen und Werten zu orientieren, welche durch die Gesellschaft oder Autoritäten festgelegt wurden	„Es ist gut, dass junge Menschen heutzutage mehr Freiheit haben, ihre „eigenen Regeln“ aufzustellen und gegen das zu protestieren, was ihnen missfällt“ (<i>invers</i>)

Tabelle 8: Subskalen, Itemanzahlen, Skalenbeschreibungen und Itembeispiele der Right-Wing-Autoritarismus-Skala (Schneider, 1997)

Social Dominance Orientation:

Eng verwandt mit dem autoritären Denkstil des „Right-Wing-Autoritarismus“ ist die Orientierung an der Sozialen Dominanz (Pratto, Sidanius, Stallworth & Malle, 1994). Personen mit einer starken Sozialen Dominanzorientierung gehen von der Überlegenheit bestimmter sozialer Gruppen aus und sind überzeugt, dass diesen Gruppen daraus auch Vorteile zustehen. Die in der vorliegenden Untersuchung verwendete deutsche Version der SDO-Skala von Zick und Six (1997) besteht aus 16 Items, z.B. „Wenn bestimmte Gruppen sich gemäß ihrer sozialen Stellung verhielten, gäbe es weniger Probleme“.

Dispositioneller Neid:

Da im vorliegenden Gehorsamsexperiment hohe Geldbeträge ausbezahlt bzw. verwaltet werden sollten und beobachtet wurde, inwiefern die Versuchspersonen den Aufforderungen einer Autorität Folge leisten, diese Beträge auszuhängen, auch wenn sie nicht gerechtfertigt waren, ist ein möglicher Faktor, die Auszahlung des Geldes zurückzuhalten, Neid der Versuchsperson auf den „Schüler“, der durch geringe Anstrengung hohe Beträge „verdient“. Um zu erheben, ob der Neid der Versuchspersonen eine entscheidende Rolle in Hinblick auf ihren Gehorsam bzw. Ungehorsam spielt, wurde die aus acht Items bestehende Skala zum „Dispositionellen Neid“ von Smith, Parrott, Diener, Hoyle und Kim (1999) vorgelegt. Sie beschreibt den Neid als situationsübergreifenden, stabilen Charakterzug, z.B. „Ich werde von Neid geplagt, egal was ich tue“.

Glaube an gerechte Welt, Gerechtigkeitszentralität:

Gehorsames Verhalten im Experiment könnte auch der Tatsache entspringen, dass die Versuchsperson die Anforderungen des Versuchsleiters gar nicht als ungerechtfertigt bzw. ungerecht erlebt. Vielmehr könnte sie der Überzeugung sein, dass die Anweisungen des Versuchsleiters wohl ihre Berechtigung hätten. Lerner (1980) formulierte das Motiv des „Glaubens an die gerechte Welt“, bei welchem davon ausgegangen wird, dass Menschen das bekommen, was sie verdienen, und das, was sie bekommen haben, auch verdienen. Hohe Ausprägungen bei diesem Motiv ermöglichen es, die Welt als geordnet und vorhersagbar zu erleben. Zur Erhebung dieses Motivs wurde die aus sechs Items bestehende Skala von Dalbert, Montada und Schmitt (1987) vorgegeben, die Aussagen wie die folgende enthält: „Ich glaube, dass die Leute im Großen und Ganzen das bekommen, was ihnen gerechterweise zusteht“.

Weiters wurde auch die Skala zur Gerechtigkeitszentralität (Dalbert & Umlauft, 2003) eingesetzt, die 13 Items umfasst und mit Hilfe derer die subjektive Wichtigkeit von Gerechtigkeit und die Abneigung gegen Ungerechtigkeit bestimmt werden können, z.B. „Es ist für mich sehr befriedigend, wenn ich in einer Situation zu mehr Gerechtigkeit beitragen konnte“.

Regulatorischer Fokus:

Hinsichtlich dem gezeigten Gehorsam bzw. Ungehorsam im Experiment ist auch die Selbstregulation der Teilnehmer von Relevanz. Je nach der Strategie, mit der sie ihre Ziele verfolgen, kann das Verhalten der Versuchspersonen unterschiedlich ausfallen. Higgins (1997) beschreibt in seiner Theorie des regulatorischen Fokus zwei unterschiedliche Wege, wie ein Ziel erreicht werden kann: es kann das Hauptaugenmerk entweder auf das Erzielen eines Gewinns (Promotionsfokus) oder das Vermeiden eines Verlustes (Präventionsfokus) gelegt werden. Im Promotionsfokus werden besonderer Eifer und Einsatz aufgebracht, um das Ziel im Sinne eines Gewinns zu erreichen, während im Präventionsfokus besondere Vorsicht und Zurückhaltung eingesetzt werden, um mögliche Verluste zu vermeiden.

Bei Personen mit hoher Ausprägung im Präventionsfokus dürfte der Konflikt im Experiment besonders schwerwiegend sein, da sie bestrebt sind, pflichtbewusst ihre Aufgaben zu erfüllen und Fehler zu vermeiden.

Es wurde der Fragebogen von Lockwood, Jordan und Kunda (2002) verwendet, welcher von Keller und Bless (2006) ins Deutsche übersetzt wurde. Er besteht aus 18 Items, von denen jeweils neun dem Präventions- und dem Promotionsfokus zugeordnet sind, z.B. „Ich habe oft Angst davor, Anforderungen und Erwartungen nicht gerecht zu werden“ (Prävention) und „Ich stelle mir häufig vor, wie ich meine Hoffnungen und Sehnsüchte erreiche“ (Promotion).

6.6 Eigens konstruierter Fragebogen zur Erfassung des Gehorsams

Zusätzlich zu den oben genannten psychometrischen Verfahren kam ein eigens entwickelter Fragebogen zum Einsatz, der darauf abzielte, den im Experiment beobachtbaren Gehorsam vorherzusagen. Da Gehorsam bislang nur durch das Verhalten in Experimenten (z.B. Milgram, 1963, 2001; Burger, 2009; Meeus & Raaijmakers, 1986) erhoben wurde, stellt der Versuch, diese Tendenzen zu erfassen, einen neuen Ansatz dar. Der Fragebogen umfasste 19 Items zum Gehorsam anderen Personen gegenüber, in verschiedenen sozialen Situationen, in welchen jeweils unterschiedliche soziale Normen (Cialdini & Trost, 1998) vorherrschen. Über diese verschiedenen Bereiche hinweg wurde versucht, die Neigung, sich gehorsam in die Strukturen anderer Menschen einzufügen und deren Anordnungen Folge zu leisten, im Gegensatz zur Widerspruchsbereitschaft, zu erfassen. Ausgehend von Milgrams (2001) Beobachtung, dass der Gehorsam einer Versuchsperson stark von der jeweiligen Situation abhängt, wurde der Versuch unternommen, die Neigung zur Gehorsamkeit einer Person in verschiedenen sozialen Situationen zu erfassen, um so die Vorhersageleistung zu verbessern.

Der Fragebogen umfasste fünf Subskalen an sozialen Situationen, die in Tabelle 9 mit der jeweiligen Itemanzahl und der Item-Zuordnung dargestellt sind. Der gesamte Fragebogen ist in Anhang C1 angeführt.

Subskala	Beschreibung	Itemanzahl	zugehörige Items (Nr.)
A	Verhalten im öffentlichen Raum	6	3, 6, 9, 12, 16, 17
B	Verhalten im Straßenverkehr	4	4, 7, 18, 19
C	Verhalten an der Uni	2	2, 14
D	Verhalten in Bezug auf Geld	4	1, 5, 10, 15
E	Verhalten gegenüber Vorgesetzten	3	8, 11, 13

Tabelle 9: Subskalen des Gehorsams-Fragebogens mit Beschreibung, Itemanzahl und Itemzuordnung

Jedes der Items beschrieb kurz eine Konfliktsituation, wie sie im Alltag vorkommen kann und fragte danach, wie wahrscheinlich die Versuchsperson eine bestimmte (gehorsame oder ungehorsame) Verhaltensweise ausführen würde. Die Versuchsperson konnte dabei auf einer fünfstufigen Skala zwischen den beiden Extrempunkten „auf keinen Fall“ und „auf jeden Fall“ angeben, wie sie meinte, in solch einer Situation zu reagieren, z.B. „Sie werden auf einer Landstraße von einem Polizisten wegen zu schnellen Fahrens angehalten. Obwohl Sie überzeugt sind, das Tempolimit nicht überschritten zu haben, fordert der Polizist eine Geldstrafe. Würden Sie sich der Forderung widersetzen?“ (für Subskala B).

Hohe Ausprägungen auf der Skala stehen für eine starke Tendenz, sich widerspruchslos in die Strukturen anderer Menschen einzufügen und deren Anordnungen nachzugeben, wohingegen niedrige Ausprägungen für Einspruch, Protest und Widerstand stehen.

In drei der 19 Items wurde eine Situation beschrieben, die starke Ähnlichkeiten mit jener im Experiment hat (Subskala E, Verhalten gegenüber Vorgesetzten). Durch diese Items wurde eine Prädiktion des späteren Verhaltens der Versuchspersonen im Experiment angestrebt. Zwei der Items wurden nach dem X-Y-Z-Konzept des Gehorsams von Milgram (1965, S. 57) konzipiert: Eine Person X befiehlt einer Person Y, gegen eine Person Z vorzugehen. Die drei Items von Subskala E sind in Tabelle 10 angeführt.

8. Ihr Vorgesetzter bittet Sie, eine Belohnung an einen Kollegen auszuzahlen. Sie wissen aber, dass diese ungerechtfertigt ist. Würden Sie trotzdem die Auszahlung vornehmen?
11. An Ihrem ersten Arbeitstag in einer neuen Stelle werden Sie von Ihrem Betreuer instruiert, Gutpunkte an Kollegen zu verteilen. Sie wissen allerdings, dass einige Kollegen dafür nichts geleistet haben. Halten Sie sich trotzdem an die Anweisungen?
13. Ihr Vorgesetzter beauftragt Ihren Kollegen mit einer Aufgabe, die Ihnen sinnlos erscheint. Würden Sie Ihren Vorgesetzten auf Ihre Bedenken ansprechen?

Tabelle 10: Items der Subskala E (Verhalten gegenüber Vorgesetzten) des Gehorsams-Fragebogens

6.7 Hypothesen

Basierend auf dem theoretischen Hintergrund und der Konzeption der vorliegenden Studie wurden folgende Hypothesen aufgestellt, welche systematisch überprüft wurden:

H1: Die verschiedenen Phasen des Experiments unterscheiden sich hinsichtlich des Gehorsams, gemessen an der Proteststärke der Versuchspersonen, signifikant voneinander.

H2: Abbrüche kommen häufiger in der ersten Phase des Experiments vor als in anderen Phasen.

H3: Versuchspersonen, die stärker protestieren, brechen eher ab.

H4: Je stärker in der Lernphase protestiert wird, umso weniger werden die Anweisungen des Versuchsleiters internalisiert.

H5: Der lineare und exponentielle Auszahlungsmodus führen zu signifikant unterschiedlichen Gehorsamsraten.

H6: Bei Vorliegen eines Compliance-Vertrages ist der Gehorsam signifikant geringer als ohne Compliance-Vertrag.

H7: Es gibt eine Interaktion von Auszahlungsmodus und Vorliegen eines Compliance-Vertrags hinsichtlich des gezeigten Gehorsams.

H8: Die Befindlichkeit nach dem Experiment ist bei jenen Teilnehmern, die einen Compliance-Vertrag unterzeichnet hatten, signifikant schlechter als bei Teilnehmern, denen kein Vertrag vorgelegt worden war.

H9: Je stärker der Protest während des Experiments war, umso zufriedener fühlt sich die Versuchsperson nach dem Experiment.

H10: Versuchspersonen, bei denen das Experiment aufgrund von Ungehorsam beendet wird, fühlen sich nach dem Experiment wohler als jene, die sich gehorsam verhalten hatten.

H11: Versuchspersonen, die die Anordnungen des Versuchsleiters internalisierten, fühlen sich nach dem Experiment wohler als jene, die die Anordnungen nicht internalisierten.

H12: Je nach Ausprägung auf den Persönlichkeitsvariablen fällt der Gehorsam (Protest, Abbruch und Internalisierung) unterschiedlich hoch aus.

Big Five:

H12.1: Je höher der Neurotizismus einer Person, umso stärker der Gehorsam.

H12.2: Je höher die Gewissenhaftigkeit einer Person, umso geringer der Gehorsam.

H12.3: Je höher die Verträglichkeit einer Person, umso stärker der Gehorsam.

(Hinsichtlich Extraversion und Offenheit wurden keine Unterschiede bezüglich des Gehorsams erwartet.)

Psychopathie:

H12.4: Je höher die Schuldexternalisierung, umso stärker der Gehorsam.

H12.5: Je höher die Rebelle Risikofreude, umso stärker der Gehorsam.

H12.6: Je höher der Soziale Einfluss, umso geringer der Gehorsam.

H12.7: Je höher die Kältherzigkeit, umso stärker der Gehorsam.

(Hinsichtlich des Machiavellistischen Egoismus wurden keine Unterschiede bezüglich des Gehorsams erwartet.)

RWA:

H12.8: Je höher der Right-Wing Autoritarismus einer Person, umso stärker der Gehorsam.

SDO:

H12.9: Je höher die Soziale Dominanzorientierung einer Person, umso stärker der Gehorsam.

Dispositioneller Neid:

H12.10: Je höher der Dispositionelle Neid einer Person, umso geringer der Gehorsam.

Glaube an gerechte Welt:

H12.11: Je stärker der Glaube an eine gerechte Welt, umso stärker der Gehorsam.

Gerechtigkeitszentralität:

H12.12: Je stärker die Gerechtigkeitszentralität, umso geringer der Gehorsam.

H13: Die Kombination der Persönlichkeitsvariablen kann die Proteststärke der Versuchspersonen im Experiment vorhersagen.

H14: Personen mit Präventionsfokus protestieren häufiger, brechen das Experiment öfter ab und internalisieren weniger als jene mit Promotionsfokus.

H15: Personen mit Präventionsfokus fühlen sich nach dem Ende des Experiments unwohler als jene mit Promotionsfokus.

H16: Die Gesamtscores der einzelnen Subskalen des eigens erstellten Fragebogens zum Gehorsam in sozialen Situationen korrelieren unterschiedlich mit dem Gehorsam einer Person im Experiment. Besonders die Items, die die gleiche Situation wie jene im Experiment beschreiben, ermöglichen eine gute Prädiktion des Verhaltens im Experiment.

7. Ergebnisse

7.1 Deskriptive Ergebnisse

7.1.1 Stichprobe

Insgesamt nahmen 90 Versuchspersonen am vorliegenden Experiment teil. Sie wurden aus der Vorlesung „Wahlfach Sozialpsychologie“ der Universität Wien rekrutiert und erhielten für ihre Teilnahme einen Prüfungsbonus. Es handelte sich um Lehramts-Studierende (n= 43), Studierende der Publizistik (n= 31), der Bildungswissenschaft (n= 8) und anderer Studienrichtungen (n= 8).

70 von ihnen waren weiblichen und 20 männlichen Geschlechts. Das Alter der Versuchspersonen lag zwischen 18 und 42 Jahren, im Mittel betrug es 22,5 Jahre. Die höchste abgeschlossene Ausbildung war bei 85 der Teilnehmer ein Maturaabschluss, vier verfügten über einen Universitätsabschluss, und ein Teilnehmer hatte die Studienberechtigungsprüfung absolviert.

Aufgrund unvollständiger Daten mussten zwei Versuchsteilnehmer von der Auswertung ausgeschlossen werden. Weiters wurden 17 Teilnehmer ausgeschlossen, da ihre Angaben am Feedback-Bogen die Schlussfolgerung nahelegten, dass sie die Intention des Experiments durchschaut hatten. Insgesamt gingen somit 71 Teilnehmer in die Analysen ein, über deren Charakteristika die Abbildungen 7 und 8 einen Überblick geben.

Die verbleibende Stichprobe setzte sich aus 54 Frauen und 17 Männern zusammen, deren Alter zwischen 18 und 36 Jahren mit einem Mittelwert von 22,2 Jahren lag.

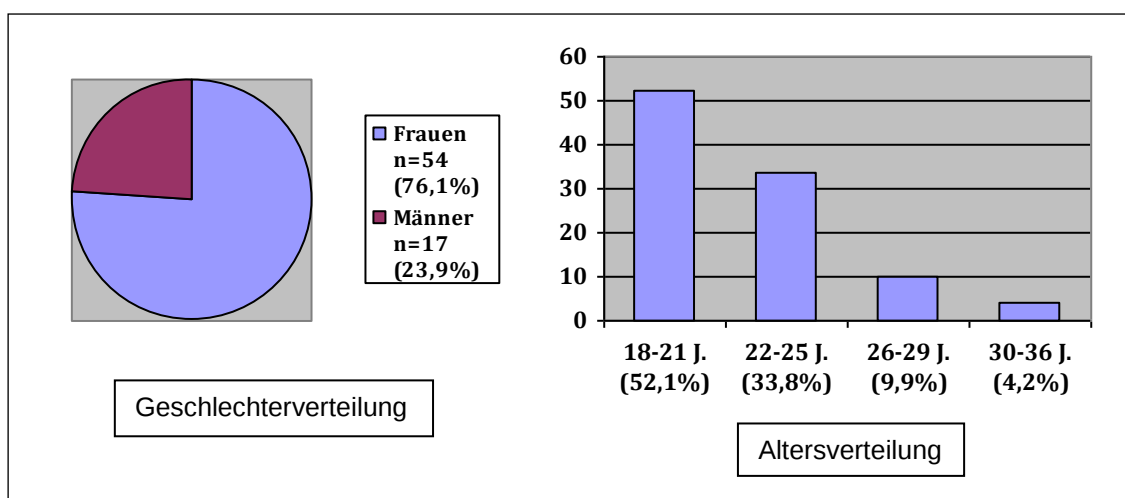


Abbildung 7: Charakteristika der Stichprobe: Geschlechter- und Altersverteilung

Von den 71 Teilnehmern war bei 67 ein Maturaabschluss die höchste abgeschlossene Ausbildung, drei hatten ein Universitätsstudium und einer die Studienberechtigungsprüfung absolviert. Die Aufteilung auf die Studienrichtungen war wie folgt: Lehramt (n= 36), Publizistik (n= 24), Bildungswissenschaften (n= 6) und andere Studienrichtungen (n= 5).

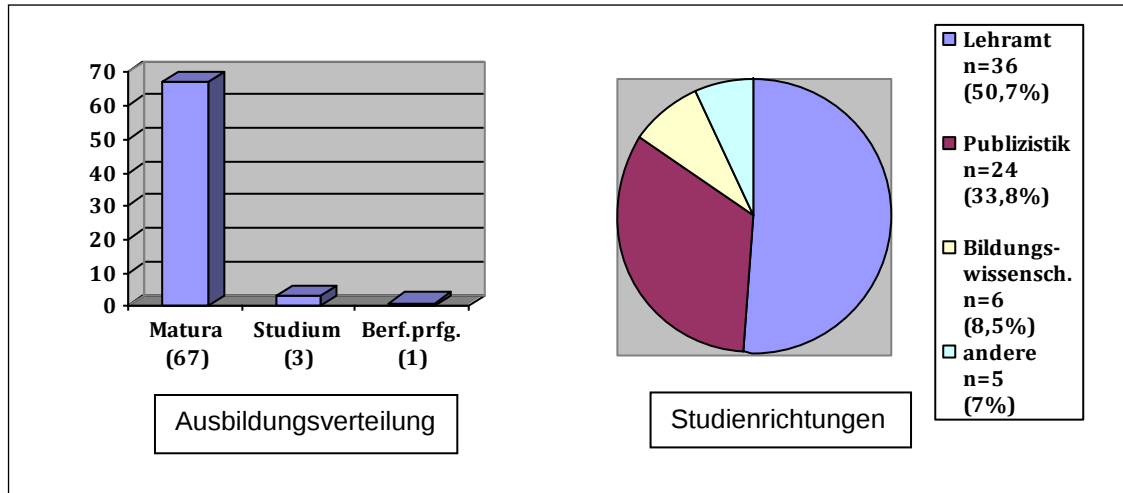


Abbildung 8: Charakteristika der Stichprobe: Ausbildungsniveau und Studienrichtungen

Die aus der Zuweisung der Versuchspersonen auf die vier Versuchsbedingungen entstandenen Stichprobengrößen pro Versuchsbedingung sind in Tabelle 11 dargestellt. In Klammern angegeben sind die Geschlechterzusammensetzungen je Versuchsbedingung. Gleich große Stichproben je Versuchsbedingung wurden angestrebt.

LINEAR		EXPONENTIELL	
mit Vertrag	17 (12 Frauen, 5 Männer)	mit Vertrag	18 (14 Frauen, 4 Männer)
ohne Vertrag	17 (13 Frauen, 4 Männer)	ohne Vertrag	19 (15 Frauen, 4 Männer)

Tabelle 11: Aufteilung der Versuchspersonen auf die vier Versuchsbedingungen

Das Befinden der Teilnehmer wurde im Anschluss an das Experiment auf einer siebenstufigen Skala erhoben, wobei Werte bei 1 für sehr schlechtes und Werte bei 7 für sehr gutes Befinden stehen. Im Durchschnitt gaben die Versuchsteilnehmer ein Befinden von 4,82 ($s = 1,02$) an. Tabelle 12 zeigt die Mittelwerte und Standardabweichungen des Befindens der Versuchspersonen in Abhängigkeit von der jeweiligen Versuchsbedingung.

Versuchsbedingung	Befinden der Versuchsperson nach Experiment
linear mit Vertrag	$\bar{x} = 4,70$ $s = 0,77$
linear ohne Vertrag	$\bar{x} = 5,02$ $s = 1,20$
exponentiell mit Vertrag	$\bar{x} = 4,51$ $s = 0,85$
exponentiell ohne Vertrag	$\bar{x} = 5,04$ $s = 1,20$

Tabelle 12: Aufteilung der Versuchspersonen auf die vier Versuchsbedingungen

Eine ANOVA hinsichtlich der Befindlichkeit nach dem Experiment auf Basis der vier Versuchsbedingungen ergab keinen signifikanten Effekt ($F(3) = 1.2, p = .35$).

7.1.2 Gehorsam

Wie in Abschnitt 6.3 beschrieben, wurde der Gehorsam der Versuchspersonen auf drei verschiedene Arten erhoben: Protest(stärke), Abbruch und Internalisierung der Anweisungen des Versuchsleiters.

7.1.2.1 Protest(stärke)

Es gab acht Items im Verlauf des Experiments, in welchen Konflikte auftraten. Der Versuchsleiter ordnete an, dass Auszahlungen erfolgen sollten, obwohl die Aufgabe vom „Schüler“ nicht richtig gelöst worden war. Der Widerspruch gegenüber den wiederholten Aufforderungen des Versuchsleiters wurde von 0 (kein Widerspruch) bis 5 (fünfmaliger Widerspruch und somit Abbruch des Experiments) kodiert.

Tabelle 13 gibt einen Überblick über den durchschnittlichen Protest der Versuchspersonen in den acht konflikträchtigen Items. Der Verlauf des Protests über das Experiment hinweg ist in Abbildung 9 dargestellt. Die Zahlen wurden um jene Versuchspersonen bereinigt, bei denen das Experiment aufgrund von Ungehorsam bereits abgebrochen werden musste.

Konflikträchtiges Item (Nr.)	durchschnittlicher Protest	n
4	1,75	71
5	0,97	68
7	0,97	67
8	0,61	64
10	0,59	64
17	0,53	64
18	0,67	64
19	0,51	63

Tabelle 13: Durchschnittlicher Protests pro konflikträchtigen Item

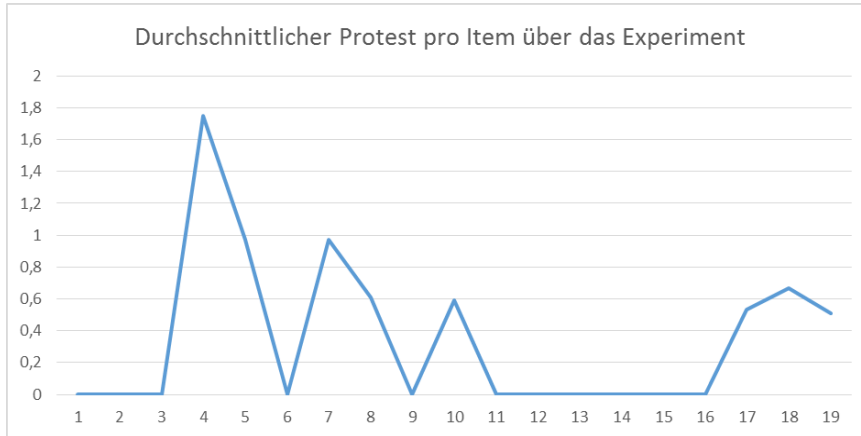


Abbildung 9: Verlauf des durchschnittlichen Protests pro Item über das Experiment

7.1.2.2 Abbruch

Bei acht der 71 Versuchspersonen musste das Experiment vorzeitig abgebrochen werden, da sie in dessen Verlauf an einem Punkt dem Versuchsleiter fünf Mal oder mehr widersprachen. Dies ergibt einen Prozentsatz von 11,27 ungehorsamer Versuchspersonen. 88,73% der Versuchspersonen führten die Anordnungen des Versuchsleiters bis zum Ende des Experiments aus, falls sie widersprachen, genügten maximal vier in ihrer Bestimmtheit ansteigenden Aufforderungen des Versuchsleiters, um sie zum Fortsetzen zu bewegen.

Von den acht Personen, bei denen das Experiment aufgrund von „Ungehorsam“ vorzeitig beendet wurde, ereigneten sich drei Abbrüche bei Item 4 (1. Konflikt), einer bei Item 5 (2. Konflikt), drei bei Item 7 (3. Konflikt) und einer bei Item 18. Die Verteilung der Abbruchpunkte über das Experiment hinweg ist in Abbildung 10 dargestellt.

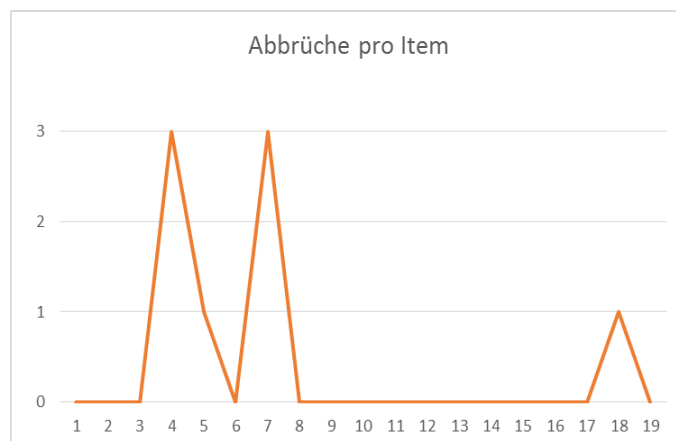


Abbildung 10: Abbruchpunkte im Verlauf des Experiments

7.1.2.3 Internalisierung

In der zweiten Phase des Experiments war der Versuchsleiter nicht anwesend. Während dieser Zeit kam es bei zwei Items ebenso zu einer Konfliktsituation, da der „Schüler“ die Rechenaufgabe nicht richtig lösen konnte. Es konnte beobachtet werden, ob die Versuchsperson - so wie es der Versuchsleiter bislang angeordnet hatte - die Auszahlungen trotzdem vornahm, oder gemäß den schriftlichen und anfangs besprochenen Instruktionen handelte. Tabelle 14 zeigt, dass 34 der 71 Versuchspersonen auch in Abwesenheit des Versuchsleiters die Auszahlungen bei falschen Antworten vornahmen, 30 Versuchspersonen zahlten in dieser Phase des Experiments nicht aus. Von 7 Versuchspersonen liegen in dieser Phase keine Aufzeichnungen vor, da bei ihnen bereits vorher das Experiment aufgrund von Ungehorsam beendet werden musste.

Konflikträchtiges Item (Nr.)	Internalisierung	keine Internalisierung	keine Daten
13 und 15	34 (53,1%)	30 (46,9%)	7

Tabelle 14: Internalisierung der Anweisungen des Versuchsleiters in dessen Abwesenheit

Zusammenhang der drei Gehorsamsmaße:

Zwischen den drei Maßen für den Gehorsam im Experiment wurden korrelative Zusammenhänge mittels punktbiserialer Korrelation errechnet. Tabelle 15 gibt einen Überblick über die Korrelationen zwischen Proteststärke, Abbruch und Internalisierung im Experiment.

	Proteststärke	Abbruch	Internalisierung
Proteststärke	1	.11	-.71**
Abbruch		1	-.13
Internalisierung			1

Tabelle 15: Interkorrelationsmatrix der drei Gehorsamsmaße, **bedeutet signifikant am .01-Niveau

Es zeigte sich eine signifikante Korrelation zwischen Proteststärke und Internalisierung. Je stärker Versuchspersonen während des Experiments protestierten, desto weniger internalisierten sie die Anweisungen des Versuchsleiters und führten das gehorsame Verhalten in dessen Abwesenheit aus. Die Korrelationen zwischen Proteststärke und Abbruch sowie zwischen Abbruch und Internalisierung erwiesen sich als nicht signifikant.

7.1.3 Persönlichkeitsvariablen

Tabelle 16 gibt einen Überblick über die Mittelwerte und Standardabweichungen der Skalen bzw. Subskalen der eingesetzten Persönlichkeitsfragebögen. Werte um 1 stehen für eine sehr schwache, Werte um 5 für eine sehr starke Ausprägung der jeweiligen Eigenschaft.

Persönlichkeitsvariable	Mittelwert	Standardabweichung
Neurotizismus	2,98	0,78
Extraversion	3,69	0,70
Gewissenhaftigkeit	3,16	0,64
Verträglichkeit	3,73	0,52
Offenheit	3,59	0,56
Schulexternalisierung	1,96	0,54
Rebellische Risikofreude	2,30	0,57
Sozialer Einfluss	3,38	0,59
Kaltherzigkeit	2,20	0,58
Machiavellistischer Egoismus	2,56	0,51
Right-Wing-Autoritarismus	2,04	0,53
Soziale Dominanzorientierung	2,12	0,68
Dispositioneller Neid	1,90	0,68
Glaube an gerechte Welt	2,29	0,72
Gerechtigkeitszentralität	3,18	0,68

Tabelle 16: Mittelwerte und Standardabweichungen der Persönlichkeitsfragebögen

Regulatorischer Fokus:

Die Items zum Regulatorischen Fokus wurden anhand der jeweiligen Zugehörigkeit zu je einem Gesamtwert für Promotion und einem für Prävention addiert. Durch Subtraktion des Präventions- vom Promotions-Gesamtscore ergab sich ein „Fokuswert“, welcher Auskunft über die Tendenz einer Versuchsperson gab, eher an Prävention oder an Promotion orientiert zu sein. Resultierten negative Werte, sprach dies für das Vorherrschen einer „Präventionsorientierung“, positive Werte zeigten eine „Promotionsorientierung“ an.

Die Korrelation dieser beiden Foki betrug .20 und war somit nur gering ausgeprägt.

Es zeigte sich ein starkes Überwiegen der „Promotionsorientierung“ (78,6%) der Teilnehmer. Nur 17,1% der Versuchspersonen gaben eine überwiegende „Präventionsorientierung“ an und weitere 4,3% beschrieben sich als indifferent hinsichtlich des regulatorischen Fokus. Abbildung 11 illustriert dieses Ergebnis.

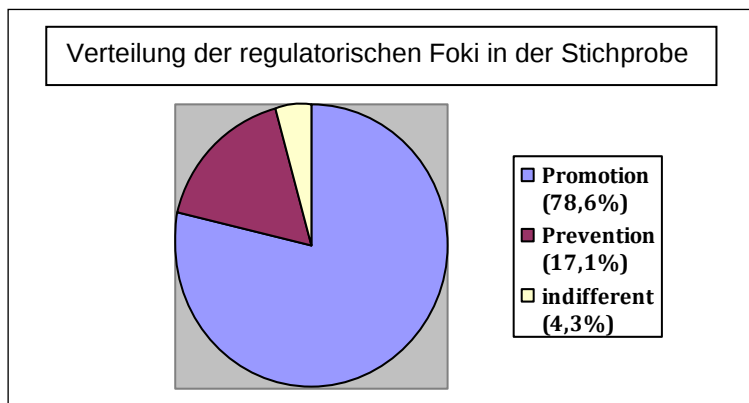


Abbildung 11: Verteilung der regulatorischen Foki in der Stichprobe

Um in etwa gleich große Gruppen für die weiteren Analysen mit den regulatorischen Foki zu erhalten, wurde ein Mediansplit durchgeführt. Der Median, an welchem diese Trennung vollzogen wurde, lag bei 10. Somit wurden alle Teilnehmer mit einem Fokuswert von bis zu einschließlich 10 dem Fokus „Prävention“ (51,4%) und jene mit einem Fokuswert ab 11 dem Fokus „Promotion“ (48,6%) zugeordnet. Es resultierten annähernd gleiche Gruppengrößen.

7.1.4 Eigens konstruierter Fragebogen zur Erfassung des Gehorsams

Für den selbst konstruierten Fragebogen, der zur Vorhersage des Gehorsams im Experiment herangezogen werden sollte, wurden ebenfalls die statistischen Kennwerte ermittelt.

Werte um 1 stehen für niedrigen und Werte nahe bei 5 für stark ausgeprägten dispositionellen Gehorsam in sozialen Situationen. Für die Skala resultierte ein Mittelwert von $\bar{x} = 3,10$ bei einer Standardabweichung von $s = 0,33$.

Bei der Reliabilitätsanalyse ergab sich für die gesamte Skala ein Cronbach's Alpha von 0,45.

Die Trennschärfen der einzelnen Items in Bezug auf den Gesamtscore lagen zwischen 0,03 und 0,62. Trennschärfen von über 0,3 ergaben sich bei elf der 19 Items, welche auch alle signifikant mit dem Gesamtscore korrelierten. Daher wurden die acht Items mit Trennschärfen unter 0,3 ausgeschlossen und nur die verbleibenden elf Items für die weitere Analyse verwendet. Tabelle 17 zeigt die Items des Gehorsamkeitsfragebogens, ihren Inhalt und die Trennschärfen, berechnet als Korrelation mit dem Gesamtscore.

Durch Ausschluss der acht Items, deren Trennschärfe unter 0,3 lag, resultierte für die Reliabilität der neuen, auf elf Items reduzierten Skala für Cronbach's Alpha ein Koeffizient von 0,62. Die Subskala C (Verhalten an der Uni) ging gänzlich verloren, da keines der beiden ursprünglichen Items eine ausreichende Trennschärfe besaß.

Item-Nr.	Item-Inhalt (Zugehörigkeit zu Subskala)	Trennschärfe
1	Obdachloser bettelt um Geld (D)	0,22
2	Sitznachbar schummelt bei Prüfung (C)	0,12
3	Kinder kritzeln an Kirchenmauer (A)	0,47*
4	lautstarke Auseinandersetzung Straßenbahn (B)	0,32*
5	Geldstück fällt aus Tasche (D)	0,16
6	Person drängt sich am Flughafen vor (A)	0,33*
7	ausparkendes Auto zerbricht Scheinwerfer (B)	0,29*
8	Vorgesetzter bittet, ungerechtfertigte Belohnung auszuzahlen (E)	0,51*
9	Person wird im Amt vorher aufgerufen (A)	0,62*
10	Nachbar bezieht un versteuertes Einkommen (D)	0,44*
11	Gutpunkte an Kollegen verteilen, obwohl nichts dafür geleistet (E)	0,26*
12	23 Uhr Lärm aus Nachbarwohnung (A)	0,46*
13	Vorgesetzter beauftragt Kollegen mit sinnlos scheinender Aufgabe (E)	0,52*
14	bei Prüfungsaufsicht Studierenden beim Schummeln ertappt (C)	0,03
15	Kollege unterbreitet Vorschlag, der finanziellen Vorteil bedeutet (D)	0,10
16	Arzt erklärt Befunde nur oberflächlich und leitet Ende des Gesprächs ein (A)	0,36*
17	Rechnung, auf der einige Getränke vergessen wurden (A)	0,31*
18	auf Landstraße Tempo überschreiten, wo selten kontrolliert wird (B)	-0,03
19	von Polizisten angehalten, der Geldstrafe fordert, obwohl Tempolimit nicht überschritten (B)	0,37*

Tabelle 17: Trennschärfen der Items des Gehorsams-Fragebogens (* signifikant am .05-Niveau)

Die neue, aus elf Items bestehende Fassung des Fragebogens beinhaltete sechs Items für Subskala A, jeweils zwei Items für die Subskalen B und E und ein Item, das der Subskala D zugeordnet werden konnte.

Anhang C2 gibt einen Überblick über die resultierende, gekürzte Version des Fragebogens, die für die weiteren Analysen verwendet wurde.

In Tabelle 18 sind die Interkorrelationen der einzelnen Subskalen der resultierenden Form des Gehorsamkeitsfragebogens anhand einer Korrelationsmatrix dargestellt.

	Subskala A	Subskala B	Subskala D	Subskala E
Subskala A (Öffentl. Raum)	1	.32*	.34*	.40*
Subskala B (Verkehr)		1	.07	.18
Subskala D (Geld)			1	.24*
Subskala E (Vorgesetzte)				1

Tabelle 18: Interkorrelationen der vier Subskalen des eigens entwickelten Gehorsamkeitsfragebogens (signifikante Korrelationen sind mit * gekennzeichnet)

Die Korrelationen der einzelnen Subskalen erwiesen sich als eher gering ausgeprägt, einzig der Zusammenhang zwischen den Subskalen A und E lag im mittleren Bereich.

7.2 Inferenzstatistik: Hypothesenprüfungen

Im vorliegenden Abschnitt werden die 16 in Abschnitt 6.7 aufgestellten Hypothesen anhand der geeigneten statistischen Verfahren überprüft und die Ergebnisse der Hypothesentests dargestellt. Allen Hypothesentests lag ein Signifikanzniveau von $\alpha = 0,05$ zugrunde.

7.2.1 Hypothese 1

H1: Die verschiedenen Phasen des Experiments unterscheiden sich hinsichtlich des Gehorsams, gemessen an der Proteststärke der Versuchspersonen, signifikant voneinander.

Zur Beantwortung dieser Frage wurde ein Vergleich der Lernphase, der Rückkehr des Versuchsleiters bei den Items 16 und 17 sowie der letzten Phase, bei der der „Schüler“ keine Versuche mehr unternahm, die richtigen Antwort auf die Rechenaufgaben zu geben, hinsichtlich der durchschnittlichen Proteststärke angestellt. In der zweiten Phase des Experiments war eine Erfassung des Gehorsams nicht möglich, da der Versuchsleiter nicht anwesend war und daher die Versuchsperson nicht zum Weitermachen auffordern konnte.

Um Verzerrungen, die durch das vorzeitige Ausscheiden jener Versuchspersonen, die Ungehorsam zeigten, zustande kämen, zu vermeiden, wurden die Daten jener acht Versuchspersonen, bei denen das Experiment aufgrund von Ungehorsam beendet wurde, nicht in die Analyse mit einbezogen.

Die durchschnittlichen Proteststärken pro Konflikt in den verschiedenen Phasen sind in Tabelle 19 dargestellt.

Durchschnittliche Proteststärke in den verschiedenen Phasen des Experiments

	Lernphase	Items 16 und 17 (Rückkehr)	„Keine Antwort-Phase“
Protest	0,89	0,57	0,56
N	63	63	63

Tabelle 19: durchschnittliche Proteststärke in den verschiedenen Phasen des Experiments

Eine ANOVA mit Messwiederholung mit der Proteststärke pro Phase als abhängige Variable ergab einen signifikanten Unterschied zwischen den Lernphasen ($F(1.40) = 31.84, p = .00$). Der Gehorsam in der Lernphase ist hinsichtlich der Proteststärke signifikant geringer als in den beiden anderen untersuchten Phasen des Experiments.

7.2.2 Hypothese 2

H2: Abbrüche kommen häufiger in der ersten Phase des Experiments vor als in anderen Phasen.

Sieben der acht Abbrüche ereigneten sich in der Lernphase, der achte Abbruch kam bei Item 18, als der „Schüler“ keinen Antwortversuch mehr unternahm, zum Tragen.

Abbildung 10 in Abschnitt 7.1.2.2 illustriert dieses Ergebnis der starken Asymmetrie mit viel stärkerer Bereitschaft zum Abbruch zu Beginn des Experiments.

7.2.3 Hypothese 3

H3: Versuchspersonen, die stärker protestieren, brechen eher ab.

Es wurde ein t-Test für unabhängige Stichproben herangezogen, um die Mittelwerte für den Gesamtprotest von den Versuchspersonen, bei denen das Experiment abgebrochen wurde, mit jenen der Versuchspersonen verglichen, bei denen es zu keinem Abbruch kam. Tabelle 20 zeigt die jeweiligen Mittelwerte im Gesamtprotest für die beiden Gruppen.

	Abbruch	kein Abbruch
Protest gesamt	7,25 (s= 2.19)	6,14 (s= 3.24)

Tabelle 20: Mittlerer Gesamtprotest (Standardabweichungen in Klammern) - getrennt nach Abbruch vs. kein Abbruch

Der Unterschied der Proteststärke hinsichtlich Abbruch im Experiment erwies sich als nicht signifikant ($t(69) = -.94, p = .35$).

7.2.4 Hypothese 4

H4: Je stärker in der Lernphase protestiert wird, umso weniger werden die Anweisungen des Versuchsleiters internalisiert.

Analog zu Hypothese 3 wurde auch zur Beantwortung dieser Frage ein t-Test für unabhängige Stichproben verwendet. Als Gruppenvariable wurde Internalisierung bzw. keine Internalisierung verwendet, deren Effekt auf den Protest in der Lernphase untersucht wurde.

	Internalisierung	keine Internalisierung
Protest in der Lernphase	0,71 (s= .38)	1,08 (s= .31)

Tabelle 21: mittlerer Protest in Lernphase (Standardabweichungen in Klammern) - getrennt nach Internalisierung vs. keine Internalisierung

Tabelle 21 zeigt die durchschnittlichen Protestwerte der Lernphase für jene Versuchspersonen, die die Anweisungen des Versuchsleiter internalisiert hatten und sie auch in dessen Abwesenheit ausführten und für jene Versuchspersonen, bei denen keine Internalisierung beobachtet wurde.

Der t-Test zeigte einen signifikanten Unterschied zwischen den beiden Gruppen ($t(61.56) = -4.33$, $p = .00$). Wer stärker in der Lernphase protestierte, hatte die Anweisungen des Versuchsleiters mit einer signifikant geringeren Wahrscheinlichkeit in dessen Abwesenheit internalisiert.

7.2.5 Hypothese 5

H5: Der lineare und exponentielle Auszahlungsmodus führen zu signifikant unterschiedlichen Gehorsamsraten.

Diese Hypothese widmet sich den Auswirkungen des Auszahlungsmodus auf die drei Variablen des Gehorsams: Proteststärke, Abbruch und Internalisierung.

Hinsichtlich der *Proteststärke* wurde der Effekt der zwei verschiedenen Auszahlungsmodi mittels eines t-Tests für unabhängige Stichproben untersucht. Tabelle 22 zeigt den mittleren Protest über das Experiment jeweils für die lineare und die exponentielle Auszahlungsmatrix.

	linear	exponentiell
Protest gesamt	5,91 (s= 3.60)	6,59 (s= 2.66)

Tabelle 22: mittlere Proteststärke (Standardabweichungen in Klammern) bei linearer und exponentieller Auszahlungsmatrix

Der t-Test führte zu keinem signifikanten Ergebnis ($t(60.44) = -.90, p = .37$). Hinsichtlich der Proteststärke zeigte sich kein signifikanter Effekt für den linearen und exponentiellen Auszahlungsmodus.

Für die Untersuchung der Auswirkungen des Auszahlungsmodus auf *Abbruch* und *Internalisierung* wurden Chi-Quadrat-Tests verwendet.

Weder hinsichtlich des Abbruchs ($\chi^2(1) = .39, p = .53$), noch hinsichtlich Internalisierung ($\chi^2(1) = 1.00, p = .32$) zeigten sich signifikante Unterschiede in Abhängigkeit vom Auszahlungsmodus. Tabelle 23 illustriert die Verteilung der Häufigkeiten hinsichtlich Abbruch und Internalisierung je nach linearer oder exponentieller Auszahlungsmatrix. In die Analyse der Abbruchhäufigkeiten gingen alle 71 Versuchspersonen ein, für die Berechnung der Internalisierungen konnten nur 64 Versuchspersonen herangezogen werden, da bei sieben Versuchspersonen das Experiment schon zuvor aufgrund von Ungehorsam beendet werden musste.

	Abbruch	kein Abbruch		Internal.	keine Internal.
linear	3	31	linear	15	17
exponentiell	5	32	exponentiell	19	13

Tabelle 23: Verteilung der Häufigkeiten von Abbruch und Internalisierung je nach Auszahlungsmodus

7.2.6 Hypothese 6

H6: Bei Vorliegen eines Compliance-Vertrages ist der Gehorsam signifikant geringer als ohne Compliance-Vertrag.

Analog zu Hypothese 5 wurde auch hier der Effekt eines Compliance-Vertrags auf alle drei Variablen des Gehorsams untersucht.

Für die *Proteststärke* wurde der Effekt des Compliance-Vertrags mittels t-Test für unabhängige Stichproben untersucht. Tabelle 24 zeigt den mittleren Protest über das Experiment jeweils für die lineare und die exponentielle Auszahlungsmatrix.

	mit Vertrag	ohne Vertrag
Protest gesamt	6,51 (s= 3.18)	6,03 (s= 3.13)

Tabelle 24: mittlere Proteststärke (Standardabweichungen in Klammern) bei Vorliegen oder Fehlen eines Compliance-Vertrags

Der t-Test führte zu keinem signifikanten Ergebnis ($t(69) = -.65$, $p = .52$). Hinsichtlich der Proteststärke bewirkte das Vorliegen bzw. die Abwesenheit eines Compliance-Vertrags keinen signifikant unterschiedlichen Effekt.

Für die Untersuchung hinsichtlich der Wirkung des Compliance-Vertrags auf *Abbruch* und *Internalisierung* wurden Chi-Quadrat-Tests verwendet.

Weder hinsichtlich des Abbruchs ($\chi^2(1) = .00$, $p = .97$), noch hinsichtlich Internalisierung ($\chi^2(1) = .07$, $p = .79$) konnten signifikante Unterschiede in Abhängigkeit vom Vorliegen eines Compliance-Vertrags oder dessen Abwesenheit gefunden werden.

Tabelle 25 illustriert die Verteilung der Häufigkeiten hinsichtlich Abbruch und Internalisierung je nach Vorliegen oder Abwesenheit eines Compliance-Vertrags. In die Analyse der Abbruchhäufigkeiten gingen alle 71 Versuchspersonen ein, für die Berechnung der Internalisierungen konnten nur 64 Versuchspersonen herangezogen werden, da bei sieben Versuchspersonen das Experiment schon zuvor aufgrund von Ungehorsam beendet werden musste.

	Abbruch	kein Abbruch
Vertrag	4	31
kein Vertrag	4	32

	Internal.	keine Internal.
Vertrag	17	14
kein Vertrag	17	16

Tabelle 25: Verteilung der Häufigkeiten von Abbruch und Internalisierung in Abhängigkeit vom Vorliegen oder der Abwesenheit eines Compliance-Vertrags

7.2.7 Hypothese 7

H7: Es gibt eine Interaktion von Auszahlungsmodus und Vorliegen eines Compliance-Vertrags hinsichtlich des gezeigten Gehorsams.

Diese Fragestellung wurde für die *Proteststärke* mittels zweifaktorieller ANOVA beantwortet. Als Faktoren dienten die Variablen „Auszahlungsmodus“ mit den beiden Ausprägungen „linear“ und „exponentiell“ sowie das „Vorliegen des Compliance-Vertrags“ mit den beiden Ausprägungen „vorhanden“ und „nicht vorhanden“. Als abhängige Variable wurde die Proteststärke verwendet. In Tabelle 26 sind die mittleren Protestwerte für die jeweiligen Versuchsbedingungen angegeben.

	mit Vertrag	ohne Vertrag
lineare Auszahlung	6,06 (s= 4.02)	5,76 (s= 3,25)
exponentielle Auszahlung	6,94 (s= 2.15)	6,26 (s= 3.09)

Tabelle 26: Mittelwerte der Proteststärke in den verschiedenen Versuchsbedingungen (Standardabweichungen in Klammern), getrennt nach linear/exponentiell und Vertrag/kein Vertrag

Es ergab sich kein signifikanter Effekt der verschiedenen Faktoren ($F(3) = .44$, $p = .73$). Keiner der beiden Haupteffekte wurde signifikant, woraus auch kein signifikanter Interaktionseffekt resultieren konnte.

Hinsichtlich des *Abbruchs* wurde die Frage nach einer Interaktion der Versuchsbedingungen mittels Chi-Quadrat-Test beantwortet. Tabelle 27 zeigt die Verteilungen von Abbruch und keinem Abbruch auf die verschiedenen Versuchsbedingungen, es resultierte kein signifikanter Unterschied ($\chi^2(3) = .89$, $p = .83$). Da die Besetzungszahlen der Felder für einen Chi-Quadrat-Test größer als 5 sein sollte, konnte alleine aufgrund dieser Tatsache kein signifikantes Ergebnis errechnet werden.

	Abbruch	kein Abbruch
lineare Auszahlung, ohne Vertrag	1	16
exponentielle Auszahlung, ohne Vertrag	3	16
lineare Auszahlung, mit Vertrag	2	15
exponentielle Auszahlung, mit Vertrag	2	16

Tabelle 27: Verteilung der Abbrüche und Nicht-Abbrüche auf die vier Versuchsbedingungen

Auch für die *Internalisierung* wurde ein Chi-Quadrat-Test durchgeführt, der ebenso kein signifikantes Ergebnis hervorbrachte ($\chi^2(3) = 1.13$, $p = .77$). Die Verteilungen von Internalisierung und Nicht-Internalisierung auf die Bedingungen sind in Tabelle 28 dargestellt.

	Internalisierung	keine Internalisierung
lineare Auszahlung, ohne Vertrag	8	9
exponentielle Auszahlung, ohne Vertrag	9	7
lineare Auszahlung, mit Vertrag	7	8
exponentielle Auszahlung, mit Vertrag	10	6

Tabelle 28: Verteilung der Internalisierung vs. Nicht-Internalisierung auf die vier Versuchsbedingungen

7.2.8 Hypothese 8

H8: Die Befindlichkeit nach dem Experiment ist bei jenen Teilnehmern, die einen Compliance-Vertrag unterzeichnet hatten, signifikant schlechter als bei den Teilnehmern, denen kein Vertrag vorgelegt worden war.

Tabelle 29 zeigt die mittlere Befindlichkeit nach dem Experiment bei jenen Teilnehmern in Abhängigkeit vom Vorliegen eines Compliance-Vertrags, wobei höhere Werte für eine bessere Befindlichkeit stehen.

	mit Vertrag	ohne Vertrag
Befindlichkeit danach	4,60 (s= .80)	5,03 (s= 1.16)

Tabelle 29: Mittlere Befindlichkeit nach dem Experiment (Standardabweichungen in Klammern) getrennt nach Vertrag - kein Vertrag

Es wurde ein t-Test bei unabhängigen Stichproben durchgeführt. Es ergab sich kein signifikantes Ergebnis ($t(68) = 1.77$, $p = .08$), allerdings deutete es tendenziell in die Richtung, dass Personen, die zuvor einen Vertrag unterzeichnet hatten, sich nach Ende des Experiments schlechter fühlten als jene, denen kein Vertrag vorgelegt wurde.

7.2.9 Hypothese 9

H9: Je stärker der Protest während des Experiments war, umso zufriedener fühlt sich die Versuchsperson nach dem Experiment.

Es ergab sich eine nicht signifikante Pearson-Korrelation von $r = -.16$ zwischen dem Protest während des Experiments und der Befindlichkeit nach Beendigung des Experiments, wodurch von keinem linearen Zusammenhang der beiden Variablen ausgegangen werden kann. Das Streudiagramm der beiden Variablen in Abbildung 12 verdeutlicht dieses Ergebnis.

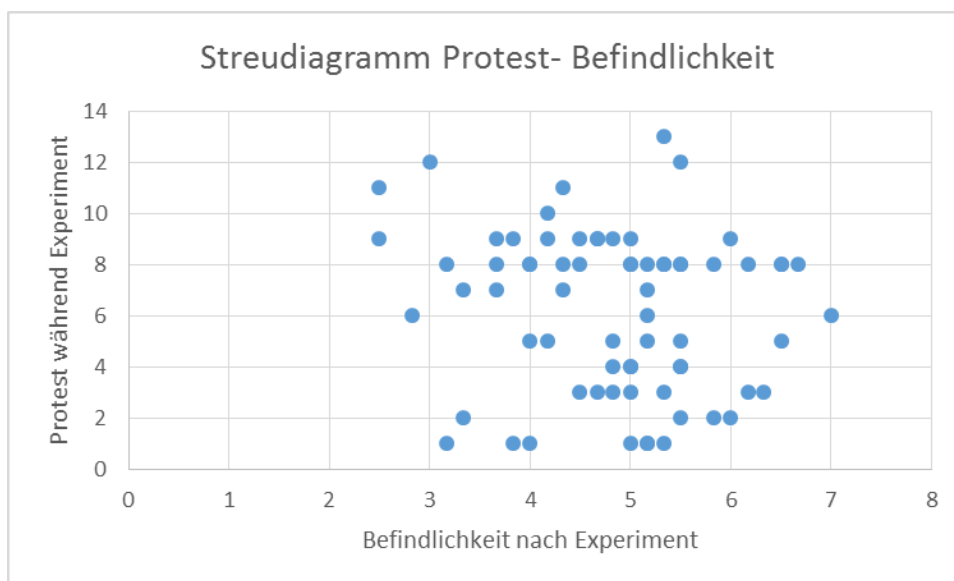


Abbildung 12: Streudiagramm der Variablen „Protest während“ und „Befinden nach dem Experiment“

7.2.10 Hypothese 10

H10: Versuchspersonen, bei denen das Experiment aufgrund von Ungehorsam beendet wird, fühlen sich nach dem Experiment wohler als jene, die sich gehorsam verhalten hatten.

Die durchschnittliche Befindlichkeit nach dem Experiment, in Abhängigkeit davon, ob es zu einem Abbruch des Experiments aufgrund von Ungehorsam kam oder nicht, ist in Tabelle 30 dargestellt (höhere Werte stehen für eine bessere Befindlichkeit).

	Abbruch	kein Abbruch
Befindlichkeit danach	4,60 (s= .93)	4,85 (s= 1.03)

Tabelle 30: Mittlere Befindlichkeit nach dem Experiment (Standardabweichungen in Klammern) getrennt nach Abbruch - kein Abbruch

Ein t-Test bei unabhängigen Stichproben führte zu keinem signifikanten Ergebnis ($t(68) = .64$, $p = .53$). Es konnte keine unterschiedliche Befindlichkeit nach dem Experiment bei Versuchspersonen, bei denen es aufgrund von Ungehorsam zu einem Abbruch kam bzw. nicht kam, gefunden werden.

7.2.11 Hypothese 11

H11: Versuchspersonen, die die Anordnungen des Versuchsleiters internalisierten, fühlen sich nach dem Experiment wohler als jene, die die Anordnungen nicht internalisierten.

Tabelle 31 zeigt die Mittelwerte in der Befindlichkeit nach dem Experiment in der Gruppe der Versuchspersonen, die die Anweisungen des Versuchsleiters internalisierte, und in der Gruppe, die sie nicht internalisierte. Ein t-Test für unabhängige Stichproben zeigte keinen signifikanten Unterschied zwischen den beiden Gruppen ($t(61) = 1.12$, $p = .27$).

	internalisiert	nicht internalisiert
Befindlichkeit danach	4,96 (s= .95)	4,67 (s= 1.14)

Tabelle 31: Mittlere Befindlichkeit nach dem Experiment (Standardabweichungen in Klammern) getrennt nach Internalisierung - keine Internalisierung

7.2.12 Hypothese 12

H12: Je nach Ausprägung auf den Persönlichkeitsvariablen fällt der Gehorsam (Protest, Abbruch und Internalisierung) unterschiedlich hoch aus.

Um diese Fragestellung zu beantworten, wurden für die *Proteststärke* Pearson-Korrelationen mit den jeweiligen Scores der einzelnen Persönlichkeitsvariablen berechnet. Die Ergebnisse der Korrelationsanalysen zeigt Tabelle 32.

	Proteststärke
Neurotizismus (Big Five)	.13
Extraversion (Big Five)	-.13
Gewissenhaftigkeit (Big Five)	-.30*
Verträglichkeit (Big Five)	-.11
Offenheit (Big Five)	.06
Schuldxternalisierung (Psychopathie)	.20
Rebellische Risikofreude (Psychopathie)	-.05
Sozialer Einfluss (Psychopathie)	-.14
Kaltherzigkeit (Psychopathie)	.02
Machiavellistischer Egoismus (Psychopathie)	-.13
Autoritäre Unterwürfigkeit und Aggression (RWA)	-.32**
Konservativismus (RWA)	-.15
Right-Wing-Autoritarismus gesamt	-.30*
Soziale Dominanzorientierung	-.11
Dispositioneller Neid	-.06
Glaube an gerechte Welt	-.31**
Gerechtigkeitszentralität	-.24*

Tabelle 32: Ergebnisse der Pearson-Korrelationen zwischen den Scores der Persönlichkeitsvariablen und der Proteststärke im Experiment (mit * gekennzeichnete Korrelationen sind signifikant auf .05-Niveau, mit ** gekennzeichnete auf .01-Niveau; bei Subskalen ist in Klammern die Zugehörigkeit zum jeweils übergeordneten Instrument angegeben)

Es zeigten sich vier signifikante, negative Korrelationen der Proteststärke im Experiment mit Persönlichkeitsvariablen. Dies waren die Big Five-Subskala „Gewissenhaftigkeit“, die Skala „Autoritäre Unterwürfigkeit und Aggression“ des RWA, der „Glaube an die gerechte Welt“ sowie die „Gerechtigkeitszentralität“. In allen vier Fällen handelte es sich um Korrelationen von geringer Stärke. Je höher die entsprechende Variable ausgeprägt war, umso weniger wurde protestiert.

Für *Abbruch* und *Internalisierung* wurden Mediansplits für die Gesamtscores jeder Persönlichkeitsvariable vollzogen, um danach mittels Chi-Quadrat-Test zu analysieren, ob sich Personen mit hoher und niedriger Ausprägung hinsichtlich Abbruch oder Internalisierung signifikant voneinander unterscheiden. Die Ergebnisse dieser Analysen sind in Tabelle 33 dargestellt.

	Abbruch	Internalisierung
Neurotizismus	$\chi^2(1) = .21, p = .65$	$\chi^2(1) = .09, p = .77$
Extraversion	$\chi^2(1) = .93, p = .34$	$\chi^2(1) = .04, p = .84$
Gewissenhaftigkeit	$\chi^2(1) = 7.40, p = .01^*$	$\chi^2(1) = 1.00, p = .32$
Verträglichkeit	$\chi^2(1) = .05, p = .83$	$\chi^2(1) = 5.34, p = .02^*$
Offenheit	$\chi^2(1) = 1.89, p = .17$	$\chi^2(1) = 1.00, p = .32$
Schuldexternalisierung	$\chi^2(1) = .63, p = .43$	$\chi^2(1) = .22, p = .64$
Rebellische Risikofreude	$\chi^2(1) = .00, p = .97$	$\chi^2(1) = .00, p = 1.00$
Sozialer Einfluss	$\chi^2(1) = .39, p = .53$	$\chi^2(1) = 1.00, p = .32$
Kaltherzigkeit	$\chi^2(1) = .39, p = .53$	$\chi^2(1) = .25, p = .62$
Machiavellistischer Egoismus	$\chi^2(1) = .09, p = .77$	$\chi^2(1) = .20, p = .66$
Autoritäre Unterwürfigkeit u. Aggress.	$\chi^2(1) = .29, p = .59$	$\chi^2(1) = 1.07, p = .30$
Konservatismus	$\chi^2(1) = .00, p = .97$	$\chi^2(1) = 1.00, p = .32$
Right-Wing-Autoritarismus ges.	$\chi^2(1) = .63, p = .43$	$\chi^2(1) = 1.53, p = .22$
Soziale Dominanzorientierung	$\chi^2(1) = 2.13, p = .15$	$\chi^2(1) = .59, p = .44$
Dispositioneller Neid	$\chi^2(1) = 3.26, p = .07$	$\chi^2(1) = .03, p = .86$
Glaube an gerechte Welt	$\chi^2(1) = .39, p = .53$	$\chi^2(1) = 3.13, p = .08$
Gerechtigkeitszentralität	$\chi^2(1) = .09, p = .77$	$\chi^2(1) = .50, p = .48$

Tabelle 33: Ergebnisse der Chi-Quadrat-Tests für die am Median geteilten Persönlichkeitsvariablen hinsichtlich Abbruch und Internalisierung im Experiment (Signifikante Werte mit * gekennzeichnet)

Es zeigten sich signifikante Unterschiede zwischen Personen mit hoher und geringer Ausprägung auf der Persönlichkeitsvariable „Gewissenhaftigkeit“ in Hinblick auf den Abbruch im Experiment sowie zwischen Personen mit hoher und niedriger berichteter „Verträglichkeit“ hinsichtlich der Internalisierung der Anweisungen des Versuchsleiters in dessen Abwesenheit. Für den dispositionellen Neid hinsichtlich Abbruch und den „Glauben an die gerechte Welt“ für Internalisierung resultierten Effekte, die zwar keine Signifikanz erreichten, aber eine entsprechende Tendenz erkennen ließen.

7.2.13 Hypothese 13

H13: Die Kombination der Persönlichkeitsvariablen kann die Proteststärke der Versuchspersonen im Experiment vorhersagen.

Zur Beantwortung dieser Fragestellung wurde eine multiple lineare Regression berechnet, in welche als unabhängige Variablen alle Persönlichkeitsvariablen (Neurotizismus, Extraversion, Gewissenhaftigkeit, Verträglichkeit, Offenheit, Schuldexternalisierung, Rebellenische Risikofreude, Sozialer Einfluss, Kältherzigkeit, Machiavellistischer Egoismus, Autoritäre Unterwürfigkeit und Aggression, Konservativismus, Social Dominance Orientation, dispositioneller Neid, Glaube an gerechte Welt, Gerechtigkeitszentralität) und als Prädiktorvariable die Proteststärke eingingen.

Für das Modell ergab sich ein Bestimmtheitsmaß von $r^2 = .34$. Die standardisierten Beta-Koeffizienten inklusive Signifikanzen sind in Tabelle 34 dargestellt.

	Beta-Koeffizient	Signifikanz
Neurotizismus	.10	$p = .60$
Extraversion	-.02	$p = .90$
Gewissenhaftigkeit	-.09	$p = .58$
Verträglichkeit	-.09	$p = .68$
Offenheit	.23	$p = .14$
Schuldexternalisierung	.29	$p = .05$
Rebellische Risikofreude	-.20	$p = .28$
Sozialer Einfluss	-.08	$p = .64$
Kältherzigkeit	-.02	$p = .94$
Machiavellistischer Egoismus	-.12	$p = .51$
Autoritäre Unterwürfigkeit u. Aggress.	-.26	$p = .09$
Konservativismus	-.05	$p = .77$
Soziale Dominanzorientierung	-.03	$p = .87$
Dispositioneller Neid	-.03	$p = .85$
Glaube an gerechte Welt	-.17	$p = .19$
Gerechtigkeitszentralität	-.16	$p = .34$

Tabelle 34: Standardisierte Beta-Koeffizienten inklusive Signifikanzen aus der multiplen Regression

Einzig der Beta-Koeffizient für die Subskala Schuldexternalisierung aus dem Psychopathic Personality Inventory erwies sich als signifikant, die Subskala Autoritäre Unterwürfigkeit und Aggression des RWA zeigte eine leichte Tendenz in diese Richtung. Keine der anderen Persönlichkeitsvariablen erwies sich als signifikanter Prädiktor für die Proteststärke.

7.2.14 Hypothese 14

H14: Personen mit Präventionsfokus protestieren häufiger, brechen das Experiment öfter ab und internalisieren weniger als jene mit Promotionsfokus.

In Hinblick auf die Proteststärke wurde ein t-Test für unabhängige Stichproben durchgeführt, die beiden Gruppen bildeten jene Versuchspersonen, die überwiegend einen Präventions- bzw. Promotionsfokus in den Fragebögen vor dem Experiment berichtet hatten. Es resultierte kein signifikanter Effekt ($t(68)=1.48$, $p = .14$) für die verschiedenen Foki. Tabelle 35 zeigt den durchschnittlichen Protest für Versuchspersonen im Präventions- und Promotionsfokus.

	Prävention	Promotion
Protest gesamt	6,75 (s= 2.98)	5,65 (s= 3,24)

Tabelle 35: Mittelwerte des Gesamtprotests (Standardabweichungen in Klammern) - getrennt nach Präventions- und Promotionsfokus

Für *Abbruch* und *Internalisierung* wurden Chi-Quadrat-Tests bezüglich des vorliegenden Fokus durchgeführt. Weder für den Abbruch ($\chi^2(1) = 2.00$, $p = .16$), noch für die Internalisierung ($\chi^2(1) = .36$, $p = .55$) konnten signifikante Effekte gefunden werden. Das Überwiegen eines Promotions- oder Präventions-Fokus hatte keinen Einfluss auf alle drei Gehorsamsvariablen im Experiment. Tabelle 36 zeigt die Verteilungen für die beiden Foki hinsichtlich Abbruch und Internalisierung.

	Abbruch	kein Abbruch
Prävention	6	30
Promotion	2	32

	Internal.	keine Internal.
Prävention	15	15
Promotion	19	14

Tabelle 36: Verteilung der Häufigkeiten von Abbruch und Internalisierung in Abhängigkeit vom Überwiegen des Präventions- oder Promotionsfokus

7.2.15 Hypothese 15

H15: Personen mit Präventionsfokus fühlen sich nach dem Ende des Experiments unwohler als jene mit Promotionsfokus.

Zur Beantwortung dieser Fragestellung wurde ein t-Test für unabhängige Stichproben durchgeführt. Tabelle 37 illustriert die mittlere Befindlichkeit nach dem Experiment in Abhängigkeit vom Überwiegen eines Präventions- oder Promotionsfokus (höhere Werte stehen für besseres Befinden).

	Prävention	Promotion
Befindlichkeit danach	4,56 (s= 1.05)	5,10 (s= .92)

Tabelle 37: durchschnittl. Befindlichkeit nach Experiment (Standardabweichungen in Klammern) - getrennt nach Prävention- und Promotion

Der t-Test für unabhängige Stichproben brachte ein signifikantes Ergebnis hervor ($t(68) = -2.27$, $p = .03$): Personen, bei denen der Promotionsfokus überwog, fühlten sich nach dem Experiment signifikant besser als Personen, die stärker zum Präventionsfokus tendierten.

7.2.16 Hypothese 16

H16: Die Gesamtscores des eigens erstellten Fragebogens zum Gehorsam in sozialen Situationen korrelieren mit dem Gehorsam einer Person im Experiment. Besonders die Items, die die gleiche Situation wie jene im Experiment beschreiben, ermöglichen eine gute Prädiktion des Verhaltens im Experiment.

Um die Vorhersagekraft des Fragebogens für das Verhalten im Experiment zu überprüfen, wurde zunächst der Zusammenhang der *Proteststärke* zu den Scores der einzelnen Subskalen des Gehorsamkeitsfragebogens ermittelt, wie in Tabelle 38 abgebildet.

	Subskala A	Subskala B	Subskala D	Subskala E
Proteststärke	-.02	-.04	-.20	.00

Tabelle 38: Pearson-Korrelationen der Gesamtscores der Subskalen A, B, D und E mit Proteststärke

Die Korrelationen mit der Proteststärke gingen für die einzelnen Subskalen gegen Null und waren nicht signifikant. Es konnte kein Zusammenhang zwischen der Proteststärke im Experiment und den Scores der Subskalen des Fragebogens gefunden werden.

Für die Vorhersage des *Abbruchs* wurden t-Tests für unabhängige Stichproben berechnet. Die Mittelwerte der einzelnen Subskalen, getrennt für Abbruch und kein Abbruch, finden sich mit den entsprechenden Testwerten und zugehörigen Signifikanzen in Tabelle 39.

	Abbruch	kein Abbruch	t-Test inkl. Signifikanz
Subskala A (Öffentl. Raum)	2,42 (s= .40)	2,94 (s= .58)	$t(68) = 2.49, p = .02$
Subskala B (Verkehr)	3,31 (s= .75)	3,28 (s= .75)	$t(68) = -.11, p = .92$
Subskala D (Geld)	4,00 (s= .53)	4,18 (s= .86)	$t(68) = .57, p = .57$
Subskala E (Vorgesetzte)	2,63 (s= .53)	3,49 (s= .84)	$t(68) = 2.85, p = .01$

Tabelle 39: mittlere Gesamtscores der Subskalen (Standardabweichungen in Klammern), in Abhängigkeit von Abbruch / kein Abbruch samt zugehörigen t-Tests (hohe Werte stehen für hohe Ausprägungen von Gehorsam im Fragebogen)

Sowohl Subskala A (Verhalten im öffentlichen Raum) als auch Subskala E (Verhalten gegenüber Vorgesetzten) konnte den Abbruch im Experiment signifikant vorhersagen. Bei Personen mit hohen Gehorsamkeitswerten im Test kam es signifikant seltener zu Abbrüchen des Experiments aufgrund von Ungehorsam.

Analog wurden auch für die Vorhersage der *Internalisierung* t-Tests für unabhängige Stichproben durchgeführt. Tabelle 40 zeigt die Mittelwerte im Fragebogen getrennt für Versuchspersonen, die internalisierten und jene, die nicht internalisierten. Auch die Ergebnisse der t-Tests und deren Signifikanzen sind der Tabelle zu entnehmen.

	Internalisierung	keine Internalisierung	t-Test inkl. Signifikanz
Subskala A (Öffentl. Raum)	2,95 (s= .57)	2,92 (s= .57)	$t(61) = .18, p = .86$
Subskala B (Verkehr)	3,25 (s= .79)	3,29 (s= .71)	$t(61) = -.23, p = .82$
Subskala D (Geld)	4,32 (s= .64)	3,97 (s= 1.05)	$t(61) = 1.67, p = .10$
Subskala E (Vorgesetzte)	3,62 (s= .89)	3,33 (s= .75)	$t(61) = 1.39, p = .17$

Tabelle 40: mittlere Gesamtscores der Subskalen (Standardabweichungen in Klammern), in Abhängigkeit von Internalisierung / keine Internalisierung samt zugehörigen t-Tests (hohe Werte stehen für hohe Ausprägungen von Gehorsam im Fragebogen)

Anders als beim Abbruch zeigte sich hier kein einziger signifikanter Unterschied zwischen den einzelnen Subskalen hinsichtlich der Internalisierung der Anweisungen des Versuchsleiters.

8. Diskussion

In der vorliegenden Studie wurde ein neues Gehorsamkeitsparadigma vorgestellt, das verwendet wurde, um - fast fünfzig Jahre nach der Durchführung der Milgram-Experimente, zu Beginn des 21. Jahrhunderts - sich der differenzierten und systematischen, empirischen Erforschung des Gehorsams gegenüber Autorität erneut zuzuwenden.

Die Verwendung des Paradigmas der ungerechtfertigten Belohnungen, zu deren Aushändigung eine Autoritätsperson anleitet, erlaubt einerseits, die ethischen Schwierigkeiten zu umgehen, die mit der (scheinbaren) Erteilung von Bestrafungen in den bisherigen Forschungen zum Gehorsam einhergehen, darüber hinaus ermöglicht sie aber auch eine Übertragung der Situation auf den wirtschaftlich-monetären Kontext, um Phänomene wie Korruption und Wirtschaftsverbrechen im Allgemeinen zu modellieren.

Die Vergabe von unverdienten Belohnungen, zu der die Versuchspersonen aufgefordert wurden und die den ursprünglichen Instruktionen widersprach, erzeugte einen Gewissenskonflikt, der ähnlich war wie in Milgrams (1963, 2001) Untersuchungen, allerdings von einer weitaus geringeren Intensität.

Es war ein Anliegen der vorliegenden Untersuchung, den Gehorsam der Versuchspersonen in der Experimentalsituation differenzierter zu erfassen, als dies in früheren Studien oft der Fall war. So wurden etwa bei Milgram (1963, 2001) oder Meeus und Raaijmakers (1986) nur die Abbruchpunkte im Verlauf des Experiments erfasst und für die weiteren Analysen benutzt. Burger (2009) bezog auch die Proteste der Versuchspersonen mit ein und analysierte, wann diese zum ersten Mal geäußert wurden.

Für die vorliegende Untersuchung wurden drei verschiedene Gehorsamsmaße verwendet: die Proteststärke, die darüber Aufschluss gab, wie stark eine Versuchsperson im Laufe des Experiments protestierte, die Abbrüche des Experiments aufgrund von wiederholtem Ungehorsam sowie die Internalisierung der Anweisungen des Versuchsleiters in dessen Abwesenheit.

Die Ergebnisse zeigten, dass diese drei Maße, auch wenn sie voneinander abhängen, wie etwa Protest und Abbruch, da fünfmaliger Protest bei der selben Aufgabe stets einen Abbruch des Experiments zufolge hatte, nicht stark korrelierten. Lediglich für Proteststärke und Internalisierung ergab sich ein substantieller Zusammenhang.

Die Proteststärke und der Abbruch waren jeweils in der ersten Phase des Experiments stärker und nahmen im Verlauf rapide ab. Eine Internalisierung der Anweisungen des Versuchsleiters und die Ausführung seiner Anordnungen wurde in etwa bei der Hälfte aller Versuchspersonen beobachtet. Die Vermutung, dass die Proteststärke aufgrund der

differenzierteren Erfassung eine sensitivere Prädiktorvariable darstelle als Abbruch und Internalisierung, konnte anhand der Daten nicht bestätigt werden.

Die Gehorsamsrate von 88,7% in der vorliegenden Untersuchung (bei 11,3% der Versuchspersonen kam es zu einem Abbruch) liegt ähnlich hoch wie jene von Meeus und Raaijmakers (1986), die in ihrer Baseline-Bedingung eine Rate von 91,7% gehorsamen Versuchspersonen identifizieren konnten. Damit liegt der gefundene Gehorsam über den Raten von Milgrams (2001) „Experiment 2“ von 62,5%, der ersten Versuchsbedingung von Slater et al. (2006) mit 73,9% oder Burgers (2009) erster Versuchsbedingung mit 70% gehorsamen Versuchspersonen. Obwohl aufgrund der starken Verschiedenheit der jeweiligen Versuchsanordnungen keine direkte Vergleichbarkeit gegeben ist, ist ersichtlich, dass die gefundene Gehorsamsrate in der vorliegenden Untersuchung mindestens ebenso groß ist, wie in vorangegangenen Studien und keinesweg von einer Rückläufigkeit der Raten über die Zeit ausgegangen werden kann. Die im vorliegenden Experiment gefundene Gehorsamsrate scheint die Beobachtung von Blass (1999) zu stützen, dass keine drastischen Veränderungen im Gehorsam über die Zeit zu finden sind.

Die Ähnlichkeit des Ergebnisses zu jenem von Meeus und Raaijmakers (1986) legt die Vermutung nahe, dass die den Versuchspersonen in der vorliegenden Studie abverlangte Aufgabe einen ähnlich administrativ-gehorsamen Charakter hatte, bei welcher eine gewisse Distanz zum „Opfer“ der Konsequenzen der eigenen Handlungen vorlag sowie keine direkte schädigend-aggressive Vorgehensweise abverlangt wurde. Dementsprechend resultierte auch ein weit weniger emotionaler Konflikt für die Versuchspersonen aus der Anordnung.

Die von Milgram (2001) beschriebene, über Sozialisation erworbene Gehorsamsneigung, sich bereitwillig Autoritäten zu unterwerfen, zeichnete sich in der vorliegenden Untersuchung stark ab. Der Versuchsleiter wurde als legitimierte Autorität akzeptiert, von keiner einzigen Versuchsperson wurde hinterfragt, wer der Versuchsleiter eigentlich sei oder wie er zu seiner Funktion kam.

Genau genommen konnten bei der vorliegenden Untersuchung drei Arten von Gehorsam und Ungehorsam beobachtet werden, nämlich Versuchspersonen, die

- 1) abbrechen (nicht gehorsam, keine Einstellungsänderung)
- 2) nicht abbrechen und nicht internalisierten (gehorsam, keine Einstellungsänderung)
- 3) nicht abbrechen und internalisierten (gehorsam, Einstellungsänderung)

Nur die Versuchspersonen der dritten Gruppe (kein Abbruch und Internalisierung der Anweisungen) entsprechen dem von Milgram (2001) als „Agens-Zustand“ bezeichneten Reaktionsmuster, bei welchem sie sich als Werkzeug einer Autorität erleben und deren Anweisungen bereitwillig und ohne Hemmungen ausführen sollten. Die Ergebnisse der

vorliegenden Untersuchung stellen die Annahme dieses Zustands in Frage, da sich zeigte, dass bei weitem nicht alle Versuchspersonen in einen derartigen Zustand versetzt wurden und selbst die Versuchspersonen, die nach außen hin gehorsam handelten, sich in Abwesenheit des Versuchsleiters nicht an dessen Vorgaben hielten. Möglicherweise ist das Auftreten eines solchen speziellen psychischen Zustandes auch an die Drastik des jeweiligen Versuchsaufbaus mit der damit einhergehenden Notwendigkeit der Reduktion von Dissonanzen von Seiten der Versuchsperson gebunden und generalisiert nicht auf Versuchsanordnungen, die zu weniger intensiven emotionalen Konflikten führen.

Burger (2009) konnte zeigen, dass ungehorsame Personen (bei denen das Experiment in weiterer Folge abgebrochen wird) schon früher im Verlauf des Experiments erste Proteste äußern als gehorsame. Dem kann durch die vorliegende Untersuchung hinzugefügt werden, dass Versuchspersonen, die stärker protestieren, die Anweisungen des Versuchsleiters auch signifikant weniger internalisieren.

Bisherige Forschungsbemühungen arbeiteten ausschließlich mit linear ansteigenden Forderungen seitens der Autoritätsperson. Burger (2009) erwähnt den graduellen Anstieg der Forderungen als einen der Gründe für den Gehorsam in Milgrams (1963, 2001) Experimenten. In der vorliegenden Studie wurden neben linearen auch exponentielle Anstiege realisiert und miteinander verglichen. Es zeigte sich kein signifikanter Unterschied zwischen den beiden Auszahlungsmodi des vorliegenden Experiments, was darauf hindeutet, dass exponentielle Forderungen - eine gewisse Lernphase zum Einüben der gehorsamen Reaktionen vorausgesetzt - genauso geeignet sind, Gehorsamkeit seitens der Versuchspersonen hervorzubringen und aufrechtzuerhalten. Ein gewisser Stetigkeits- und Wiederholungscharakter scheint schon auszureichen, um gehorsames Verhalten zu erzeugen. Kontinuierliche lineare Anstiege, wie sie bisher verwendet wurden (Milgram, 1963, 2001; Meeus & Raaijmakers, 1986; Burger, 2009) scheinen nicht notwendig zu sein.

Ein Vergleich mit Tabelle 4 in Abschnitt 6.4 zeigt, dass anstatt der kleinen, graduellen Anstiege beim linearen Auszahlungsmodus durchaus auch größere „Sprünge“ hinsichtlich der Forderungen der Autoritätsperson möglich sind, ohne in signifikanten Unterschieden im Gehorsam der Versuchspersonen zu resultieren.

Eine weitere Kontextvariable, die in der vorliegenden Untersuchung variiert wurde, war das Vorliegen (oder Nicht-Vorliegen) eines Compliance-Vertrages, welcher durch die Unterschrift der Versuchspersonen die Übernahme einer größeren Verantwortung für das eigene Handeln zur Folge haben sollte. Es zeigte sich allerdings kein signifikanter Effekt eines solchen Vertrages hinsichtlich Proteststärke, Abbruch und Internalisierung. Dieses Ergebnis kann dahingehend interpretiert werden, dass das Ausmaß an erlebter Verpflichtung in der unmittelbaren Situation des Experiments dem Versuchsleiter gegenüber eine stärkere Gewichtung hatte als der unterzeichnete Vertrag. Die mündlichen Anweisungen des

Versuchsleiters, auf die sich die Versuchspersonen scheinbar verließen, schienen die vertraglichen Vereinbarungen außer Kraft zu setzen.

Dies scheint in Einklang mit der Beobachtung Milgrams (2001) zu stehen, dass in Situationen, in denen man mit Autorität konfrontiert ist, die Verantwortung für die Konsequenzen der eigenen Handlungen absinkt, zugunsten eines starken Verantwortungsgefühls, das man gegenüber der Autorität empfindet.

Auch in Milgrams „Experiment 9“ (2001) wurde ein scheinbarer „Vertrag“ zwischen Versuchsleiter und „Schüler“ geschlossen, dass der „Schüler“ jederzeit das Experiment beenden dürfte. Anders als in der vorliegenden Untersuchung handelte es sich aber nur um eine mündliche Übereinkunft, die darüber hinaus nur eine schwache Verhaltensdeterminante für den Gehorsam der eigentlichen Versuchsperson darstellte.

Allerdings konnte für das Vorliegen eines Vertrages eine Auswirkung auf die Befindlichkeit nach dem Experiment, erhoben durch Selbsteinschätzung der Versuchspersonen, gefunden werden, das aufgrund der Stichprobengröße knapp die Signifikanz verfehlte: Wer zuvor einen Vertrag unterzeichnet hatte, fühlte sich nach Beendigung des Experiments schlechter und belasteter als jemand, dem kein Vertrag vorgelegt worden war.

Milgram (2001) berichtete, dass Versuchspersonen, die protestiert hatten, sich nach dem Experiment besser und weniger angespannt fühlten, als jene, die sich gehorsam verhalten hatten. Im vorliegenden Experiment ließ sich allerdings kein Zusammenhang zwischen der Proteststärke während des Experiments und der Befindlichkeit nach dem Experiment finden. Auch für den Abbruch des Experiments und die Internalisierungen der Anordnungen des Versuchsleiters resultierten keine signifikanten Unterschiede hinsichtlich der Befindlichkeit nachdem das Experiment beendet worden war. Dies spricht einmal mehr dafür, dass die emotionale Involvierung in den Konflikt, welcher in der vorliegenden Untersuchung erzeugt worden war, bei weitem nicht die Intensität erreichte und die Belastung zur Folge hatte, wie es in den Anordnungen bei von Milgram der Fall war.

Die Frage, welche Persönlichkeitsvariablen eine Rolle für gehorsames und ungehorsames Verhalten gegenüber Autorität spielen und wie groß ihr Gewicht in Relation zu situativen Faktoren ist, sorgt seit Jahrzehnten für kontroverielle Diskussionen (Milgram, 2001; Blass, 1991; Benjamin & Simpson, 2009). Blass (1991) sprach sich dafür aus, dass bislang die Bedeutung von Persönlichkeitsvariablen in Gehorsamssituation unterschätzt wurde, während von Milgram die Ansicht vertreten wurde, das Gehorsam primär der Situation entspringt, in der er Personen abverlangt wird. In den bisherigen Studien gab es meistens nur uneinheitliche und schwer interpretierbare Ergebnisse für den Einfluss von Persönlichkeitsvariablen, sofern diese sich überhaupt als relevant erwiesen. Die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung zeigten geringe Korrelationen für die Subskala

„Gewissenhaftigkeit“ des Big Five, die Subskala „Autoritäre Aggression und Unterwürfigkeit“ des RWA, den „Glauben an die gerechte Welt“ sowie die „Gerechtigkeitszentralität“ mit der im Experiment gezeigten Proteststärke.

Für die Ausprägung Gewissenhaftigkeit gab sich darüber hinaus ein signifikanter Unterschied hinsichtlich des Protests: Wer sich selbst als hoch gewissenhaft beschrieb, brach das Experiment seltener ab. Hinsichtlich der Verträglichkeit zeigte sich ein ähnlicher Effekt bezüglich der Internalisierung der Anweisungen des Versuchsleiters: Wer sich als hoch gewissenhaft beschrieb, internalisierte die Anordnungen mit größerer Wahrscheinlichkeit. Der dispositionelle Neid und der Glaube an die gerechte Welt erbrachten ebenfalls Effekte, die aber knapp die Signifikanz verfehlten.

Eine multiple Regression aller einbezogenen Persönlichkeitsvariablen auf die abhängige Variable Proteststärke konnte nur die Subskala „Schuldexternalisierung“ des Psychopathic Personality Inventory als signifikanten Prädiktor identifizieren (die Subskala „Autoritäre Unterwürfigkeit und Aggression“ des RWA zeigte eine entsprechende Tendenz, allerdings nicht signifikant). Alle anderen Variablen besaßen keine signifikante Vorhersagekraft.

Die Soziale Dominanzorientierung stand in keinerlei Verbindung mit dem im Experiment gefundenen Gehorsam.

Auch wenn schon Blass (1991) einen Zusammenhang zwischen Autoritarismus und Gehorsam in manchen Untersuchungen berichtete, scheinen auch die Ergebnisse der vorliegenden Studie hinsichtlich der Persönlichkeitsvariablen zu demonstrieren, dass deren Einfluss auf gehorsames und ungehorsames Verhalten sehr komplex, selektiv und diffizil ist. Die Interpretation wird auch hier durch Uneinheitlichkeit des Einflusses auf die verschiedenen Maße des Gehorsams erschwert.

Die Auswirkungen der Ausprägungen des regulatorischen Fokus wurden in der vorliegenden Studie ebenfalls mit dem Gehorsam im Experiment in Verbindung gebracht. Es zeigte sich kein Einfluss auf Proteststärke, Abbruch oder Internalisierung der Anweisungen des Versuchsleiters für die beiden Ausprägungen „Promotion“ und „Prävention“. Allerdings resultierte eine signifikant bessere Befindlichkeit nach dem Experiment bei promotionsorientierten Versuchspersonen. Es scheint, dass die Wirkung des regulatorischen Fokus in diesem Experiment nicht auf Verhaltensebene beobachtbar war, sondern sich ausschließlich im subjektiven Erleben der Versuchspersonen widerspiegelte. Einschränkend soll eingeräumt werden, dass die bessere Befindlichkeit von promotionsorientierten Versuchspersonen nicht durch das Experiment selbst entstanden sein muss, sondern möglicherweise bereits vor der Teilnahme am Experiment vorherrschend war. Da kein Prätest für die Befindlichkeit vor der Teilnahme durchgeführt worden war, lassen sich über

die Herkunft des Unterschiedes von promotions- und präventionsorientierten Versuchspersonen nur Spekulationen anstellen.

Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung wurde ein eigens konzipierter Fragebogen zur Erfassung des Gehorsams mit Subskalen für verschiedene soziale Situationen vorgestellt. Die Bereiche, in denen Gehorsam bzw. Ungehorsam gezeigt werden konnte, umfassten das Verhalten im öffentlichen Raum, im Straßenverkehr, das Verhalten in Bezug auf Geld und gegenüber Vorgesetzten. Die einzelnen Items waren konkret und verhaltensnah für spezifische Situationen formuliert und sollten eine Prädiktion des Gehorsams im Experiment erlauben. Bisher war von keinem Forscher ein derartiger Fragebogen veröffentlicht worden.

Es zeigten sich nur schwache Korrelationen der einzelnen Subskalen des Fragebogens untereinander, und in Bezug auf die Proteststärke im Experiment resultierten ebenso wenig signifikante Ergebnisse wie in Hinblick auf die Internalisierung der Anweisungen des Versuchsleiters.

Allerdings zeigte sich hinsichtlich des Abbruchs, dass die beiden Subskalen „Verhalten im öffentlichen Raum“ sowie „Verhalten gegenüber Vorgesetzten“ signifikant zwischen den gehorsamen und ungehorsamen Versuchspersonen unterscheiden konnten. Die Unterschiede fielen in erwarteter Richtung aus: Wer sich im Fragebogen in den jeweiligen Subskalen als gehorsamer beschrieben hatte, protestierte auch nicht in einem Ausmaß, dass das Experiment abgebrochen hätte werden müssen.

Tatsächlich bildeten sich die beiden Situationen als signifikante Prädiktoren heraus, die auch im Experiment zum Tragen kamen: Die Versuchspersonen sahen sich in einem „öffentlichen Raum“ einem Versuchsleiter gegenüber, der ihnen - einem Vorgesetzten gleich - gewisse Handlungen abverlangte. Bei den Items der Subskala „Verhalten gegenüber Vorgesetzten“ handelte es sich zudem um exakt die Situationen, mit denen sich die Versuchspersonen später tatsächlich konfrontiert sahen: Ein Vorgesetzter beauftragt sie mit der Verteilung ungerechtfertigter Belohnungen und ein Vorgesetzter beauftragt einen Kollegen mit einer Aufgabe, die ihr sinnlos erscheint.

Aufgrund der Vorhersageleistung des Fragebogens wäre es für zukünftige Forschung wünschenswert, weiterhin Items in diese Richtung zu entwickeln und die bestehenden Skalen auch für die Erfassung anderer Gehorsamkeitsphänomene einzusetzen. Bei der Entwicklung ist, wie in der vorliegenden Studie, auf konkrete Formulierungen, die Verhaltensintentionen anstatt allgemeiner Einstellungen erfassen, zu achten, und darüber hinaus sind für die Items Kontexte zu wählen, die kongruent zu jenen sind, in denen die Untersuchung des Gehorsams stattfinden soll. Eine Verbesserung dieser spezifischen Fragebogeninstrumente könnte letztlich auch klarere Ergebnisse bringen als die schon seit Jahrzehnten mit mäßigem Erfolg eingesetzte Strategie, nach Persönlichkeitskorrelaten für

den im Experiment gefundenen Gehorsam zu suchen. Da Gehorsam oft mehr den spezifischen sozialen Kontexten entspringt und weniger Persönlichkeitseigenschaften, könnte die Forschung mit situationsbezogenen Fragebogen ein vielversprechender Vorstoß in diese Richtung sein.

Es bleibt anzumerken, dass die Art des Konflikts in der vorliegenden Untersuchung nicht die gleiche ist wie in Milgrams (1963, 2001) Experimenten: Während bei Milgram ein Konflikt zwischen den Anordnungen des Versuchsleiters und den eigenen moralischen Standards vorlag, handelte es sich beim Konflikt in der vorliegenden Untersuchung um einen zwischen Instruktion und der Instruktion zuwiderlaufenden Anordnung des Versuchsleiters. Der moralische Konflikt, Belohnungen auszuhändigen, obwohl diese nicht gerechtfertigt waren, ergab sich erst indirekt aus dieser Konstellation und war von bedeutend geringerer emotionaler Intensität.

Durch die vorliegende Untersuchung konnten Erkenntnisse und Methoden aus dem Bereich der Gehorsamkeitsforschung auf den Wirtschaftsbereich angewandt werden. Noch spezieller als bei Meeus und Raaijmakers (1986), die ihre Untersuchung im scheinbaren Kontext eines Bewerbungsgesprächs durchführten, standen hier die Themenkomplexe Wirtschaftsverbrechen und Korruption (Aguilera & Vadera, 2008) im Zentrum des Interesses. Mittels einer einfachen Versuchsanordnung konnte eine Situation modelliert werden, in der Individuen durch Autoritäten dazu verleitet wurden, sich unrechtmäßig zu verhalten. Analog zu einer Korruptionssituation, in welcher ein Vorgesetzter eine ungerechtfertigte, unverdiente und unverhältnismäßige Entlohnung durch einen als „Buchhalter“ zwischengeschalteten Akteur veranlasst, wurde hier die Versuchsperson ebenso durch den Versuchsleiter dazu aufgefordert, Zahlungen auch dann vorzunehmen, wenn die Rechnungen nicht gelöst worden waren, wenn auch nicht einmal der Versuch dazu unternommen worden war und im Falle der exponentiellen Auszahlungsmatrix auch in drastisch ansteigenden und nicht mehr in Relation zur Leistung stehenden Geldbeträgen.

Die Versuchspersonen hatten in ihrer Rolle als „Buchhalter“ eine verantwortungsvolle Aufgabe, die ihnen im Falle einer Unterzeichnung des Compliance-Vertrages, der in der vorliegenden Studie als stellvertretend für Firmenregeln und allgemeine Gesetze zum Einsatz kam, noch deutlicher bewusst gemacht wurde. Die unmittelbaren Konsequenzen der Handlungen der Versuchspersonen waren eher subtil und indirekt, ähnlich dem von Meeus und Raaijmakers (1986) beschriebenen „administrativen Gehorsam“. Weiters befanden sich einige zwischengeschaltete, externe Mechanismen und Instanzen zwischen der Versuchsperson und ihren Handlungen, etwa, dass sie sich auf die schriftlich vor ihnen liegenden Auszahlungstabellen oder die Anweisungen des Versuchsleiters berufen konnten, wenn sie Unsicherheiten oder Ambivalenzen verspürten.

Die scheinbaren „Schüler“ repräsentierten die Empfänger dieser unverdienten Beträge, die aufgrund einer nur geringen oder sogar überhaupt keiner Leistung Belohnungen in teils unverhältnismäßigem Ausmaß erhalten sollten und sich ihrerseits sehr zurückhielten. Durch Protest konnte die Versuchsperson den Anweisungen der Autorität Widerstand entgegenbringen, die Internalisierung zeigte das Ausmaß, in welchem die Forderungen übernommen und verinnerlicht worden waren.

Dissonanzreduzierende Mechanismen wie Rationalisierung und die Ausführung von selbstkonsistentem Verhalten standen den Versuchspersonen im Umgang mit dem Konflikt, welcher sich auf ihre Befindlichkeit niederschlug, zur Verfügung.

Unter diesem Gesichtspunkt scheint es gelungen, ein komplexes Phänomen wie jenes der Korruption in Hinblick auf basale, zugrundeliegende psychische Prozesse abzubilden. Besonders die zentrale Rolle des Gehorsams wurde durch anhand der Verleitbarkeit durch die Anordnungen des Versuchsleiters und die Schwierigkeit, sich zu widersetzen, sichtbar.

Für zukünftige Forschungen lohnt sich eine Weiterarbeit mit diesem Paradigma der ungerechtfertigten Belohnungen, da auf eine ethisch weniger umstrittene Art und Weise Gehorsamkeitsbereitschaften von Versuchspersonen in einem zeitgemäßen und alltagsnahen Kontext untersucht werden können. Weitere Fragestellungen hinsichtlich neuer (z.B. monetäre und nicht-monetäre Belohnungen, Forderungen seitens des „Schülers“, Anwesenheit von Publikum, etc.) oder alter Kontextvariablen (verschiedene Räumlichkeiten, mehrere Eingeweihte als „Lehrer“ um Gruppeneffekte zu modellieren) warten auf ihre Erforschung.

Auch eine längst überfällige, systematische Analyse von Geschlechter- und Alterseffekten zwischen Versuchsleiter, „Schüler“ und der Versuchsperson wäre anhand dieses Paradigmas gut realisierbar.

Die Anwendung des Konzepts der Selbstregulation auf Fragestellungen der Gehorsamkeit öffnet ein interessantes, potientes Forschungsfeld mit vielen möglichen Wechselwirkungen des jeweiligen regulatorischen Fokus in Hinblick auf gehorsamsrelevante Variablen, wie z.B. der Bereitschaft, sich gegenüber einer Autoritätsperson aufzulehnen, abhängig von der Möglichkeit, einen persönlichen Gewinn (Promotion) zu erzielen oder einen Verlust zu vermeiden (Prävention).

Durch die Konzentration auf die Entwicklung von verhaltensnahen Skalen zur Vorhersage von Gehorsamkeitstendenzen wird eine Brücke in den Bereich der Einstellungsforschung geschlagen, mit Hilfe deren Erkenntnisse die entsprechenden Fragebögen zukünftig noch präziser und trennschärfer konstruiert werden können.

Literaturverzeichnis

Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J. & Sanford, R. N. (1950). *The Authoritarian Personality*. New York: Harper & Brothers.

Aguilera, R. V. & Vadera, A. K. (2008). The Dark Side of Authority: Antecedents, Mechanisms, and Outcomes of Organizational Corruption. *Journal of Business Ethics*, 77, 431-449.

Alpers, G. W. & Eisenbarth, H. (2008). *PPI-R - Psychopathic Personality Inventory-Revised. Deutsche Fassung*. Göttingen: Hogrefe.

Altemeyer, B. (1981). *Right-wing authoritarianism*. Winnipeg, Ontario: University of Manitoba Press.

Altemeyer, B. (1988). *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism*. San Francisco: Jossey-Bass.

Ancona, L. & Pareyson, R. (1968). Contributo allo studio della aggressione: La dinamica della obbedienza distruttiva [Beitrag zum Studium der Aggression: Die Dynamik destruktiven Gehorsams]. *Archivio di Psicologia, Neurologia, e Psichiatria*, 29, 340-372.

Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193 (5), 31-35.

Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70, 1-70.

Baumrind, D. (1964). Some Thoughts on Ethics of Research: After Reading Milgram's "Behavioral Study of Obedience". *American Psychologist*, 19, 421-423.

Benjamin, L. T. & Simpson, J. A. (2009). The Power of the Situation: The Impact of Milgram's Obedience Studies on Personality and Social Psychology. *American Psychologist*, 64, 12-19.

Bierhoff, H.-W. (2000). *Sozialpsychologie - Ein Lehrbuch* (5. Auflage). Stuttgart: Kohlhammer.

Bierhoff, H.-W. & Herner M. J. (2002). *Begriffswörterbuch Sozialpsychologie*. Stuttgart: Kohlhammer.

Blass, T. (1991). Understanding behaviour in the Milgram obedience experiment: The role of personality, situations, and their interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 398-413.

Blass, T. (1998). The Roots of Stanley Milgram's Obedience Experiments and Their Relevance to the Holocaust. *Analyse & Kritik: Zeitschrift für Sozialwissenschaften*, 20, 46-53.

Blass, T. (1999). The Milgram Paradigm After 35 Years: Some Things We Now Know About Obedience to Authority. *Journal of Applied Social Psychology*, 29, 955-978.

Blass, T. (2009). From New Haven to Santa Clara: A Historical Perspective on the Milgram Obedience Experiments. *American Psychologist*, 64, 37-45.

Bock, D. C. (1972). Obedience: A response to authority and Christian commitment. *Dissertation Abstracts International*, 33, 3278B-3279B (University Microfilms No. 72-31, 651).

Brewer, K. (2004). Experimental Replications on Obedience since Milgram. *Orsett Psychological Review*, 14, 16-31.

Brown, R. (1986). *Social psychology: The second edition*. New York: The Free Press.

Burger, J. M. (2009). Replicating Milgram - Would People Still Obey Today? *American Psychologist*, 64, 1-11.

Burger, J. M., Girgis, Z. M. & Manning, C. C. (2011). In Their Own Words: Explaining Obedience to Authority Through an Examination of Participants' Comments. *Social Psychological and Personality Science*, 2, 460-466.

Burley, P. M. & McGuinness, J. (1977). Effects of social intelligence on the Milgram paradigm. *Psychological Reports*, 40, 767-770.

Cammans, H.-M. (1998). *Sekten - Die neuen Heilsbringer: Ein Handbuch*. Düsseldorf: Patmos.

Cialdini, R. B. (1993). *Influence: Science and Practice* (3. Auflage). New York: HarperCollins.

Cialdini, R. B. & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. *Annual Review of Psychology*, 55, 591-621.

Cialdini, R. B. & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity, and compliance. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (Hrsg.). *The Handbook of Social Psychology* (S. 151-192). New York: McGraw-Hill.

Cooley, A. (2005). *Logics of Hierarchy: The Organization of Empires, States, and Military Occupations*. Ithaca: Cornell University Press.

Costanzo, E. M. (1976). The effect of probable retaliation and sex related variables on obedience. *Dissertation Abstracts International*, 37, 4214B (University Microfilms No. 77-3253).

Dalbert, C., Montada, L. & Schmitt, M. (1987). Glaube an eine gerechte Welt als Motiv: Validierungskorrelate zweier Skalen. *Psychologische Beiträge*, 29, 596-615.

Dalbert, C. & Umlauf, S. (2003). *Gerechtigkeitszentralitätsskala*. Unveröffentlichte Skala, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.

Duncan, L. E. (2012). The psychology of collective action. In K. Deaux & M. Snyder (Hrsg.). *The Oxford Handbook of Personality and Social Psychology* (S. 781-803). New York: Oxford University Press.

Edwards, D. M., Franks, P., Friedgood, D., Lobban, G. & Mackay, H. C. G. (1969). *An experiment on obedience*. Unveröffentlichter Studentenbericht, University of the Witwatersrand, Johannesburg, South Africa.

Elcock, H. (2001). *Political Leadership*. Cheltenham: Edward Elgar.

Fiske, S. T., Harris, L. T. & Cuddy, A. J. C. (2004). Why Ordinary People Torture Enemy Prisoners. *Science*, 306, 1482-1483.

French, J. R. P. & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Hrsg.). *Studies in Social Power* (S. 150-167). Ann Arbor: University of Michigan.

Freud, S. (1905). *Drei Abhandlungen zur Sexualtheorie*. In *Studienausgabe*, Bd. V. Frankfurt a.M. 1991: Fischer, S. 27-145.

Freud, S. (1924). Der Untergang des Ödipuskomplexes. *Internationale Zeitschrift für Psychoanalyse*, 10, 245-252.

Fromm, E. (1958). Die moralische Verantwortung des modernen Menschen. In R. Funk (Hrsg.). *Erich Fromm Gesamtausgabe*, Bd. IX. *Sozialistischer Humanismus und Humanistische Ethik*. Stuttgart 1999: Deutsche Verlagsanstalt, S. 319-330.

Gergen, K. J. (1973). Social psychology as history. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 309-320.

Goldhagen, D. (1996). *Hitler's willing executioners: Ordinary Germans and the Holocaust*. New York: Knopf.

Haas, K. (1966). Obedience: Submission to destructive orders as related to hostility. *Psychological Reports*, 19, 32-34.

Haslam, S. A. & Reicher, S. (2007). Beyond the Banality of Evil: Three Dynamics of an Interactionist Social Psychology of Tyranny. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 615-622.

Higgins, T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.

Hofling, C. K., Brozman, E., Dalrymple, S., Graves, N. & Pierce, C.M. (1966). An experimental study in nurse-physician relationships. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 143, 171-180.

Holland, C. D. (1967). Sources of variance in the experimental investigation of behavioral obedience. *Dissertation Abstracts International*, 29, 2802A (University Microfilms No. 69-2146).

Katz, F. E. (1993). *Ordinary people and extraordinary evil*. Albany, New York: SUNY.

Kehrer, A. (1989). Zur Gehorsamsbereitschaft in Organisationen. In K. Sandner (Hrsg.). *Politische Prozesse in Unternehmen* (S. 103-130). Berlin Heidelberg: Springer.

Keller, J. & Bless, H. (2006). Regulatory fit and cognitive performance: The interactive effect of chronic and situationally induced self-regulatory mechanisms on test performance. *European Journal of Social Psychology*, 36, 393-405.

Kilham, W. & Mann, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 696-702.

Klandermans, B. (2003). Collective Political Action. In D. O. Sears, L. Huddy & R. Jervis (Hrsg.). *Oxford Handbook of Political Psychology* (S. 670-709). Oxford: University Press.

Kohlberg, L. (1969). Stage and sequence: The cognitive-developmental approach to socialization. In D. A. Goslin (Hrsg.). *Handbook of socialization theory and research* (S. 347-480). Chicago: Rand-McNally.

Krafft-Ebing, R. v. (1890). Über Masochismus und Sadismus. In R.v. Krafft-Ebing (Hrsg.). *Neue Forschungen auf dem Gebiet der Psychopathia sexualis: Eine medizinisch-psychologische Studie*. Stuttgart: Enke.

Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum.

Lockwood, P., Jordan, C. H. & Kunda, Z. (2002). Motivation by positive or negative role models: Regulatory focus determines who will best inspire us. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 854-864.

Mandel, D. R. (1988). The Obedience Alibi: Milgram's Account of the Holocaust Reconsidered. *Analyse & Kritik: Zeitschrift für Sozialwissenschaften*, 20, 74-94.

Mantell, D. M. (1971). The potential for violence in Germany. *Journal of Social Issues*, 27 (4), 101-112.

Meeus, W. H. J. & Raaijmakers, Q. A. W. (1986). Administrative Obedience: Carrying Out Orders to use Psychological-Administrative Violence. *European Journal of Social Psychology*, 16, 311-324.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.

Milgram, S. (1964). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist*, 19, 848-852.

Milgram, S. (1965). Some Conditions of Obedience and Disobedience to Authority. *Human Relations*, 18, 57-76.

- Milgram, S. (1974). *Obedience to Authority: An Experimental View*. New York: Harper & Row.
- Milgram, S. (2001). *Das Milgram-Experiment: Zur Gehorsamsbereitschaft gegenüber Autoritäten*. Reinbeck: Rowolth Taschenbuch Verlag.
- Miller, G. A. (1956). The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on our Capacity for Processing Information. *Psychological Review*, 63, 81-97.
- Miller, A. G. (2009). Reflections on "Replicating Milgram" (Burger, 2009). *American Psychologist*, 64, 20-27.
- Miranda, F. S. B., Caballero, R. B., Gomez, M. N. G. & Zamorano, M. A. M. (1981). Obediencia a la autoridad [Gehorsam gegenüber Autorität]. *Psiquis*, 2, 212-221.
- Packer, D. J. (2008). Identifying systematic disobedience in Milgram's obedience experiments. *Perspectives on Psychological Science*, 3, 301-304.
- Podd, M. H. (1970). The relationship between ego identity status and two measures of morality. *Dissertation Abstracts International*, 31, 5634 (University Microfilms No. 71-6107).
- Powers, P. C. & Geen, R. G. (1972). Effects of the behavior and the perceived arousal of a model on instrumental aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 175-183.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M. & Malle, B. F. (1994). Social Dominance Orientation: A Personality Variable Predicting Social and Political Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 741-763.
- Rauh, H. (2008). Vorgeburtliche Entwicklung und frühe Kindheit. In R. Oerter & L. Montada (Hrsg.). *Entwicklungspsychologie* (6., vollständig überarbeitete Auflage, S. 147-224). Weinheim: Beltz PVU.
- Reicher, S. & Haslam, S. A. (2011). After shock? Towards a social identity explanation of the Milgram 'obedience' studies. *British Journal of Social Psychology*, 50, 163-169.
- Ring, K., Wallston, K. & Corey, M. (1970). Mode of debriefing as a factor affecting subjective reactions to a Milgram-type obedience experiment: An ethical inquiry. *Representative Research in Social Psychology*, 1, 67-85.
- Rogers, R. W. (1973). *Obedience to authority: Presence of authority and command strength*. Paper auf der Annual Convention of the Southeastern Psychological Association vorgestellt (Abstract).
- Rohlinger, D. A. & Snow, D. A. (2006). Social psychological perspectives on crowds and social movements. In J. Delamater (Hrsg.). *Handbook of social psychology* (S. 503-527). New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.

Rosenhan, D. (1969). Some origins of concern for others. In P. Mussen, J. Langer & M. Covington (Hrsg.). *Trends and issues in developmental psychology* (S. 134-153). New York, NY: Holt, Rinehart & Winston.

Ross, L. (1988). Situational perspectives on the obedience experiments. [Review of the obedience experiments: A case study of controversy in social science]. *Contemporary Psychology*, 33, 101-104.

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80 (1, Ges. No. 609).

Rotter, J. B. (1971). Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist*, 26, 443-452.

Satow, L. (2011). B5T. Psychomedia Big-Five-Persönlichkeitstest. Skalendokumentation und Normen sowie Fragebogen mit Instruktion [PSYINDEX Tests-Nr. 9006357]. In Leibniz-Zentrum für Psychologische Information und Dokumentation (ZPID) (Hrsg.), Elektronisches Testarchiv. Verfügbar unter: <http://www.zpid.de/index.php?wahl=products&uwahl=frei&uuwahl=userlog> (Letzter Zugriff: 11.1.2014).

Schneider, J. F. (1997). Erfahrungen mit deutschsprachigen Versionen der Right-Wing Authoritarianism Scale von Altemeyer. *Gruppendynamik*, 28, 239-249.

Schwarzer, R., & Luszczynska, A. (2005). Compliance als universelles Problem des Gesundheitsverhaltens. In R. Schwarzer (Hrsg.). *Enzyklopädie der Psychologie: Gesundheitspsychologie* (S. 585-601). Göttingen: Hogrefe.

Schultz, P. W., Nolan, J. M., Cialdini, R. B., Goldstein, N. J. & Griskevicius, V. (2007). The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms. *Psychological Science*, 18, 429-434.

Schurz, G. (1985). Experimentelle Überprüfung des Zusammenhangs zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und der Bereitschaft zum destruktiven Gehorsam gegenüber Autoritäten. *Zeitschrift für Experimentelle und Angewandte Psychologie*, 32, 160-177.

Shalala, S. R. (1974). A study of various communication settings which produce obedience by subordinates to unlawful superior orders. *Dissertation Abstracts International*, 36, 979 (University Microfilms No. 75-17, 675).

Shanab, M. E. & Yahya, K. A. (1977). A behavioral study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 530-536.

Shanab, M. E. & Yahya, K. A. (1978). A cross-cultural study of obedience. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 11, 267-269.

Skinner, B. F. & Holland, J.G. (1961). *The analysis of behavior*. New York: McGraw-Hill.

Slater, M., Antley, A., Davison, A., Swapp, D., Guger, C., Barker, C., Pistrang, N. & Sanchez-Vives, M. V. (2006). *A Virtual Reprise of the Stanley Milgram Obedience Experiments*. PLoS ONE 1 (1): e39.doi:10.1371/journal.pone.0000039.
www.plosone.org. veröffentlicht: Dezember 2006. Zugriff: 15. September 2013.

Smith, R. H., Parrott, W. G., Diener, E. F., Hoyle, R. H. & Kim, S. H. (1999). Dispositional Envy. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1007-1020.

Stogdill, R. M. (1937). Survey of Experiments of Children's Attitudes Towards Parents. *The Pedagogical Seminary and Journal of Genetic Psychology*, 51, 293-303.

Twenge, J. M. (2009). Change Over Time in Obedience: The Jury's Still Out, But It Might Be Decreasing. *American Psychologist*, 64, 28-31.

Wiswede, G. (2004). *Sozialpsychologie-Lexikon*. München, Wien: Oldenbourg.

Zerssen, D. v. (1976). *Die Befindlichkeits-Skala (Bf-S): Manual*. Weinheim: Beltz Test.

Zick, A. & Six, B. (1997). Autoritarismus, Vorurteile und Einstellungen zur Akkulturation. *Gruppendynamik*, 28, 305-320.

Zimbardo, P. G. (1974). On „Obedience to Authority“. *American Psychologist*, 29, 566-567.

Zimbardo, P. G. & Gerrig, R. J. (2004). *Psychologie* (16., aktualisierte Auflage). München: Pearson.

Anhang

Anhang A: Protokollblätter für „Buchhalter und „Schüler“

Versuchspersonen-Code: _____

Instruktion Buchhalter:

Im folgenden Spiel wurde Ihnen die Rolle des Buchhalters zugeteilt. Ihre Aufgabe ist es, folgende Rechenaufgaben vorzulesen, die von der anderen Versuchsperson gelöst werden sollen. Sie darf dafür Papier und Bleistift verwenden und hat nur einen Antwortversuch. Im Falle einer richtigen Antwort sollen Sie den jeweils der Aufgabe zugeordneten Geldbetrag (siehe beiliegende Tabelle) auszahlen. Bei einer falschen Antwort erfolgt keine Auszahlung. Vermerken Sie für jede Aufgabe den ausgezahlten Betrag in der Spalte „Ausgezahlter Betrag“.

		Richtige Lösung	Ausgezahlter Betrag
Übungsaufgabe A	$3 * 4 =$	12	-
Übungsaufgabe B	$75 - 23 =$	52	-
Aufgabe 1	$2^4 =$	16	€ _____
Aufgabe 2	$500 - 122 =$	378	€ _____
Aufgabe 3	$330 - 55 =$	275	€ _____
Aufgabe 4	$189 / 9 =$	21	€ _____
Aufgabe 5	$3^4 =$	81	€ _____
Aufgabe 6	$\sqrt{49} - 23 =$	-16	€ _____
Aufgabe 7	$224 * 2/8 =$	56	€ _____
Aufgabe 8	$\sqrt{100} * 0.43 =$	4.3	€ _____
Aufgabe 9	$88/11 * 400 =$	3200	€ _____
Aufgabe 10	$13 * 12 =$	156	€ _____
Aufgabe 11	$17 * 6 =$	102	€ _____
Aufgabe 12	$64/4 * 3 =$	48	€ _____
Aufgabe 13	$110/11 * 0.25 =$	2,5	€ _____
Aufgabe 14	$221 - 38 + 7 =$	190	€ _____
Aufgabe 15	$104 - 68 + 57 =$	93	€ _____
Aufgabe 16	$121 / 11 =$	11	€ _____
Aufgabe 17	$89*2 + 24 =$	202	€ _____
Aufgabe 18	$84*2 + 43 =$	211	€ _____
Aufgabe 19	$474 - 17 =$	457	€ _____

Versuchspersonen-Code: _____

Instruktion Schüler:

Im folgenden Spiel wurde Ihnen die Rolle des Schülers zugeteilt. Ihre Aufgabe ist es, die Ihnen von der anderen Versuchsperson gestellten Rechenaufgaben zu lösen. Sie dürfen dafür Papier und Bleistift verwenden und haben nur einen Antwortversuch. Im Falle einer richtigen Antwort erhalten Sie einen entsprechenden Geldbetrag. Bei einer falschen Antwort erfolgt keine Auszahlung. Vermerken Sie für jede Aufgabe den erhaltenen Geldbetrag in der Spalte „Erhaltener Betrag“.

		Richtige Lösung	Antwort	Erhaltener Betrag
Übungsaufgabe A	$3 * 4 =$	12	12	-
Übungsaufgabe B	$75 - 23 =$	52	52	-
Aufgabe 1	$2^4 =$	16	16	€ _____
Aufgabe 2	$500 - 122 =$	378	378	€ _____
Aufgabe 3	$330 - 55 =$	275	275	€ _____
Aufgabe 4	$189 / 9 =$	21	17	€ _____
Aufgabe 5	$3^4 =$	81	56	€ _____
Aufgabe 6	$\sqrt{49} - 23 =$	-16	-16	€ _____
Aufgabe 7	$224 * 2/8 =$	56	112	€ _____
Aufgabe 8	$\sqrt{100} * 0.43 =$	4.3	43	€ _____
Aufgabe 9	$88/11 * 400 =$	3200	3200	€ _____
Aufgabe 10	$13 * 12 =$	156	126	€ _____
Aufgabe 11	$17 * 6 =$	102	102	€ _____
Aufgabe 12	$64/4 * 3 =$	48	48	€ _____
Aufgabe 13	$110/11 * 0.25 =$	2,5	18,5	€ _____
Aufgabe 14	$221 - 38 + 7 =$	190	190	€ _____
Aufgabe 15	$104 - 68 + 57 =$	93	85	€ _____
Aufgabe 16	$121 / 11 =$	11	11	€ _____
Aufgabe 17	$89*2 + 24 =$	202	192	€ _____
Aufgabe 18	$84*2 + 43 =$	211	keine Antwort	€ _____
Aufgabe 19	$474 - 17 =$	457	keine Antwort	€ _____

Anmerkung: Rot umrandet sind jene Durchgänge, bei denen ein Konflikt für den „Buchhalter“ vorlag

Anhang B: Befindlichkeit nach dem Experiment und Einschätzung des Experiments

Vielen Dank für die Teilnahme! Im Anschluss haben wir einige Fragen an Sie.

Bitte geben Sie anhand der folgenden Skalen an wie Sie sich im Moment fühlen.

1. angespannt |___|___|___|___|___|___|___| entspannt

2. traurig |___|___|___|___|___|___|___| heiter

3. gelangweilt |___|___|___|___|___|___|___| interessiert

4. unzufrieden |___|___|___|___|___|___|___| zufrieden

5. aufgeregt |___|___|___|___|___|___|___| ruhig

6. nervös |___|___|___|___|___|___|___| gelassen

1. Wie fanden Sie das Experiment?

sehr schlecht |----|----|----|----|----|----| sehr gut

2. Welchen Sinn hatte Ihrer Meinung nach das Experiment?

3. Was haben Sie aus dem Experiment gelernt?

4. Hat Sie das Experiment an ein anderes Experiment erinnert?

Ja ☐

Nein ☐

Wenn ja, welches? _____

5. Kennen Sie das Experiment von Milgram?

Ja ☐

Nein ☐

Wenn ja, erkennen Sie Parallelen zu diesem Experiment?

Anmerkungen?

Anhang C1: Fragebogen zur Erfassung der Gehorsamsneigung in sozialen Situationen

Im Folgenden werden verschiedene Situationen beschrieben. Bitte versuchen Sie, sich in diese Situationen hineinzusetzen und stellen Sie sich vor, wie Sie reagieren würden.

	Auf keinen Fall	Eher nein	Weiß nicht	Eher ja	Auf jeden Fall
1. Auf Ihrem Weg zur U-Bahn treffen Sie auf einen Obdachlosen, der an einer Straßenecke sitzt und um Geld bittet. Würden Sie der Person etwas Geld geben?					
2. Sie haben sich auf eine Prüfung besonders intensiv vorbereitet. Während dieser Prüfung möchte Ihr Sitznachbar, der für seine Faulheit bekannt ist, bei Ihnen abschreiben. Würden Sie ihn abschreiben lassen?					
3. Sie beobachten zufällig zwei Kinder, die etwas an eine Kirchenmauer kritzeln. Würden Sie die beiden zur Rede stellen?					
4. Sie beobachten in der Straßenbahn eine lautstarke Auseinandersetzung zwischen zwei Fahrgästen. Gehen Sie dazwischen?					
5. Sie beobachten wie einer vor Ihnen gehenden Person ein Geldstück aus der Tasche fällt. Würden Sie es für sich selbst behalten?					
6. Am Flughafen stehen Sie in einer Menschenschlange und warten darauf, die Sicherheitskontrolle zu passieren. Eine Person im Anzug und mit einer Aktentasche drängt sich an Ihnen vorbei. Stellen Sie sie zur Rede?					
7. Sie beobachten zufällig wie ein ausparkendes Auto gegen das dahinterstehende Auto stößt und dessen Scheinwerfer zerbricht. Als wäre nichts geschehen fährt der Fahrer jedoch weiter. Würden Sie den Vorfall der Polizei melden?					
8. Ihr Vorgesetzter bittet Sie, eine Belohnung an einen Kollegen auszuzahlen. Sie wissen aber, dass diese ungerechtfertigt ist. Würden Sie trotzdem die Auszahlung vornehmen?					
9. Sie warten bereits seit einiger Zeit im Wartezimmer eines Amtes. Eine Person, die nach Ihnen kam, wird nun vor Ihnen aufgerufen. Würden Sie die Beamten darauf aufmerksam machen?					
10. Sie erfahren, dass Ihr Nachbar, zu dem Sie kein besonders gutes Verhältnis haben, ein zusätzliches Einkommen hat, das er nicht versteuert. Melden Sie sein Versäumnis dem Finanzamt?					
11. An Ihrem ersten Arbeitstag in einer neuen Stelle werden Sie von Ihrem Betreuer instruiert, Gutpunkte an Kollegen zu verteilen. Sie wissen allerdings, dass einige Kollegen dafür nichts geleistet haben. Halten Sie sich trotzdem an die Anweisungen?					
12. Es ist bereits 23 Uhr und Sie vernehmen seit einiger Zeit Lärm aus der Nachbarwohnung, der Sie stört. Würden Sie die Polizei rufen?					
13. Ihr Vorgesetzter beauftragt Ihren Kollegen mit einer Aufgabe, die Ihnen sinnlos erscheint. Würden Sie Ihren Vorgesetzten auf Ihre Bedenken ansprechen?					
14. Sie assistieren einem Professor als Prüfungsaufsicht. Als dieser den Raum verlässt, ertappen Sie einen Studierenden beim Schummeln. Melden Sie diesen Vorfall dem Professor?					
15. In Abwesenheit Ihres Chefs unterbreitet Ihnen ein Kollege einen Vorschlag, der für Sie beide einen finanziellen Vorteil bedeuten würde, aber gegen die Firmenregeln verstößt. Steigen Sie darauf ein?					
16. Bei einem Gespräch über ihre Befunde, erklärt Ihr Arzt Ihnen diese nur oberflächlich und erscheint in Eile, da er bereits das Ende des Gesprächs einleitet. Würden Sie darauf beharren, dass der Arzt sich mehr Zeit für Sie nimmt?					
17. Sie feiern ausgiebig Ihren Geburtstag mit ein paar Freunden in einer Bar. Als die Rechnung gebracht wird, merken Sie, dass einige Getränke auf ihr vergessen wurden. Würden Sie den Kellner darauf aufmerksam machen?					
18. Sie sind auf einer Landstraße unterwegs auf der erfahrungsgemäß selten das Tempo kontrolliert wird. Würden Sie das vorgeschriebene Tempolimit überschreiten?					
19. Sie werden auf einer Landstraße von einem Polizisten wegen zu schnellen Fahrens angehalten. Obwohl Sie überzeugt sind, das Tempolimit nicht überschritten zu haben, fordert der Polizist eine Geldstrafe. Würden Sie sich der Forderung widersetzen?					

Anmerkung: Items 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 12, 13, 14, 16, 17, 18 und 19 sind invers kodiert - hohe Ausprägung bedeutet hohen Ungehorsam

Anhang C2: Fragebogen zur Erfassung der Gehorsamsneigung in sozialen Situationen
neue, auf 11 Items gekürzte und für die Auswertungen verwendete Version

Im Folgenden werden verschiedene Situationen beschrieben. Bitte versuchen Sie, sich in diese Situationen hineinzusetzen und stellen Sie sich vor, wie Sie reagieren würden.						
	Auf keinen Fall	Eher nein	Weiß nicht	Eher ja	Auf jeden Fall	Sub- skala
1. Sie beobachten zufällig zwei Kinder, die etwas an eine Kirchenmauer kritzeln. Würden Sie die beiden zur Rede stellen?						A
2. Sie beobachten in der Straßenbahn eine lautstarke Auseinandersetzung zwischen zwei Fahrgästen. Gehen Sie dazwischen?						B
3. Am Flughafen stehen Sie in einer Menschenschlange und warten darauf, die Sicherheitskontrolle zu passieren. Eine Person im Anzug und mit einer Aktentasche drängt sich an Ihnen vorbei. Stellen Sie sie zur Rede?						A
4. Ihr Vorgesetzter bittet Sie, eine Belohnung an einen Kollegen auszuzahlen. Sie wissen aber, dass diese ungerechtfertigt ist. Würden Sie trotzdem die Auszahlung vornehmen?						E
5. Sie warten bereits seit einiger Zeit im Wartezimmer eines Amtes. Eine Person, die nach Ihnen kam, wird nun vor Ihnen aufgerufen. Würden Sie die Beamten darauf aufmerksam machen?						A
6. Sie erfahren, dass Ihr Nachbar, zu dem Sie kein besonders gutes Verhältnis haben, ein zusätzliches Einkommen hat, das er nicht versteuert. Melden Sie sein Versäumnis dem Finanzamt?						D
7. Es ist bereits 23 Uhr und Sie vernehmen seit einiger Zeit Lärm aus der Nachbarwohnung, der Sie stört. Würden Sie die Polizei rufen?						A
8. Ihr Vorgesetzter beauftragt Ihren Kollegen mit einer Aufgabe, die Ihnen sinnlos erscheint. Würden Sie Ihren Vorgesetzten auf Ihre Bedenken ansprechen?						E
9. Bei einem Gespräch über ihre Befunde, erklärt Ihr Arzt Ihnen diese nur oberflächlich und erscheint in Eile, da er bereits das Ende des Gesprächs einleitet. Würden Sie darauf beharren, dass der Arzt sich mehr Zeit für Sie nimmt?						A
10. Sie feiern ausgiebig Ihren Geburtstag mit ein paar Freunden in einer Bar. Als die Rechnung gebracht wird, merken Sie, dass einige Getränke auf ihr vergessen wurden. Würden Sie den Kellner darauf aufmerksam machen?						A
11. Sie werden auf einer Landstraße von einem Polizisten wegen zu schnellen Fahrens angehalten. Obwohl Sie überzeugt sind, das Tempolimit nicht überschritten zu haben, fordert der Polizist eine Geldstrafe. Würden Sie sich der Forderung widersetzen?						B

Anmerkung: Items 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10 und 11 sind invers kodiert - hohe Ausprägungen stehen für hohen Ungehorsam

Eidesstattliche Erklärung

Ich bestätige, die vorliegende Diplomarbeit selbst und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen verfasst zu haben. Weiters ist sie die Erste ihrer Art und liegt nicht in ähnlicher oder gleicher Form bei anderen Prüfungsstellen auf. Alle Inhalte, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind mit der jeweiligen Quelle gekennzeichnet.

Wien, im April 2014

Alexander Braun

Lebenslauf

Persönliche Daten:

Name: Alexander Braun
Wohnort: Wien
Geburtsdatum: 23. Oktober 1986
Staatsbürgerschaft: Österreich



Schulausbildung:

2006 - 2014 **Diplomstudium Psychologie, Universität Wien**
Schwerpunkt: Sozialpsychologie
2012 - 2014 Psychotherapeutisches Propädeutikum, ÖAGG
1997 - 2005 Bundesrealgymnasium Krems,
Reifeprüfung mit ausgezeichnetem Erfolg absolviert

Beruflicher Werdegang:

2013 - 2014 **USG Professionals, 1010 Wien**
2009 - 2013 **Dr. med. Martina Malus**
Ärztin für Allgemeinmedizin
2011 **AKH Wien, Universitätsklinik für Kinder- und Jugendpsychiatrie**
Dr. Gertrude Bogyi
2009 **AKH Wien, Universitätsklinik für Psychiatrie und Psychotherapie**
Dr. Heribert Semlitsch
2005 - 2006 **NS-Gedenkstätte Stutthof, Polen**
Auslandszivildienst

Sprachen:

Deutsch, Englisch, Französisch

Weitere Qualifikationen:

Cambridge First Certificate in English (2004)
Cambridge Advanced Certificate in English (2005)

Interessen:

Sozialpsychologie, Psychotherapie, Psychoanalyse, Yoga, Medizin