

Psychologie

PVL 1

Hausarbeit zum Thema:

Macht und Einfluß

vorgelegt von

.....

im SS 1998

Inhalt

	Seite
1. Allgemeines zur Macht	
1.1. Wesen und Begriff der Macht	2
1.2. Macht als persönliche Eigenschaft	2
1.3. Macht als gesellschaftliche Funktion	3
1.4. Formen der Macht	
1.4.1. geistliche Macht	3
1.4.2. geistige Macht	3
1.4.3. wirtschaftliche Macht	3
1.4.4. politische Macht	4
2. Ausübung von Macht	
2.1. allgemein	4
2.2. Mechanismen der Machtausübung	
2.2.1. Reden, Schweigen	5
2.2.2. Fragen, Antworten	6
2.2.3. Moralisieren, Leiden, Helfen	
2.3. Machtbeziehungen	6
3. Sozialer Einfluß von Majoritäten in Kleingruppen	
3.1. Sherif und der autokinetische Effekt	7
3.2. Asch´s Experiment zur Einflußnahme einer Majorität	8
3.3. Informationseinfluß, normativer Einfluß und Hierarchisierung	10
4. Sozialer Einfluß von Minoritäten in Kleingruppen	
4.1. Moscovici´s Experiment zur Macht einer konsistenten Minorität	11
5. Die Macht der Sprache	11
Literatur	13
1. Allgemeines zur Macht	

1.1. Wesen und Begriff der Macht

Wer Macht hat, besitzt auch die unmittelbare Möglichkeit über das Schicksal der Menschen zu entscheiden. Nach M. Weber Macht die „Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel, worauf diese Chance beruht.“ Herrschaft definiert er als „Chance, für einen Befehl bestimmten Inhalts bei angebbaren Personen Gehorsam zu finden.“ (Weber, 1921) Demnach unterwirft Macht die Menschen und Herrschaft wird über schon Unterworfenen ausgeübt. Wenn man Macht zu einer andauernden, von den Unterworfenen anerkannten Ordnung macht, muß man sie legitimieren, die Anerkennung begründen. In dem Fall wird sie dann zur Herrschaft.

1.2. Macht als persönliche Eigenschaft

Manche Leute haben schwer erklärbar, aber sehr großen Einfluß auf andere, obwohl es ihnen manchmal an jeglicher persönlicher und geistiger Überlegenheit fehlt. In der Ethnologie wird oft die Überlegenheit einer Person über andere mittels der Hilfe einer geheimnisvollen Mächtigkeit mit dem polynesischen Wort „mana“ begründet. Man hat das Gefühl, hinter ihm stehen „Mächte“. Gandhi ist ein typisches Beispiel „charismatischer“ Macht (Charisma, griechisch: Berufung, Gnade). Aus dieser Macht entwickelt sich manchmal eine charismatische Herrschaft, also eine Herrschaft kraft persönlicher Gaben (Weber). Auf den persönlichen Gaben eines Herrschers¹ beruhende Macht wurde oft als göttlicher Wille begründet. Die Abkömmlinge eines Königsgeschlechts z. B. können von vornherein auf Anerkennung rechnen, solange sie keine besonderen persönlichen Schwächen haben.

1.3. Macht als gesellschaftliche Funktion

¹ Im Sinne der leichten Lesbarkeit werde ich im weiteren Verlauf nur die grammatikalisch männliche Form verwenden.

Die charismatische Macht als Herrschaft sorgt für eine bestimmte Ordnung und sichert das Leben in diesem Rahmen. Wenn der Machthaber diese Funktion auf Basis traditioneller, erblicher Anerkennung oder auf Grund bestimmter Ämter ausübt, wird aus der charismatischen eine traditionelle Herrschaft. Je höher das Gewicht auf der von der Person repräsentierten Ordnung, und nicht auf ihren persönlichen Eigenschaften liegt, desto eher nähert man sich einer rationalen Form der Herrschaft. Dann wird die Macht bloß noch als Mittel zum Zweck der Machthaber, als reines Druckmittel bzw. als bloße Gewalt angesehen.

1.4. Formen der Macht

1.4.1. geistliche Macht

Geistliche Macht hat jemand, dem man zutraut, den entscheidend wichtigen Lebensmächten näher zu stehen als die anderen. Dieser Führer hat meistens entweder eine überragende Einsicht im Hinblick auf große Probleme bewiesen, oder als wunderbar erscheinende Erfolge aufzuweisen. Wenn politische Entscheidungen unter Berufung auf geistliche Macht gefällt werden, entsteht leicht die Gefahr von Fanatismus. Das liegt daran, daß man bei einer Niederlage Angst haben muß, das Heil, um das es bei geistlicher Macht geht, zu verlieren.

1.4.2. geistige Macht

Die Unterschiede zwischen geistiger und geistlicher Macht sind fließend. Der geistige Führer bedarf keiner wunderbaren Erfolge, sonder einsichtiger Klugheit, überlegener Besonnenheit und weiser Ratschläge um das Vertrauen zu gewinnen. Die geistige Macht liegt bei dem Wissenden. Dieser Führertyp fordert zur Kritik auf, er wendet sich an die Einsicht und die Selbständigkeit seiner Gefolgschaft.

1.4.3. wirtschaftliche Macht

Das Eigentum an Grund und Boden, an Produktionsmitteln zur Arbeitsbeschaffung, Kapital und an Vorräten der wichtigsten Konsumgüter verleiht wirtschaftliche Macht. Sobald diese Dinge lebensnotwendig, und

ohne den Willen der Führer nicht zu beschaffen sind, wird daraus auch politische Macht. Diese gesellschaftlichen Machtverhältnisse erzeugen dann Institutionen, nicht befestigte, aber wirtschaftlich sehr wirksame Abhängigkeiten zwischen Teilgruppen der Gesellschaft. Seit der industriellen Revolution ist die Bedeutung der wirtschaftlichen Macht entscheidend gestiegen. Daraus ergibt sich ein Interessenkonflikt zwischen den politischen und wirtschaftlichen Interessen der Machthaber. Einerseits wollen sie ihre Macht im Vertrauen der Beherrschten rechtfertigen, legitimieren, und andererseits ihr Monopol auf Kosten derselben Menschen voll ausnutzen. Die wichtigste Beschränkung der wirtschaftlichen Macht ist daher die Konkurrenz.

1.4.4. politische Macht

In der Politik geht es sowohl in der Innen- als auch in der Außenpolitik um Macht. Macht kann auf Dauer nur gehalten werden, wenn die Unterworfenen davon ausgehen, daß ihnen Recht geschieht. Es kann aber sein, daß sich zwischen die eigentlichen Machthaber und die unterworfenen Masse eine kleine Gruppe von Machträgern einschleibt, die Elite. Sie legitimieren sich dabei gegenseitig selbst, wobei es vorkommen kann, daß ein Machthaber anerkannt wird, und deswegen auch eine Herrschaftselite, die man ohne diesen Führer nie dulden würde. Andersherum kann auch eine anerkannte Gruppe von Machträgern einen Machthaber legitimieren, der seine persönliche Autorität verspielt hat.

2. Ausübung von Macht

2.1. allgemein

Machtausübung geschieht immer von oben nach unten (z.B.: „Hohes Gericht“, Der König sitzt auf einem erhöhten Stuhl). Der Mächtige kontrolliert den Zeitfluß/Zeitablauf, bestimmt z.B. wann ein Gespräch stattfindet. Bei der politischen Macht im engeren Sinne geht es um die gerechte Ordnung. Dem Recht nach steht nur dem Staat, der legitimen Herrschaft, die Ausübung von Macht, von Gewalt zu. Jede Macht und Gewalt, die nicht vom „Recht“ legitimiert auftritt, wird daher geahndet.

Dafür muß die Gewalt konzentriert werden. Die Unterworfenen müssen zum Beispiel durch eine bessere Bewaffnung und möglichst auch einem Waffenmonopol der Machträger, daran gehindert werden, selbst Gewalt auszuüben. Dazu gehört auch, die Unterworfenen aus geistigen und wirtschaftlichen Führungspositionen zu verdrängen und fernzuhalten. Ein anschauliches Beispiel dafür ist die Kolonialherrschaft. Erfolgreich gegen solche Machtstrukturen vorgehen kann man nur, wenn zum Beispiel die Moral der Machträger zersetzt ist, oder eine Schicht gegen eine andere ausgespielt wird.

2.2. Mechanismen der Machtausübung

2.2.1. Reden, Schweigen

Der Vielredner beansprucht einen Großteil der zur Verfügung stehenden Zeit für sich und hindert so die anderen daran auch zu Wort zu kommen. Gerade bei neu zusammengestellten Gruppen kommt es oft vor, daß Redepausen eintreten. Dieses Führungsvakuum wird sofort mit Reden besetzt, was, zumindest am Anfang, von der Gruppe akzeptiert wird. Bei manchen löst Stille auch Angstzustände aus. Sie haben das Gefühl, daß einfach geredet werden muß, wobei meist nur Belanglosigkeiten geäußert werden. Mit der Zeit werden die Ängste der anderen abgebaut, aber nicht die des Redenden, der am Anfang Orientierung gegeben hat, dessen andauerndes Reden nun aber als störend gesehen wird. In der 2. Phase einer Gruppenbildung muß man als Gruppenleiter oft die schützen, die man am Anfang gefürchtet hat.

Die Schweiger werden von den Aktiven zunehmend als Bedrohung gesehen, weil sie sich zunächst erst mal nur ein Bild davon machen wollen was in der Gruppe passiert. Sie wirken aber nicht aktiv am Gruppenprozeß mit, so daß die anderen sie direkt oder über die Leitung auffordern, sich zu beteiligen.

2.2.2. Fragen, Antworten

Der Fragende ist der Mächtige, bei Gleichrangigen kommt oft eine Gegenfrage, die die Symmetrie wieder herstellt. Fragen werden auch

benutzt, um Macht über die Leitung zu bekommen, denn eine kluge Antwort bedeutet, daß man auch selbst klug ist. Mit kritischen Fragen kann man zudem jemanden aus der Bahn werfen.

2.2.3. Moralisieren, Leiden, Helfen

Der, der moralisiert, möchte nicht selbst in der Führungsposition gesehen werden, sondern bedient sich eines nicht unbedingt konkret anwesenden Stellvertreters, den aber alle kennen (die Mama hat gesagt..., der Chef meint aber..., da und da steht aber...). Auf den moralischen Aspekt bezieht man sich oft, wenn man mit eigenen Argumenten nicht überzeugen kann.

Der Leidende besitzt eine Opfermentalität. Man begründet das sich-selbst-nicht-verändern damit, daß man es, selbst wenn man wollte, nicht kann und schafft sich gleichzeitig einen Freiraum, in dem man unantastbar ist. Die übrigen Gruppenmitglieder werden davon manchmal depressiv gebunden, d. h. keiner traut sich mehr zu sagen „mir geht es gut“. Um das zu erreichen muß jedoch das eigene Leiden (z.B. durch Ausdrücken von Schmerz, Trauer usw.) für alle sichtbar sein.

Der Helfende schafft sich eine moralische Unangreifbarkeit, er gewinnt Macht über die Hilfe suchenden Opfer und auch über die übrigen Mitglieder. Häufig wird auch beabsichtigt, eigene Ängste, Trauergefühle o.ä. zu unterdrücken.

2.3. Machtbeziehungen

Es gibt zwei verschiedenen Machtbeziehungen, symmetrische und komplementäre. Ein Beispiel für eine symmetrische Machtbeziehung ist ein sportlicher Wettkampf. Alle Teilnehmer haben die gleichen Chancen zu gewinnen, von allen werden die Regeln akzeptiert, man hat einen einheitlichen Maßstab, an dem man sich messen kann.

Komplementäre Machtbeziehungen enthalten ein Über- und Unterordnungsverhältnis, es gibt stets 2 Positionen, z.B. Eltern und Kind, Opfer und Helfer, die völlig ungleich sind, aber ohne den anderen nicht auskommen, aufeinander angewiesen sind.

3. Sozialer Einfluß von Majoritäten in Kleingruppen

3.1. Sherif und der autokinetische Effekt

Muzafer Sherif wollte 1935 in einem Experiment den sozialen Einfluß von Kleingruppen erforschen. Dafür schickte er die Versuchsteilnehmer einzeln, zu zweit oder zu dritt in einen völlig verdunkelten Raum. In ca. 5 Meter Entfernung sahen sie einen fixierten Lichtpunkt. Wenn man dieses Licht ohne einen einzigen Bezugspunkt betrachtet hat man das Gefühl, daß sich das Licht in verschiedene Richtungen bewegt. Dieses Phänomen nennt man den autokinetischen Effekt. Die Teilnehmer sollten nun eine mündliche Schätzung abgeben, wie weit sich der Lichtpunkt bewegt. Sie wußten dabei nichts von dem autokinetische Effekt. Die Hälfte der Probanden schätzte zunächst allein, und an den darauffolgenden Tagen in Gruppen zu zwei oder drei Personen. Die andere Hälfte schätzte zunächst in Gruppen und am Ende des Versuchs alleine. Bei denen, die die ersten Schätzungen alleine abgaben, baute sich eine persönliche Norm, eine Standardschätzung auf, die zwar stark mit der der anderen Probanden variierte, individuell aber sehr stabil war. Gaben die Teilnehmer nun in Gruppen ihre differenzierenden Urteile ab, entwickelte sich schnell eine Gruppennorm, die Urteile konvergierten in Richtung einer einheitlichen Position. Bei den Probanden, die anfangs schon in Gruppen ihre Schätzungen abgaben entwickelte sich diese Gruppennorm schon in der ersten Sitzung, und wurde bis zum Ende beibehalten, als die Teilnehmer alleine schätzten.

Abb. 1 und Abb. 2: Beurteilung des Ausmaßes der Lichtbewegung von jeweils 3 Personen (nach Avermaet, E. von, 1996, S.506)

In der ersten Darstellung sieht man die Schätzungen der Probanden, die zunächst alleine waren (a) und danach in der Gruppe ihre Schätzungen abgaben (b, c, d). Gut zu erkennen ist ein Trichtereffekt, der das Zusammenfließen der Urteile, die Konvergenz, beschreibt.

Die rechte Darstellung zeigt die Urteile von 3 Versuchspersonen, die zunächst in der Gruppe (a) und später alleine (b, c, d,) schätzen sollten. Von Anfang an stimmen die Urteile relativ überein und gehen auch später nicht auseinander.

Mit diesem Experiment konnte Sherif zeigen, daß sich Menschen einen recht stabilen, inneren Bezugsrahmen aufbauen, wenn sie mit einer Situation konfrontiert werden, die mehrdeutig und schwer zu beurteilen ist. Erfahren sie dann die Einschätzung der Situation von anderen Menschen, geben sie ihren ursprünglichen Bezugsrahmen auf und passen ihn denen der anderen an. Wenn dieser Bezugsrahmen allerdings im Beisein anderer aufgebaut wurde, hat er auch dann noch Einfluß, wenn man alleine ist, und die Quelle dieses Rahmens nicht mehr vorhanden ist.

3.2. Asch's Experiment zur Einflußnahme einer Majorität

Dieses Experiment zeigt, daß sich Menschen ihre Meinung der der anderen anpassen, gerade wenn eine Situation nicht eindeutig erklärbar ist. Dann ist es meistens auch durchaus sinnvoll sich mit anderen zu beraten, bzw. zu hören, was die dazu sagen. Die Frage ist nun, was passiert, wenn eine Mehrheit eine offensichtlich völlig falsche Meinung vertritt, und wenn man alleine eine andere Einschätzung der Situation abgeben würde. Mit dieser Frage beschäftigte sich Solomon Asch in einer Reihe von Experimenten, die er 1952 und 1956 durchführte. In dem

ersten Versuch sollten 7 Studenten an einem Experiment zur visuellen Diskrimination teilnehmen. Die Teilnehmer sahen 18 mal 3 verschieden lange Vergleichslinien und sollten entscheiden, welche der 3 jeweils so lang ist wie eine Grundlinie.

Abb. 3: Mögliches Aussehen dreier Vergleichslinien und einer Grundlinie

Sie gaben dabei ihre Urteile in der Reihenfolge in der sie saßen ab. Zur Kontrolle der Schwierigkeit dieser Aufgabe verglichen zunächst 37 Personen alleine die Linien, wobei nur eine Person einen Fehler, und eine andere zwei Fehler machte. Demnach betrug die Fehlerquote in der Kontrollgruppe nur 0,7%. 95% der Probanden machte keinen einzigen Fehler. Es zeigte sich also, daß diese Aufgabe sehr leicht zu lösen war. In dem eigentlichen Experiment saß nun nur an der sechsten Stelle der 7 Teilnehmer eine echte Versuchsperson, alle anderen waren Gehilfen des Versuchsleiters. In insgesamt 6 der 18 Durchgänge gaben diese die richtigen Antworten, in den übrigen 12 aber eine übereinstimmende, falsche Lösung. Die 6 richtigen Durchgänge dienten dazu, bei den echten Probanden den Eindruck zu widerlegen, daß die falschen Antworten an einem Sehfehler liegen. Nun wurde der ungeheure Einfluß einer Majorität auf das Urteil einzelner deutlich, obwohl diese Mehrheit eine zwar einstimmige aber recht offensichtlich falsche Meinung vertrat. Nachdem in der Kontrollgruppe die Fehlerquote nur 0,7% betrug, belief sie sich in den Antworten der insgesamt 123 echten Versuchsteilnehmer auf 37%. Nur ein Viertel der Probanden machte keinen einzigen Fehler, 28% gaben 8 oder mehr falsche Antworten ab und die restlichen 47% zwischen 1 und 7 falschen Antworten.

3.3. Informationseinfluß, normativer Einfluß und Hierarchisierung

Bei den Experimente von Sherif und Asch verhalten sich die Versuchsteilnehmer konform. Sie verfolgen dabei zwei Interessen: Zum einen sind sie bestrebt, richtige Antworten zu geben, und zum anderen möchten sie bei den anderen einen guten Eindruck hinterlassen. Es gibt nun immer zwei Sichtweisen eines Problems, die eigene und die der anderen. Im alltäglichen Leben stimmen diese beiden meist überein, in den Versuchen aber z. B. standen sie in einem starken Gegensatz zueinander. Wenn eine Person sich an die Meinung der anderen anpaßt, sich also konform verhält, dann hat der sogenannte Informationseinfluß einen höheren Stellenwert als das Vertrauen an sich selbst.

Ein weiterer wichtiger allgemeiner Mechanismus zur Entscheidungs-bildung in Gruppen ist der normative Einfluß. Da ein Mensch in vielen Situationen auf die Hilfe oder die bloße Mitgliedschaft einer Gruppe angewiesen ist, versucht er, nicht von dieser ausgeschlossen zu werden, sich die Sympathien der anderen Mitglieder nicht zu verderben. Ein einfacher Weg Anerkennung zu erlangen ist oftmals der, einer Meinung mit den anderen zu sein. Konformes Verhalten, das zum Ziel hat Sympathie zu erlangen, beruht daher auf normativem Einfluß.

Ein dritter Basismechanismus zur Beeinflussung von einzelnen Mitgliedern durch die Gruppe ist die Hierarchiebildung. In diesem Fall übernehmen einzelne Mitglieder die Führungspositionen in einer Gruppe und üben Macht aus. Je mehr eine Gruppe sich nach dieser Hierarchisierung richtet, desto höher ist der Konkurrenzdruck, der auf dem einzelnen lastet, weil jeder ständig darauf aus ist, seine eigene Position zu verbessern. Ob nun der normative oder der Informationseinfluß mehr bewirken hängt von der jeweiligen Situation ab.

4. Sozialer Einfluß von Minoritäten in Kleingruppen

4.1. Moscovici's Experiment zur Macht einer konsistenten Minorität

1969 führte Serge Moscovici ein Experiment durch, in dem er den Einfluß einer Minorität untersuchen wollte. Ähnlich wie in den Experimenten von Asch sollten die Probanden in Gruppen zu 6 Personen Dias nach ihrer Farbe beurteilen. Bei seinem Versuch waren allerdings nur 2 der 6 Teil-

nehmer unterwiesene Helfer. Es wurden nun 36 blaue Farbdias vorgeführt, die nur in ihrer Helligkeit verschieden waren. In einem Durchgang antworteten die 2 Helfer 36 mal mit „grün“, in einem anderen 24 mal mit „grün“ und 12 mal mit „blau“. In der ersten, konsistenten Bedingung, in der die Helfer immer „grün“ sagten gaben auch die echten Versuchsteilnehmer 8,42 % „grün“ Antworten. In der zweiten Bedingung wurden allerdings nur 1,25 % falsche Antworten gegeben. Um zu prüfen, wie schwer die Beurteilung der Farbdias ist, führten auch einige Gruppen, die nur aus echten Versuchsteilnehmern bestanden, das Experiment durch. Im Ergebnis wurde deutlich, wie offensichtlich die Beurteilung der Dias war, es wurden in der ganzen Kontrollbedingung von 22 echten Teilnehmern nur 0,25 % falsche Antworten gegeben.

Das Experiment machte deutlich, daß auch Minoritäten Einfluß ausüben können, jedoch auf andere Art als Majoritäten. Um die Meinung der Mitglieder einer Majorität zu beeinflussen muß die Minorität einen konsistenten Verhaltensstil einhalten, d.h. eine klare Meinung vertreten, und diese auch gegen den Einfluß der Majorität verteidigen. Wen die Mitglieder der Mehrheit nach einer gewissen Zeit merken, daß einzelne auf ihrer Entscheidung beharren und diese auch versuchen durchzusetzen, sind sie durchaus beeinflussbar.

5. Die Macht der Sprache

Gerade Psychotherapeuten haben immer mehr die Möglichkeiten entdeckt, die Sprache bei der Therapie bietet. Eine reine Körpertherapie hingegen findet nur noch selten statt. Sprache muß demnach die Macht besitzen, bei einem Menschen etwas zu bewirken, zu verändern. Dieses Erkenntnis an sich ist aber nicht neu, sondern wird in allen möglichen Bereichen eingesetzt. Täglich wird man durch das Sprechen mit anderen in den eigene Entscheidungen und Handlungen beeinflusst, wobei nicht nur die reinen gesprochenen Sätze, sondern alles, was mit der zwischenmenschlichen Kommunikation zu tun hat, eine Rolle spielt. Vieles im menschlichen Zusammenleben geschieht völlig unbewußt. Es gibt Unmengen von festen Handlungs- und Verhaltensweisen, die immer nach dem gleichen Schema ausgeführt werden. Verändern kann man in diesem

System aber nur etwas, wenn man weiß, was dort geschieht, wenn man sich dessen, was abläuft, bewußt ist. Genauso muß man sich dessen bewußt sein, wenn man sich den Wirkungen der kommunikativen Prozesse entziehen will. In der Psychotherapie beispielsweise versucht der Therapeut oft das Bewußtsein und das Empfinden des Patienten auf Aspekte zu lenken, die ihm bisher nicht wichtig erschienen. Mittels Sprache bringt er sie dazu völlig neue Erfahrungen zu machen, bisher völlig unbewußte Dinge zu erleben oder zu spüren (z.B. eigene Wünsche, unterdrückte Gefühle) und diese dann auch in das alltägliche Leben außerhalb der Therapiesitzungen mitzunehmen.

Literatur:

AVERMAET, E. von: Sozialer Einfluß in Kleingruppen. In: STROEBE, W., HEWSTONE, M., CODOL, J.-P., STEPHENSON, G. M. (Hg.): Sozialpsychologie, Eine Einführung, Berlin: Springer, 1997, S.505 ff.

DER KLEINE BROCKHAUS, Wiesbaden: Brockhaus, 1950

Karrenberg, F. (Hg.): EVANGELISCHES SOZIALLEXIKON, Stuttgart:
Kreuz, 1954

KRIZ, J.: Über die Macht der Sprache. In: SCHMIDT-LELLEK, C. J.,
HEIMANNSBERG B. (Hg.): Macht und Machtmißbrauch in der
Psychotherapie, Köln: Edition Humanistische Psychologie, 1995

SADER, M.: Psychologie der Gruppe, Weinheim; München: Juventa, 1996

SEIBERT, G. (Hg.): DAS GROSSE LEXIKON IN WORT UND BILD,
Herrsching: Wissen, 1979