

Der Mensch - ein rationales Wesen ?



Verfasser:

Marthe Dogan

Klasse:

13/3b

Schule:

Wirtschaftsgymnasium TBB

Fach:

Psychologie

Lehrer:

Klaus Schenck

Abgabetermin:

13.01.17

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

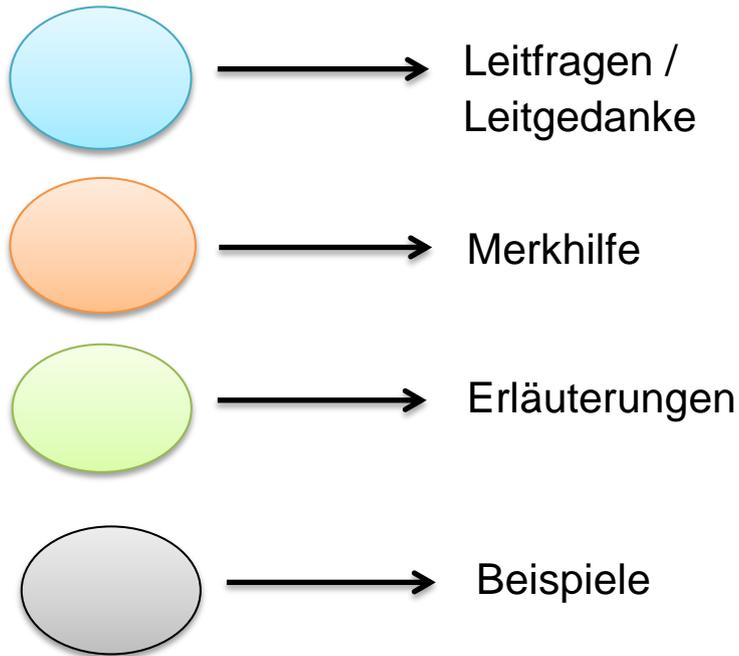
Inhaltsverzeichnis

Der Mensch- ein rationales Wesen ?	Seite
1. Farblegende	3
2. Einleitung	4
3. Wie wir leben	5
3.1 Der Bystander-Effekt	
3.2 Der Barnum-Effekt	
4. Wie wir fühlen	10
4.1 Der Luzifer Effekt	
4.2 Das FEEL-GOOD-DO-GOOD-Phänomen	
5. Wie wir konsumieren	13
5.1 Der Anker-Effekt	
5.2 Der Decoy-Effekt	
6. Wie wir denken	16
6.1 Der Stroop-Effekt	
6.2 Der Bowery-El-Effekt	
7. Wie wir entscheiden	20
7.1 Der Confirmation-Bias	
7.2 Der Overconfidence-Effekt	
8. Wie wir lernen	22
8.1 Der Effort-Effekt	
8.2 Der Lern-Effekt	
9. Fazit	24
10. Literaturverzeichnis	25
11. Selbstständigkeitserklärung	26

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

1. Farblegende



Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

2. Einleitung¹

Ist der Mensch ein rationales Wesen?



Sind wir wirklich frei in unseren Entscheidungen? Ist es die Vernunft, die unsere Entscheidungen beeinflusst oder unser Unterbewusstsein? „All die Studien, all die Effekte und psychosozialen Gesetzmäßigkeiten nähren erheblichen Zweifel daran, dass der Mensch [...] seine Entscheidungen stets bewusst und im Einklang mit seinem Gewissen fällt.“¹

In den folgenden Kapiteln werde ich anhand vieler Effekte analysieren, ob wir Menschen rationale Wesen sind.

¹ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.18ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

3. Wie wir leben



Das ist Paula. Paula hat heute auf ihrem Heimweg etwas Grausames miterlebt.



Sie hat mitbekommen, wie ein Mann eine junge Frau angegriffen hat.



Was soll ich denn jetzt machen?

Es sind doch so viele andere hier...



Warum hilft er nicht? Er ist doch viel stärker als ich...

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan



Die alte Frau hat doch
viel mehr
Lebenserfahrung als
ich... **Sie** sollte helfen!



Die ruft bestimmt
gerade die
Polizei... da ist meine
Hilfe ja nicht mehr
notwendig!



Warum sollte
ausgerechnet **ich**
diejenige sein, die hilft?
Andere laufen ja auch
einfach weiter...

Paula hat sich entschieden, der Frau nicht zu helfen. Aber was wäre passiert, wenn keine anderen Passanten vorbei gelaufen wären?

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

Nochmal von vorn: Paula hat gerade den Angriff des Mannes gesehen...

Ohje... Was soll ich bloß tun?

Es ist keiner hier außer mir...



Ich muss eingreifen!



Das war die richtige Entscheidung!



Paula hat der Frau geholfen. Die beiden haben sich auf Anhieb gut verstanden und sind so gute Freunde geworden.



Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

3.1 Der Bystander - Effekt²

New York Times (27. März 1964): „Mehr als eine halbe Stunde lang schauten 38 achtbare, gesetzestreue Bürger in Queens zu, wie ein Mörder eine Frau in Kew Gardens belästigte und auf sie einstach.“

Wieso half niemand der Frau? Wieso schauten alle zu?

Jeder Mensch durchläuft den 5-Stufen- Prozess, wenn er Hilfe leistet. Wie er diesen meistert, hängt stark von dem Umfeld ab. Je mehr Menschen vor Ort sind, desto höher ist das Risiko der *Gruppenignoranz*. Das heißt, keiner hilft, da keiner was gesehen oder gehört hat.

Fünf- Stufen- Prozess:
entwickelt von Bibb Latané und John Darley

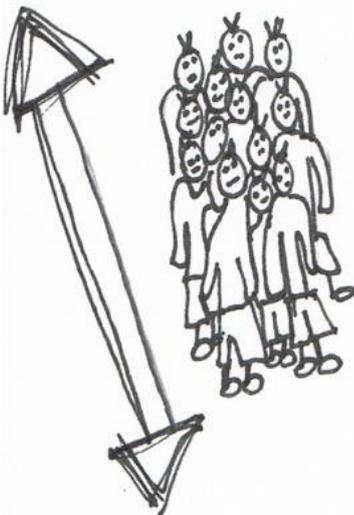
Ereignis
bemerken

Einschätzen der
Situation

Verantwortung
übernehmen

Art der Hilfe

HELFEN



Je mehr Menschen eine Szenerie beobachten, desto geringer ist die Chance, dass jemand Verantwortung übernimmt und hilft.

² Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.23ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

3.2 Der Barnum Effekt³

Wieso funktionieren Horoskope?

Der Psychologe Paul Meehl gab seinen Studenten einen Persönlichkeitstest und machte ihnen vor, diesen bei jedem individuell auszuwerten. Stattdessen gab er allen den gleichen Text mit allgemein gültigen Aussagen. Die Studenten bewerteten seine Rückmeldung im Schnitt mit über 4 Punkten in einer Skala von 1 Punkt (überhaupt nicht zutreffend) bis 5 Punkten (sehr zutreffend).



Menschen tendieren dazu, allgemein gültige Aussagen auf sich selbst zu beziehen. Sie suchen ihre persönlichen Charaktereigenschaften in der Fülle der Aussagen, also sozusagen die Nadel im Heuhaufen. Deswegen glauben viele an Horoskope.

Menschen beziehen allgemeine Aussagen oft auf sich selbst und finden meistens eigene Charakterzüge wieder.

³ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.42ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

4. Wie wir fühlen

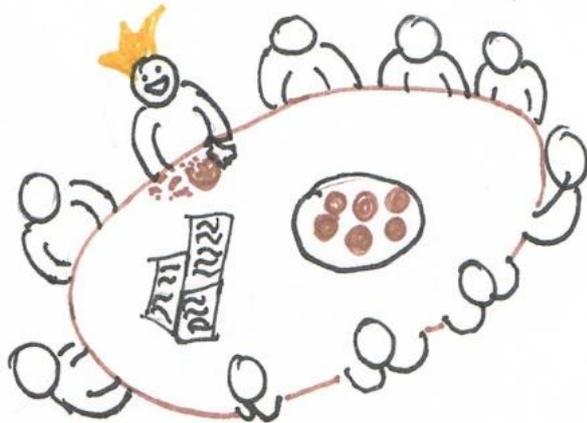
4.1 Der Luzifer - Effekt⁴

Das Böse steckt in jedem von uns?!

Stanford Prison Experiment (bereits durch Laila Fallert bekannt)

Keksexperiment:

In einer Sitzung wurde einem Mann die Aufgabe erteilt, die Vorschläge der anderen zu beurteilen. Nach kurzer Zeit begann dieser, die meisten Kekse auf dem Teller zu essen und beachtete die Benimm - Regeln immer weniger.



Sobald man jemandem Macht überträgt, macht der Mensch Folgendes:

1. Er achtet mehr auf die Befriedigung eigener Bedürfnisse.
2. Er kümmert sich nicht mehr um die Bedürfnisse der Untergebenen.
3. Er hält selbst immer weniger Regeln ein, die er Untergebenen vorschreibt.

Macht verleitet Menschen oft zu schlechten Handlungen.

Menschen, denen Macht zugesprochen wird, können in kürzester Zeit unachtsam und respektlos gegenüber ihren Mitmenschen werden.

⁴ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.23ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

4.2 Das FEEL-GOOD-DO-GOOD- Phänomen⁵

Carolyn Schwartz stellte fest, dass von rund 2000 Mitgliedern einer Gemeinde, alle ehrenamtlich Aktiven glücklicher und gesünder waren als der Rest der Gemeinde. Unter anderem stellte sie fest, dass die ehrenamtlichen Älteren ein 60 % geringeres Risiko zu hatten, vor dem Erreichen der Lebenserwartung zu sterben.



Wer Gutes tut, fühlt sich hinterher auch besser. Das ist bewiesen, aber wie sieht es anders herum aus?

⁵ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.58 ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

David Myers bewies in seinem Experiment, dass glücklichere Menschen auch hilfsbereiter sind:



Die Menschen, die in der Telefonzelle Geld fanden, gaben bereitwilliger ihr Geld an den Bettler.

Die vorbeilaufenden Passanten gaben dagegen dem Bettler viel weniger Geld.

Glücklichere Menschen haben ein stärkeres Bedürfnis, ihr Glück zu teilen und werden so automatisch empathischer.



Glücklichere Menschen sind hilfsbereiter als „Miesepeter“.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

5. Wie wir konsumieren

5.1 Der Ankereffekt⁶

Warum wir uns auch oft für teurere Produkte entscheiden.

Ein Immobilienmakler zeigt zunächst ein völlig überteuertes Haus, um damit die Kaufentscheidung der Kunden zu beeinflussen. Das relativ teure Haus, das er verkaufen möchte, erscheint im Vergleich zum ersten günstig.



Im Gegensatz zum vorigen Exemplar für 800.000 Euro zahlen Sie für dieses wunderschöne Haus nur satte 499.000 Euro!

Sobald eine höhere Zahl gesagt, geschrieben oder gehört wird, setzen wir uns beim Kauf beispielsweise diese Zahl als Maßstab (Anker) und lassen uns von dieser beeinflussen.

Wir nehmen Zahlen, die wir kurz davor gehört oder gesehen haben, als Maßstab für die nächste Entscheidung.

⁶ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.106 ff.

5.2 Der Decoy - Effekt⁷



Ich habe mit meinen Freunden ein Experiment aus 2 Teilen durchgeführt und ihnen Fragen gestellt:

Im ersten Teil ließ ich sie zwischen 2 Optionen entscheiden.

- Willst du lieber 3 Wochen deine Zähne nicht putzen oder 2 Wochen nicht duschen?

- Willst du lieber einen singenden Fisch haben oder eine schreiende Blume?

....

Mein Ergebnis: Durchschnittlich brauchten meine Freunde für die Beantwortung der Fragen 30 Sekunden.

⁷ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.126 ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

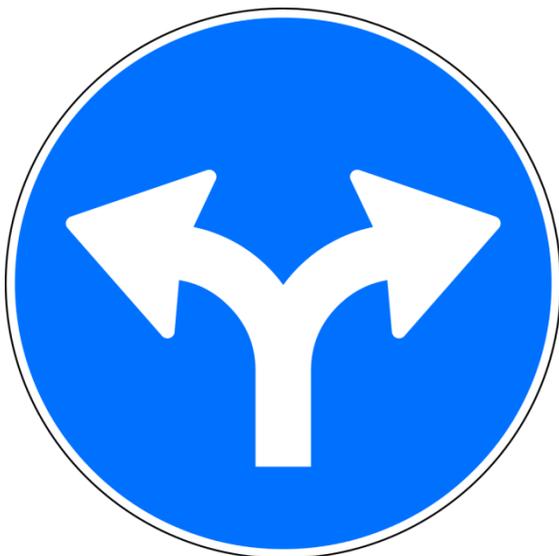
Im 2. Teil befragte ich andere Freunde und ließ sie zwischen 3 Optionen entscheiden, wobei eine davon eine „Nicht-Information“ war:

- Willst du lieber 3 Wochen deine Zähne nicht putzen, 2 Wochen nicht duschen oder 2 Wochen beides nicht tun?

- Willst du lieber einen singenden Fisch haben, eine schreiende Blume oder einen schreienden Fisch?

....

Mein Ergebnis: Durchschnittlich brauchten meine Freunde für die Beantwortung der Fragen 6 Sekunden. Also viel kürzer als im 1. Teil.



Man kann nach rechts bzw. links laufen oder den Weg zurücklaufen.

2 Optionen vs. 3 Optionen

Sollen wir uns zwischen zwei Möglichkeiten entscheiden, fällt es uns leichter, mit einer dritten Nicht-Information-Option zu wählen. So sehen wir oft klarer und können uns schneller entscheiden.

Bei Entscheidungen mit zwei Optionen ist eine dritte Option oft beschleunigend.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

6. Wie wir denken

6.1 Der Stroop - Effekt⁸

Personen sollten diese Zeilen lesen:

Blau Grün Rot Violett Silber Gelb

Blau *Grün* **Rot** *Violett* **Silber** Gelb

Blau Grün Rot Violett Silber Gelb

Blau GRÜN Rot *Violett* *Silber* Gelb

Rot *Violett* Gelb *Silber* **Blau** GRÜN

Ergebnis:

Für die erste Zeile brauchten die Versuchspersonen rund 2 Sekunden und 20 Millisekunden.

Für die letzte Zeile brauchten sie rund 2 Sekunden und 40 Millisekunden.

Das sind 20 Millisekunden mehr, obwohl es sich um den gleichen Inhalt handelt.

Unser Gehirn wird pro Sekunde durch unsere Sinnesorgane mit rund 11 Millionen Bits an Informationen versorgt. Dabei werden nur 40 bis 50 Bits der Informationen im Bewusstsein verarbeitet.

Durch Sinnesüberreizung und Widersprüche von Hirnaktivitäten macht sich der Stroop- Effekt bemerkbar. Wir brauchen mehr Zeit, um die gleiche Information aufzunehmen.

Je mehr verschiedenartige Sinne übermittelt werden, desto länger brauchen wir zur Wahrnehmung.

⁸ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.171 ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

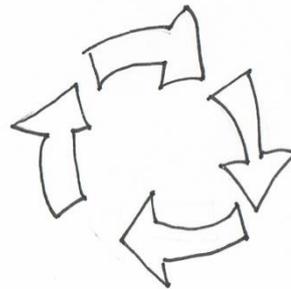
6.2 Der Bowery - El - Effekt⁹

Vor rund einem Jahrhundert galt die „Bowery“ im Süden von Mitte New York als ein Ort voller Krimineller und Obdachloser. Die S-Bahn- Linie „Bowery - El“ ging dabei mitten durch das Viertel. Die Bewohner hatten also nicht nur mit der Kriminalität zu kämpfen, sondern auch mit den lauten Geräuschen der S - Bahn. Als diese in den 60-er Jahren abgeschafft wurde, vermehrten sich die nächtlichen Beschwerden der Einwohner über seltsame Geräusche. Doch die meisten dieser Alarme stellten sich als Fehlalarme heraus und man stellte fest, dass diese Laute gar nicht existierten.



Dieser Effekt „ beschreibt einen klassischen Wahrnehmungsdefekt, der durch einen Automatisierungsprozess ausgelöst wird.“

Unterbewusstsein



Bewusstsein (Aufmerksamkeit)



Dieser Automatisierungsprozess sorgt dafür, dass wir kontinuierliche, dauernde und gewöhnliche Reize gar nicht mehr bewusst aufnehmen, um Aufmerksamkeit für neue Dinge zu schaffen. So werden gleichbleibende Reize ignoriert und neue Reize verarbeitet.

Sobald eine kontinuierliche Reizquelle verschwindet, so nehmen wir sie im Unterbewusstsein noch lange wahr.

⁹ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.177 ff.

7. Wie wir entscheiden

7.1 Der Confirmation - Bias¹⁰

Jeden Tag nehmen wir durch die selektive Wahrnehmung allerlei Informationen auf. Aber wirklich „objektiv“ sind wir dabei nicht. Reize und Informationen, die nicht in unser Weltbild passen, werden dabei häufig ignoriert. Wir lesen, hören und diskutieren nur das, was uns interessiert (Teil unserer Weltansicht/ Meinung ist).

Medien



Diskussionen



Ausblenden



Immer kleiner
werdender Horizont



Die Auswirkung unserer täglichen Wahrnehmung ist ein sich immer mehr versteifendes Bild unserer Weltansicht und unserer eigenen Meinung.

¹⁰ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.200 ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

7.2 Der Overconfidence- Effekt¹¹

Übermut tut selten gut.

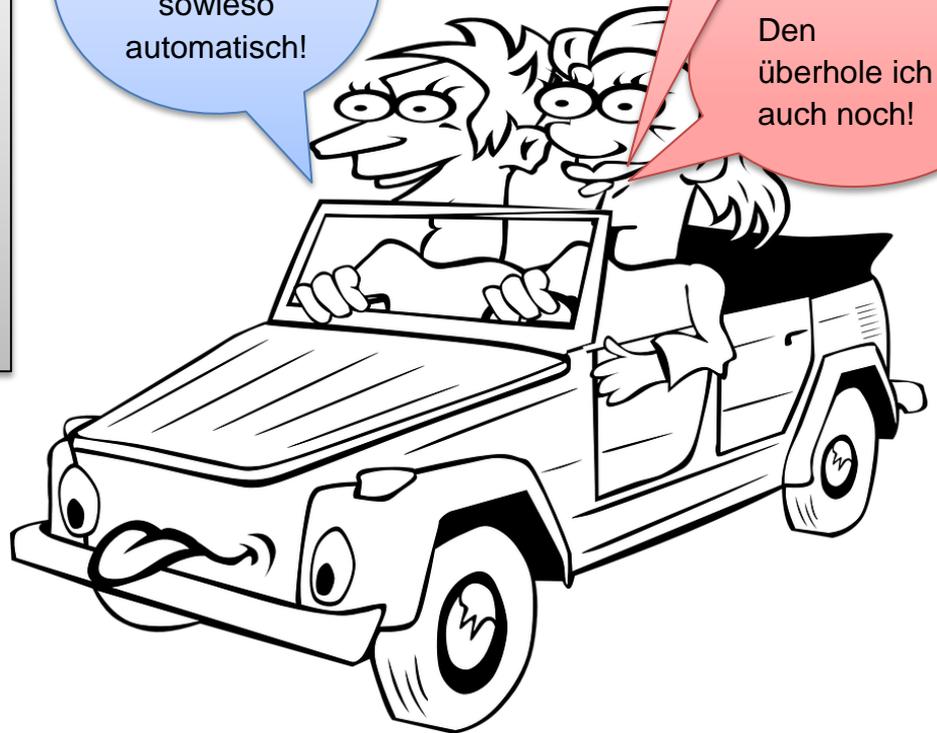
Unser Auto
bremst ja
sowieso
automatisch!

Der ist ja
noch
meilenweit
entfernt!

Den
überhole ich
auch noch!

Vor allem beim Autofahren neigen wir oft dazu, uns zu überschätzen:

Die jährliche Unfallrate steigt konstant, obwohl die Autos immer sicherer werden.



Doch leider überschätzen wir uns nicht nur beim Autofahren, sondern auch in ganz anderen Bereichen. Bei fast jeder Entscheidung überschätzen wir unsere Fähigkeiten. Und je komplizierter die Aufgabe wird, desto mehr neigen wir dazu, uns zu überschätzen.

Wir Menschen überschätzen unsere Fähigkeiten in fast jeder Handlung.

¹¹ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.207 ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

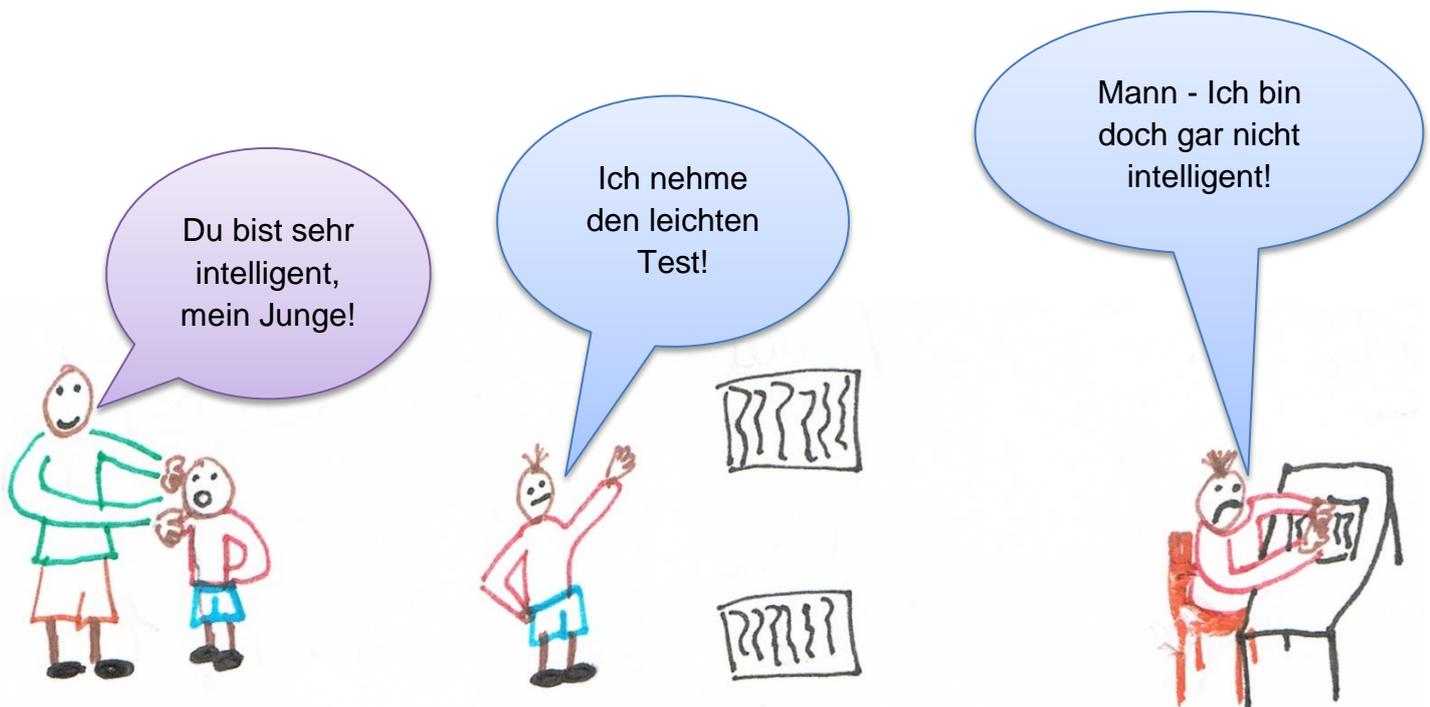
Marthe Dogan

8. Wie wir lernen

8.1 Der Effort-Effekt¹²

Kann Lob auch schaden?

In einem Experiment wurden Kinder auf zwei verschiedene Arten gelobt. Danach durften sie zwischen einem leichten und einem schweren Test wählen. Am Ende mussten sie einen Test bearbeiten, der für die Kinder deutlich zu schwer war.



Der Junge wählt den leichten Test, um sich selbst und seinen Vater nicht zu enttäuschen.

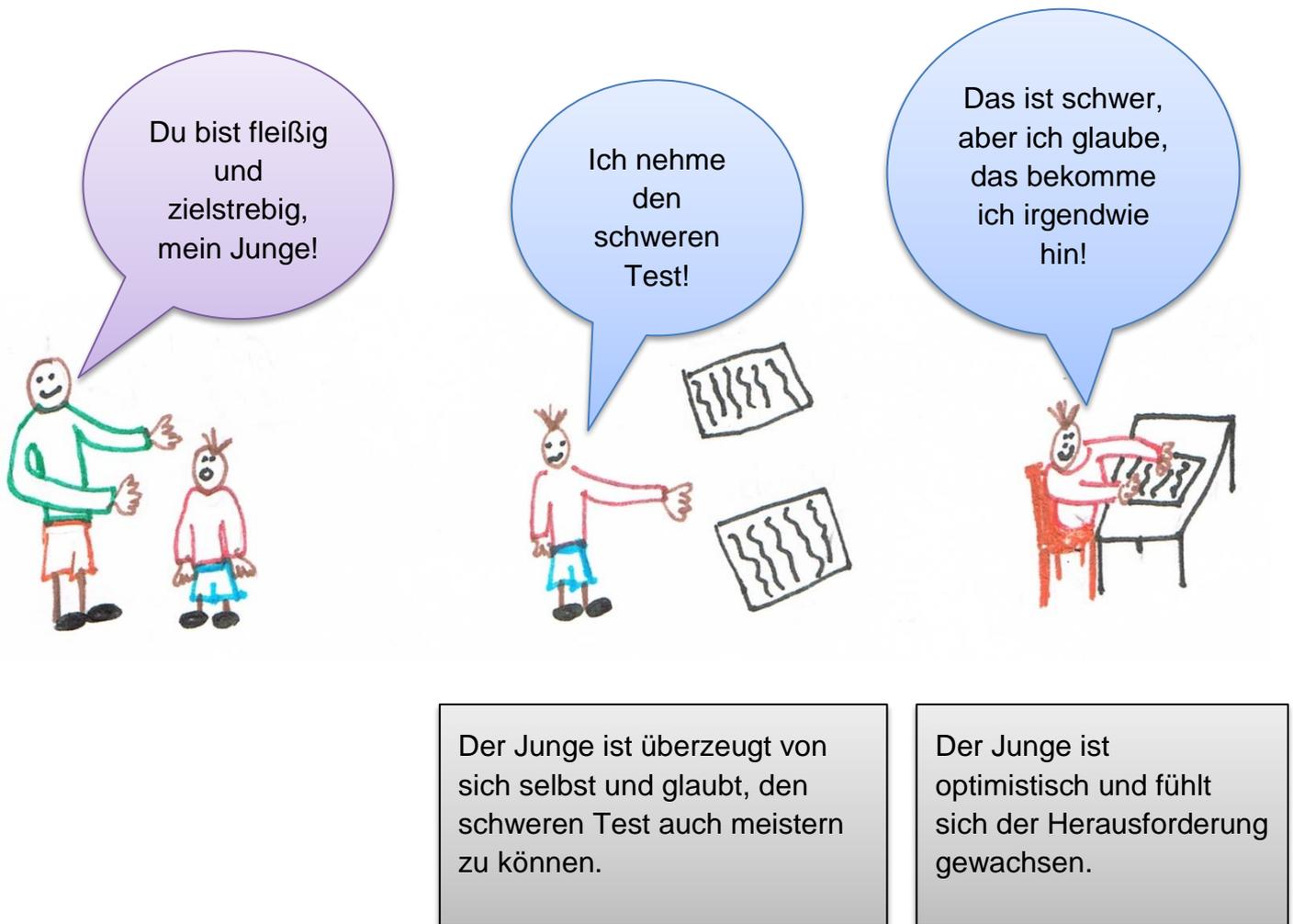
Bei dem zu schweren Test will der Junge nicht einmal versuchen, ob er ihn schafft. Er ist pessimistisch und verliert schnell den Glauben an sich selbst.

¹² Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.233 ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

13



Kinder müssen die richtige Menge und vor allem die richtige Art von Lob erhalten, sonst kann es sich schnell ganz anders auswirken als beabsichtigt.

Kinder und auch Erwachsene müssen auf die richtige Art und Weise gelobt werden.

¹³ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.233 ff.

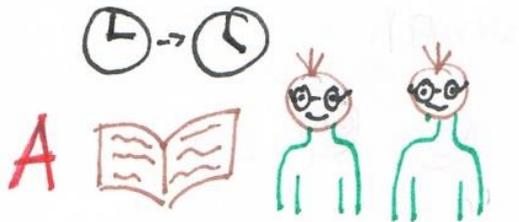
Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

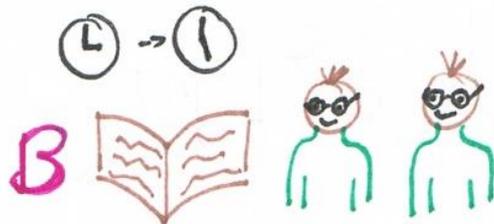
8.2 Der Lern- Effekt¹⁴

Rentiert sich langfristiges Lernen?

1 Stunde Lernen



2 Stunden Lernen

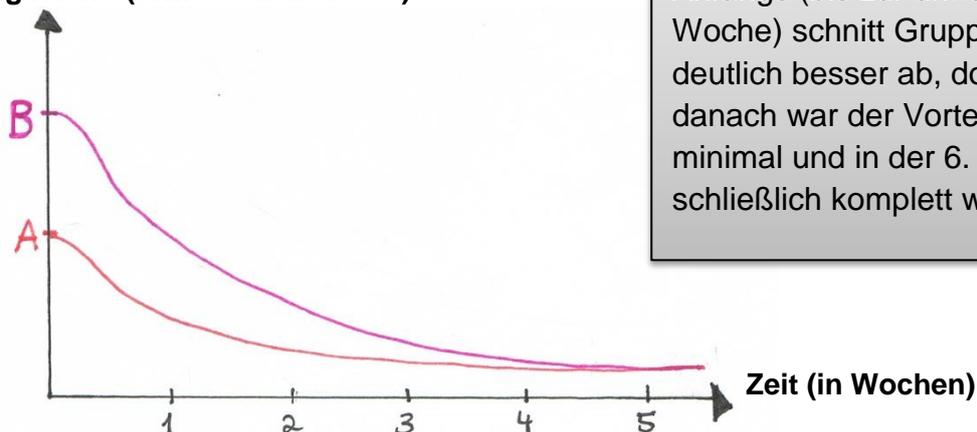


Bei einem Experiment wurden Probanden in 2 Gruppen aufgeteilt. Eine lernte (Gruppe B) doppelt so hart wie die andere (Gruppe A). Sie testeten das Wissen nach einem Tag, einer Woche, drei Wochen und nach 6 Wochen.

Ergebnis:

Anfangs (bis zur dritten Woche) schnitt Gruppe B deutlich besser ab, doch danach war der Vorteil minimal und in der 6. Woche schließlich komplett weg.

Leistungsstand (ermessen an Tests)



Nach einer bestimmten (relativ kurzen) Zeitperiode vergessen wir, was wir gelernt haben, ob wir es nun intensiv gelernt haben oder nicht.

¹⁴ Vgl. Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, also spinne ich. Warum wir uns oft anders verhalten, als wir wollen. dtv, München, 2011, S.238 ff.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

Das gleiche Experiment wurde nochmals ausgeführt, wobei die Lernpausen zwischen 5 min bis hin zu 2 Wochen variierten.



5 min

2 Wochen



Ergebnis:

Am besten schnitten die Probanden ab, die sich jeweils einen Tag zwischen den Lernphasen gönnten, wenn die Prüfung 10 Tage danach stattfand.



Das heißt, intensiv lernen, genug Pausen machen, aber vor allem nicht zu früh mit dem Lernen anfangen!

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

9. Fazit



Viele Effekte haben gezeigt, dass wir Menschen in einer Vielzahl der Situationen ähnlich handeln. Demnach kann man sagen, dass der Mensch durchaus vom Unterbewusstsein bestimmt wird. Allerdings kann man diesen Effekten bewusst entgegenwirken, wenn man sie kennt. Aber da es nicht möglich ist, jeden Effekt zu kennen, selbst wenn man „Allgemeine Psychologie“ studiert, wird der Großteil des Lebens vom Unterbewusstsein bestimmt sein.

So komme ich zum Schluss, dass wir Menschen häufig nicht frei entscheiden, sondern nur in ganz seltenen Situationen wirklich rational sein können.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

10. Literaturverzeichnis

1.) Bücher

- Mai, Jochen; Rettig, Daniel: Ich denke, ALSO SPINN ICH. Warum wir uns oft anders verhalten als wir wollen. Deutscher Taschenbuch Verlag (dtv), München, 2011.

2.) Internet

- <https://de.wikipedia.org/wiki/Zuschauereffekt> Letzter Zugang: 07.01.17 15:10 Uhr

2.) Bilderquellen

Alle Bilder stammen aus der Clip Art Gallery von Word oder sind von mir eigenständig gezeichnet oder fotografiert.

Der Mensch - ein rationales Wesen?

Marthe Dogan

11. Selbstständigkeitserklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich die Facharbeit ohne fremde Hilfe angefertigt und nur die in den Kopiervorlagen angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt habe.

Ort, Datum

Schüler/in

Name: Marthe Dogan

Kontakt: marthe.dogan@t-online.de

