

SWR2 Wissen

Der Soziologe Robert K. Merton

Alles misslingt nach Plan

Von Michael Reitz

Sendung: Donnerstag, 19. November 2020, 8:30 Uhr

Redaktion: Ralf Kölbel

Regie: Andrea Leclerque

Produktion: SWR 2020

Mit Begriffen wie „Verschlimmbesserung“ oder „sich selbst erfüllende Prophezeiungen“ beschrieb der US-Soziologe Robert K. Merton (1910 - 2003) uns allen bekannte Alltagsphänomene.

SWR2 Wissen können Sie auch im **SWR2 Webradio** unter www.SWR2.de und auf Mobilgeräten in der **SWR2 App** hören – oder als **Podcast** nachhören:
<https://www.swr.de/~podcast/swr2/programm/swr2-wissen-podcast-102.xml>

Bitte beachten Sie:

Das Manuskript ist ausschließlich zum persönlichen, privaten Gebrauch bestimmt. Jede weitere Vervielfältigung und Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Urhebers bzw. des SWR.

Kennen Sie schon das Serviceangebot des Kulturradios SWR2?

Mit der kostenlosen SWR2 Kulturkarte können Sie zu ermäßigten Eintrittspreisen Veranstaltungen des SWR2 und seiner vielen Kulturpartner im Sendegebiet besuchen. Mit dem Infoheft SWR2 Kulturservice sind Sie stets über SWR2 und die zahlreichen Veranstaltungen im SWR2-Kulturpartner-Netz informiert. Jetzt anmelden unter 07221/300 200 oder swr2.de

Die SWR2 App für Android und iOS

Hören Sie das SWR2 Programm, wann und wo Sie wollen. Jederzeit live oder zeitversetzt, online oder offline. Alle Sendung stehen mindestens sieben Tage lang zum Nachhören bereit. Nutzen Sie die neuen Funktionen der SWR2 App: abonnieren, offline hören, stöbern, meistgehört, Themenbereiche, Empfehlungen, Entdeckungen ...
Kostenlos herunterladen: www.swr2.de/app

MANUSKRIFT

O-Ton:

(1) DB-Ansage: *Zug wird in Köln eintreffen, alle Anschlusszüge werden erreicht...*

Erzählerin:

Es ist eine Ansage der Deutschen Bahn wie sie unspektakulärer nicht sein kann: der Zug wird pünktlich in Köln sein, alle Anschlüsse werden erreicht. Wir können mit ziemlicher Sicherheit davon ausgehen, dass wir entweder planmäßig umsteigen können oder unser Ziel bereits erreicht haben. Solche trivialen Mitteilungen offenbaren jedoch nach Ansicht des 1910 in Philadelphia geborenen US-Soziologen Robert K. Merton die Funktionsweise unseres täglichen Handelns. Denn wir arbeiten sehr häufig mit einer Realität, die noch nicht stattgefunden hat. Zudem machen wir Pläne, treffen Verabredungen und Entscheidungen aufgrund von Annahmen und Voraussagen, die sich bei genauerer Betrachtung unserer Kontrolle entziehen. Trotzdem verlassen wir uns Tag für Tag darauf.

Ansage:

Der Soziologe Robert K. Merton – Alles misslingt nach Plan. Von Michael Reitz.

Musik

Erzählerin:

Es dürfte kaum einen Gesellschaftswissenschaftler geben, auf den eine dermaßen große Anzahl von Forschungen, Begriffen und beschriebenen Phänomenen zurückgeht wie auf Robert K. Merton. So zum Beispiel:

Zitator:

Nur wer erfolgreich ist, hat auch weiterhin Erfolg. Verschlimmbesserung: Nicht beabsichtigte negative Nebenwirkungen einer ursprünglich gut gemeinten Maßnahme. Sich selbst erfüllende Prophezeiungen. Selbstverstärkende Effekte.

Erzählerin:

Robert King Merton, der als Meyer Robert Schkolnick ausgerechnet am 4. Juli, dem US-amerikanischen Unabhängigkeitstag geboren wird, ist das Kind osteuropäischer Einwanderer mit jüdischem Hintergrund. Obwohl er in einem Armenviertel der Stadt aufwächst, ist seine Biographie untypisch. Zwar ist er Mitglied einer Jugendgang, läuft nicht selten mit reichlich lädiertem Gesicht durch die Stadt und kommt des Öfteren mit dem Gesetz in Konflikt. Doch gleichzeitig verbringt er viel Zeit in der städtischen Bibliothek. Er liest wie ein Besessener, zunächst Abenteuerromane, doch sehr bald interessiert er sich für die Geisteswissenschaften. So kommt es, dass er schon mit siebzehn Jahren an der Temple University in Philadelphia Soziologie studiert und bereits vier Jahre später wissenschaftlicher Assistent, schließlich Dozent an der renommierten Harvard-Universität wird. In den folgenden Jahrzehnten entwirft Robert K. Merton eine Fülle von Ideen, die zwar heute in aller Munde sind, von denen aber keiner mehr weiß, dass sie auf ihn zurückgehen. Jakob Kapeller, Sozioökonom an der Universität Duisburg-Essen hat die Erklärung....

O-Ton:

(2) Kapeller: Dass Merton selbst relativ breit aufgestellt war, viele verschiedene Dinge gemacht hat und wie das halt in der Wissenschaft so ist und Merton selbst herausgearbeitet hat, ist es oft leichter, sich eine große Idee zu merken, und die dann sozusagen das Prestige eines Wissenschaftlers oder einer Wissenschaftlerin trägt, als sich einen ganzen Blumenstrauß an Ideen zu merken, wie wir das bei Merton finden. Zum anderen, würde ich meinen, liegt das ein bisschen daran, dass Merton viele Ideen vorbereitet hat, die dann später noch genauer ausgefüllt werden.

Erzählerin:

Tatsächlich hat Robert K. Merton mit seinen Forschungen und Schriften die unterschiedlichsten wissenschaftlichen Disziplinen beeinflusst. Obwohl er kein Schöpfer umfassender Theoriesysteme war. Die Volkswirtschaftslehre profitiert von ihm ebenso wie die Psychotherapie, militärische Strategieplanung und Unternehmensführung. Dabei scheut sich Merton nicht, aus Texten zu schöpfen, die man so gar nicht mit strenger Wissenschaftlichkeit in Verbindung bringen würde. Eines seiner Theoreme ist nämlich zum Beispiel der Matthäus-Effekt, benannt nach einem Zitat des Evangelisten Matthäus:

Zitator:

Denn wer da hat, dem wird gegeben, dass er die Fülle habe; wer aber nicht hat, dem wird auch das genommen, was er hat.

Erzählerin:

Dieser von Robert K. Merton beschriebene Effekt hat im Volksmund einen wenig appetitlichen Namen, wie der Psychiater und Organisationsberater Fritz B. Simon beschreibt:

O-Ton:

(3) Simon: Der Teufel schießt immer auf den größten Haufen (...) das ist eigentlich das Prinzip der Marktwirtschaft. Das ist einer der Gründe, warum die Wirtschaftswissenschaftler, die die These vertreten, das beste Produkt würde sich durchsetzen, vollkommen daneben liegen, weil die verstehen nicht Wirtschaft als Kommunikationsprozess, sondern als rationale Entscheidung, als eine Summierung vieler individueller, rationaler Entscheidungen.

Erzählerin:

Der Matthäus-Effekt beschreibt, wie Erfolge zustande kommen – sowohl in der Gelehrtenwelt als auch in der Ökonomie. Nach Robert K. Mertons Ansicht nämlich nicht nur durch harte Arbeit, Verzicht und Sparsamkeit, sondern auch durch einen bereits bestehenden Bonus, der in der Vergangenheit seinen Ursprung hat. Er schreibt:

Zitator:

Wenn Sie nicht anerkannt sind ist es schon ein wenig irritierend, wenn jemand auftaucht, der dasselbe sagt wie Sie, und jeder schenkt ihm deshalb Beachtung, weil er ein berühmter Physiker oder in sonst einer Disziplin prominent ist.

Erzählerin:

Ökonomen wie Jakob Kapeller sprechen hier von selbstverstärkenden Effekten:

O-Ton:

(4) Kapeller: Wenn wir von etwas einem hohen Bestand haben und durch diesen hohen Bestand auch die Zuwachsraten höher ausfallen, dann würden wir von so einem selbst verstärkenden Effekt sprechen. Und dieses Zitat aus dem Neuen Testament fasst das insofern ganz gut zusammen, als dass diese selbst verstärkenden Effekte die Tendenz haben, jene Akteure zu bevorteilen, die schon viel Vermögen, viel Prestige oder viel technologische Kapazität haben, um in diesen Beispielen zu bleiben.

Erzählerin:

Bei einer Buchautorin, die bereits mehrere Bestseller abgeliefert hat, ist die Wahrscheinlichkeit eines Flops bei ihrem nächsten Buch sehr gering. Einem Wissenschaftler, der aus welchen Gründen auch immer als Koryphäe gilt, wird man auch den größten Blödsinn glauben. „Success breeds success – Erfolg erzeugt Erfolg“ nannte Robert K. Merton diesen Effekt. Ein Pfad ist längst schon beschritten worden und wird nun immer wieder betreten. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein ohne Bücher aufwachsendes Kind eine intellektuelle Karriere machen wird ist geringer als bei einem Nachkommen, der in einem Akademiker-Haushalt schon früh mit Lektüre bekannt gemacht wird. Robert K. Mertons Familie ist selbst ein Beispiel für die Plausibilität dieser These. Aus seiner ersten Ehe, die von 1934 bis 68 dauerte, gingen nicht nur zwei Töchter hervor. Sondern auch Robert C. Merton, dem 1997 der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften zugesprochen wurde.

Diese selbstverstärkende Mechanismen, die Pfadabhängigkeit bestimmter Entscheidungen und Entwicklungen ist in den unterschiedlichsten Bereichen zu beobachten. So fällt zum Beispiel in der US-Geschichte der jüngsten Zeit auf, dass ein Präsident in den seltensten Fällen nach seiner ersten Amtszeit abgewählt wird. Für Fritz B. Simon ist das nicht ungewöhnlich:

O-Ton:

(6) Simon: Wenn jemand schon mal der Sieger war, dann hat er bewiesen, dass er siegen kann und das ist erst mal attraktiv. Außerdem, wenn man jemanden noch einmal zur Wahl stellt, dann weiß man, was man hat. Bei dem Neuen weiß man eigentlich nicht, was man hat.

Erzählerin:

Unter dem ebenso unscheinbaren wie sperrigen Titel „Die unerwarteten Folgen zweckorientierter Handlungen“ veröffentlicht Robert K. Merton im Jahr 1936 einen soziologischen Aufsatz. Damit ist er der erste, der ein Phänomen beschreibt, dass so alt ist wie die Menschheit selbst: eine Aktion soll zu etwas führen, das die bestehende Situation verbessert. Das geschieht auch, doch die Nebenwirkungen sind ärgerlich. Es misslingt etwas, gerade weil der Plan funktioniert. Die Wurzeln dieses später so benannten „Kobra-Effekts“ liegen in der Kolonialzeit. Der britische Gouverneur von Indien wollte die Schlangenplage eindämmen und setzte eine Prämie auf jede getötete Kobra aus.

Die Folge war eine massenhafte Züchtung von Schlangen durch die indische Bevölkerung. In der Volkswirtschaftslehre spricht man hier von „Anreizstrukturen“, so Jakob Kapeller:

O-Ton:

(7) Kapeller: Das wäre jetzt so ein Beispiel dafür, dass man nicht so einfach davon ausgehen kann, dass man immer alles mit den richtigen Anreizstrukturen lösen kann. Wir haben sehr oft die Vorstellung, die Leute sind irgendwie auf ihren eigenen Vorteil bedacht und operieren dann im Rahmen gewisser gesetzlicher und moralischer Vorgaben, um diesen zu erreichen. Und wenn wir eben dann so Anreize setzen, stellen wir fest, dass die Menschen kreativer sind als die Leute, die sich die Anreize überlegt haben und dann einen Weg finden, sozusagen diese Anreize für sich zu nutzen.

Erzählerin:

Je mehr sich Prophezeiungen auf wissenschaftliche Fakten berufen, desto wackeliger sind sie – so sieht es jedenfalls Robert K. Merton. Ein aktuelles Beispiel ist hier die Diskussion darüber, ob Elektroautos die Umweltverschmutzung und den hohen Energieverbrauch der Industriestaaten eindämmen können. Während die Befürworter von einer verkehrspolitischen Innovation sprechen, sehen die Gegner das Problem von massenhaftem Elektroschrott, der irgendwann auf uns zukommt. Robert K. Merton analysiert solche Zusammenhänge, so Fritz B. Simon:

O-Ton:

(9) Simon: Da muss man mal schauen was ist nun schlimmer, die Nebenwirkungen einer Lösung oder das alte Problem. Nach dem Motto: ich möchte mein altes Problem wieder, die Lösungen sind viel schlimmer. Das passiert überall im Alltag bei jedem Menschen. Jeder, der meint, er tut was Gutes hat natürlich eine Hypothese darüber, wie das wirkt, was er macht. Und er sieht nicht, was womöglich passiert wäre, wenn er nicht geholfen hätte.

Erzählerin:

Eine verschärfte Variante dieser „nicht intendierten Nebenfolgen zielgerichteter Handlungen“ ist die sogenannte Blowback-Reaktion. Im Klartext: der Schuss geht gewaltig nach hinten los. Oft genug sogar im wörtlichen Sinn.

O-Ton:

(10) Tagesschau 17.10.1983: Rebellenangriff auf Sowjet-Stützpunkt

Erzählerin:

Als Afghanistan zu Beginn der 1980er Jahre von der Sowjetunion besetzt wird, werden die Kämpfer gegen diese Besatzung, sogenannte Mujaheddin, von den USA mit modernsten Waffen unterstützt. Die Okkupation kann so schließlich beendet werden, aber die Rebellen geben die Waffen nicht etwa ab.

Sondern errichten alsbald ein System, das an die finsternen Zustände im Mittelalter erinnert. Es stellt sich heraus: Der Westen hat sich mit seiner militärischen Hilfe ein gefährliches Kuckucksei ins Nest gelegt: das Taliban-Regime.

Musik

Erzählerin:

Eine spektakuläre Variante des Blowback-Effekts stellt die Strategie von US-Außenminister Henry Kissinger während der Abrüstungsverhandlungen dar. Denn er suggeriert zeitweise den Sowjets, dass der Schuss nicht nur nach hinten losgehen kann, sondern auch soll. Er macht dies, indem er die Verhandlungsführer der UdSSR glauben lässt, sein Präsident habe salopp formuliert nicht mehr alle Tassen im Schrank. Die als Madman-Strategie bezeichnete Finte spielt mit der Narren-Karte. Was damit gemeint ist, beschreibt Oliver Bange. Er ist Historiker am Zentrum für Militärgeschichte und Sozialwissenschaften der Bundeswehr in Potsdam.

O-Ton:

(11) Bange: Was macht Kissinger? Sagt, ja, also, klar rational dürfen wir nicht in diesen Abgrund fallen, aber ich habe da so einen Präsidenten – das ist das Bild, was er in Moskau vermittelt – ich habe da so einen Präsidenten, dem ist einfach nicht zu trauen. Der ist so wahnsinnig, der ist so mad, der würde tatsächlich da reinspringen, in diesen Abgrund. Und deshalb müssen wir hier gemeinsam irgendwie Sicherheitsnetze einziehen (...) Damit er sich dazu nicht genötigt sieht, ja? So verrückt ist der Kerl. Das heißt, ich versuche, der Gegenseite zusätzlich Angst zu machen, indem ich ihr versuche darzustellen, dass die eigenen Entscheidungsträger absolut nicht rational handeln könnten.

Erzählerin:

Alles, was wir jetzt unternehmen, kann das Gegenteil bewirken – diese Haltung will Henry Kissinger bei den Sowjets erzeugen. Ob er damit Erfolg hatte, ist nicht überliefert.

Es dürfte aber sicher sein, dass diese Taktik die Kreml-Gewaltigen ziemlich ins Grübeln gebracht hat.

Musik

Erzählerin:

Wie aktuell Robert K. Mertons Blowback-Theorie im Zeitalter der sozialen Medien ist, zeigt das sogenannte Streisand-Paradox. Hintergrund ist folgender: Im Jahr 2003 veröffentlichte der Fotograf Kenneth Adelman auf einer Internet-Plattform mehr als 10.000 Luftaufnahmen der Küstenlinie Kaliforniens. Zweck der Aktion sollte die bessere Vorhersage von Erdbeben sein. Was Adelman nicht wusste: Er hatte das Anwesen der Schauspielerin Barbara Streisand mitfotografiert, die ihn prompt auf 50 Millionen Dollar Schadensersatz verklagte. Resultat der Klage: Innerhalb kürzester Zeit besuchten über 400.000 Menschen die Website, um das Grundstück Barbara Streisands von oben zu bewundern. Die Hollywood-Aktrice hatte das Gegenteil von dem erreicht, was sie wollte: Neugier. Damit wird ein Vorgang illustriert, wie er bei Shitstorms oder Rufmord-Kampagnen im Internet zum Tragen kommt. Fritz B. Simon beschreibt ein mögliches Gegenmittel:

O-Ton:

(12) Simon: Wenn man die Aufmerksamkeit nicht haben will, dann sollte man nichts dafür tun, sie zu gewinnen. (...) Was ich in Seminaren den Leuten erzähle, wenn ihr euch schlecht benehmt, in ein Fettnäpfchen tretet, dann entschuldigt euch nicht, auf gar keinen Fall, sondern geht einfach drüber hinweg. Alles, was nur einmal passiert, wird vergessen. Aber in dem Moment, wo ich mich entschuldige, richte ich die Aufmerksamkeit darauf. Dann wird es erst schlimm.

*Musik***Erzählerin:**

Eine Sonderstellung in Robert K. Mertons Werk nimmt die sogenannte Serendipität ein. Entstanden ist der Begriff durch ein altes persisches Märchen mit dem Titel „Die drei Prinzen von Serendip“, wobei mit Serendip der mittelalterliche Name der Insel Sri Lanka gemeint ist. Auf ihren Reisen machen diese drei orientalischen Adligen eine Menge unerwartete Entdeckungen. In der Neuzeit wurde die Serendipität von Robert K. Merton wieder aufgenommen, um das Phänomen des glücklichen Zufalls zu erläutern. In der wissenschaftlichen Sprache hat sich das deutsche Wort niemals durchgesetzt. Die Rede ist viel eher vom englischen „serendipity“. Der Berliner Professor für europäische Ethnologie Rolf Lindner erläutert, dass diese Art des Zufalls so zufällig nicht ist:

O-Ton:

(13) Lindner: Serendipity meint ja eben halt eine Kombination von zwei Aspekten, die zusammenkommen müssen, nämlich einerseits der Zufall, also der Zufallsfund, und eben halt das, was im Englischen sagacity heißt, also der Scharfsinn, überhaupt so etwas wahrzunehmen als etwas, was ein wertvoller Fund ist. Das ist im Übrigen glaube ich das Wichtigste und Vernachlässigste überhaupt bei dem Konzept serendipity in der Diskussion, dass natürlich so schnell die Idee aufkommt, o Gott, Zufall, dann poche ich da mal drauf. Und das geht überhaupt nicht. Also serendipity ist unmöglich ohne den Zusammenhang mit Scharfsinn zu entwickeln. Und Scharfsinn wiederum ruht in der Tat auf Erfahrung, auf Expertise, auf ein handwerkliches oder sonstiges Wissen und Können.

Erzählerin:

Mit dem Begriff „serendipity“ wird in der Wissenschaftsgeschichte eine ganze Reihe von zufälligen Entdeckungen beschrieben. Ihr Hauptmerkmal: sie gelten als Nebenprodukte eines völlig anderen Forschungsinteresses. Beispiele hierfür gibt es reichlich. Kolumbus suchte den westlichen Seeweg nach Indien und entdeckte Amerika, Forscher in den USA arbeiten an einem Herzmedikament und erfanden Viagra.

O-Ton:

(14) Lindner: Man muss ein Geist sein, der vorbereitet ist auf etwas. Wenn ich nichts im Kopf habe dazu, dann sehe ich auch gar nicht den Zufall, kann gar keinen Zufallsfund machen. Also, es ist schon etwas, was Arbeit voraussetzt und nicht sozusagen ohne Arbeit Früchte ernten können oder so etwas.

Erzählerin:

Gerade in der Werbebranche, so Rolf Lindner, ist Serendipität regelrecht zu einem Trendwort mutiert. Dieser Umstand sorgt dafür, dass es für Geisteswissenschaftler weiterhin interessant bleibt.

O-Ton:

(15) Lindner: Die Kulturwissenschaften sind stark fasziniert von so was wie ein serendipity-Prinzip (...) Es ist ja ganz eindeutig, dass das serendipity-Prinzip vor allen Dingen aufgegriffen worden ist (...) als Gedankenexperiment, wenn man so will, gerade von der Kreativindustrie. Also, das ist ja das Spannende dabei.

Erzählerin:

Eine ursprünglich soziologische und kulturwissenschaftliche Kategorie wird zu einem Marketing-Instrument. Zum letzten Schrei moderner Zielfindungskonzepte in der Management-Theorie.

*Musik***Erzählerin:**

Erstaunlich ist, dass Robert K. Merton diesen Effekt des Missbrauchs eines Begriffs ebenfalls analysiert hat. In seinem Buch „Auf den Schultern von Riesen“, erschienen 1965, erläutert das von ihm so benannte antizipatorische, also vorwegnehmende, Plagiat. Er schreibt:

Zitator:

Ein antizipatorisches Plagiat liegt dann vor, wenn jemand von dir deine Originalidee klaut und sie einhundert Jahre vor deiner Geburt veröffentlicht.

Erzählerin:

Alles, was in der Geschichte der Theorien erzählt wird, ist vorher schon einmal erzählt worden. Platons Ideenlehre basiert auf der altgriechischen Legende des toten Soldaten, dem die Götter alle Geheimnisse erzählen, ihn vom Fluss des Vergessens trinken lassen und zur Erde zurückschicken. Karl Marx bezieht sich auf die britische Nationalökonomie des 19. Jahrhunderts, Friedrich Nietzsche auf den altpersischen Zarathustra-Mythos und der Papst auf Jesus Christus. Damit tritt Robert K. Merton all denjenigen entgegen, die mit Autoritätsargumenten um sich werfen, um Kompetenz vorzutäuschen, so Fritz B. Simon:

O-Ton:

(16) Simon: Immer, wenn mir jemand sagt, das hat doch der und der schon gesagt, erkläre ich inzwischen, dass es ein antizipatorisches Plagiat ist, eine wunderbare entlastende Begründung dafür, dass gute Ideen nicht wirklich nur in einem Kopf entstehen, sondern es sind ja meistens Ergebnisse von Kommunikationsprozessen und die Idee des originellen Genies, das allein etwas herausbringt, ist sowieso Quatsch. Ja, weil alles, was wir denken, was wir fühlen, ist Ergebnis von Kommunikation und in diesem antizipatorischen Plagiat ist das, finde ich, sehr schön auf eine Formel gebracht.

Erzählerin:

Robert K. Merton selbst war in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung ein Gegner, der wegen seiner Unerbittlichkeit gefürchtet wurde. Seine gewalttätige Jugend ließe vermuten, dass er zur Aggressivität und einem rauen Ton neigte. Doch das Gegenteil ist der Fall: im akademischen Streit blieb er immer höflich und respektvoll. In der wissenschaftlichen Welt verschaffte er sich auch Anerkennung dadurch, dass er Konflikte immer in einem Vier-Augen-Gespräch klärte und niemals vor großem Publikum. Außerdem wird er von Zeitgenossen als ausgesprochen bescheiden beschrieben.

In seinem Buch „Sozialtheorie und Sozialstruktur“, veröffentlicht 1949, schreibt Robert K. Merton:

Zitator:

Kein Mensch weiß mit Sicherheit, was sein Denken gestaltet hat.

Erzählerin:

Das bekannteste, von Robert K. Merton beschriebene Phänomen ist das der sich selbst erfüllenden Prophezeiung. Ebenfalls in „Sozialtheorie und Sozialstruktur“ beschreibt er, was damit gemeint ist:

Zitator:

Die sich selbst erfüllende Prophezeiung ist eine fehlerhafte Interpretation eines Zustandes, die wiederum ein neues Verhalten hervorruft, das die zugrundeliegende falsche Interpretation wahr werden lässt.

Erzählerin:

Ein Faktum, das sich in jeder Saison der Fußball-Bundesliga beobachten lässt: Eine Mannschaft spielt schlecht und verliert ein Spiel nach dem anderen. Es wird nach den Gründen gesucht. In der Regel taucht dann der zunächst leise geäußerte Verdacht auf, der Trainer sei dafür verantwortlich. Mit ziemlicher Sicherheit eskaliert die Sache, einzelne Spieler melden sich zu Wort, Kommentatoren wissen einiges zu sagen und selbst das Maskottchen des Vereins wird irgendwann zitiert. Es kommt zu einem verstärkenden Effekt, denn auch der Trainer verhält sich unbeabsichtigt der Kritik entsprechend, so Fritz B. Simon:

O-Ton:

(17) Simon: Er verhält sich so, natürlich, er verhält sich nicht nur kontextfrei so, sondern wenn seine Mannschaft ihn dann schon als Versager sieht, dann werden sie eben nicht mehr das machen, was er sagt. Und dann scheitern natürlich jetzt seine wunderbarsten Strategien und Taktiken, auch weil keiner sich dran hält. Also insofern ist das ein extrem interessantes Phänomen.

O-Ton:

(18) SWR Marktcheck vom 24.3.2020 zur Lebensmittelknappheit: Statements von Passanten zu Nudeln und Klopapier

Erzählerin:

Im SWR-Marktcheck vom 24. April 2020 werden zu Beginn der Corona-Krise Menschen zur eventuell drohenden Lebensmittelknappheit befragt. Zuvor waren in der Boulevardpresse und den sozialen Medien Vermutungen geäußert worden, dass bestimmte Artikel des täglichen Bedarfs, vor allem Kartoffeln, Nudeln und Toilettenpapier, knapp werden würden. Damit wurde eine Dynamik losgetreten, die der Sozioökonom Jakob Kapeller beschreibt:

O-Ton:

(19) Kapeller: Eigentlich sind die Nudeln nicht knapp, aber weil eben sozusagen die Erwartung besteht, dass die Nudeln knapp werden, kaufen die Leute auch mehr Nudeln. Und dann kann es schon sein, dass, wenn Sie um drei Uhr am Nachmittag kommen, dass Ihnen tatsächlich auch schon auffällt, dass weniger Nudeln im Regal liegen, was wiederum Ihre Erwartung verstärkt, dass die Nudeln heute ausverkauft sein werden. Also auch hier haben wir es mit so einem Wechselspiel zu tun zwischen Erwartung an die Realität und dem realen Zustand.

Doch nicht nur in der Volkswirtschaft spielen solche merkwürdigen Prophezeiungen eine große Rolle. Wir verhalten uns im Normalfall unseren Erwartungen entsprechend. Oder den Erwartungen und Prognosen, die andere an uns herantragen und über uns stellen. Von Bedeutung ist das vor allem bei Kindern und Heranwachsenden, erzählt Fritz B. Simon:

O-Ton:

(21) Simon: In der Erziehung ist das wichtig, eine selbsterfüllende Prophezeiung heißt, man konstruiert ja immer Wirklichkeit, und man konstruiert doch immer in der Gegenwart eine Zukunft. Und es ist nicht so, dass der Mensch als historisches Wesen nur durch seine Vergangenheit bestimmt wird, sondern auch durch seine Zukunft, und zwar durch die Zukunft, die er sich selber ausmalt, die er vor Augen hat. Und wenn ich die Idee habe, dass Ich sowieso scheitere, dann ist die Wahrscheinlichkeit, dass ich scheitere, relativ groß.

Erzählerin:

Wir werden mehr von unseren Wirklichkeitskonstruktionen gesteuert, als wir es wahrhaben wollen. Diese Konstrukte basteln wir nicht alleine zusammen, sondern sie entstehen in der Kommunikation. Fritz B. Simon erzählt ein Beispiel aus seiner therapeutischen Praxis:

O-Ton:

(22) Simon: Mir war jemand zur Therapie angemeldet worden von einer Lehrerin. Die hat gesagt, er soll zur Therapie kommen, und wir hatten auch einen Termin ausgemacht. Aber er kam dann nicht, weiß nicht, warum, irgendwie fand der Termin nicht statt. Und nach ein paar Wochen schrieb mir die Lehrerin, bedankte sich, weil das Verhalten des Jungen sich radikal geändert hätte. Und erklären kann man das dadurch, sie hat ihn jetzt durch eine andere Brille betrachtet. Sie hat ihn betrachtet als jemand, der in Therapie ist, und sie war jemand, der an Therapie geglaubt hat.

Erzählerin:

Die Lehrerin hat die Seite des Schülers wahrgenommen, die sie aufgrund ihrer Vorannahmen sehen wollte. Nach Robert K. Mertons Meinung suchen wir im Alltag selten die tatsächliche Wahrheit, sondern eher die Bestätigung für unsere Vorurteile. Zum Beweis dafür modellierte der Klagenfurter Kommunikationstheoretiker Paul Watzlawick in den 1950er Jahren an der Universität Palo Alto in Kalifornien einen besonders skurrilen Fall. Der Psychiater und Systemtheoretiker Fritz B. Simon erzählt, worum es dabei ging:

O-Ton:

(23) Simon: Zwei Psychiater sind aufeinander gehetzt worden, und Ihnen ist gesagt worden, der andere ist ein psychisch Kranker, der sich für einen Psychiater hält. Dann haben sie beide eine Situation wo, was immer der eine tut, die Vorannahmen des anderen bestätigt und das wechselseitig. Das ist eine Situation, aus der man zu zweit nicht rauskommen kann. Weil es keinen Weg gibt, diese Vorannahmen als falsch zu verwerfen (...) wenn immer sich einer als Psychiater verhält, bestätigt er dem anderen die Vorannahme, dass er verrückt ist. Das ist nicht einfach, das ist einer der Gründe, warum Psychiater so gerne einen Schlüsselbund haben, wenn sie in der Klinik sind.

*Musik***Erzählerin:**

Im hohen Alter von 83 Jahren heiratet Robert K. Merton 1993 die namhafte Soziologin Harriet Zuckerman ein zweites Mal. Als er am 23. Februar 2003 im betagten Alter stirbt, ist er mehr als zwanzigfacher Ehrendoktor an Universitäten auf der ganzen Welt. 1994 erhält er die National Medal of Science, der höchste USA-interne Preis für Geisteswissenschaften. Robert K. Merton war nie ein lautstarker und publikumswirksamer Propagandist seiner Ideen und Untersuchungen. Doch so verschwiegen und zurückhaltend er auch war, gehören seine Forschungsergebnisse trotzdem nach wie vor zum Standardrepertoire nicht nur der Soziologie. Sondern auch Unternehmungsführung, Psychotherapie und Zukunftsforschung profitieren bis heute von seinen Arbeiten.

* * * * *