

Aufklärungs- pflicht

Über die Tücken des Noceboeffekts berichtete Patricia Thivissen (»Wer's glaubt, wird krank«, Heft 10/2012, S. 72).

Romano Minwegen, Bonn: Es stellt sich die Frage, ob Nocebo- und Placeboeffekt einer durchgreifenden Aufklärungsverpflichtung im Arzt-Patienten-Verhältnis entgegenstehen.

Denn bisher galt, dass weitestgehend aufzuklären ist. Wenn man aber mitteilt, dass ein bestimmtes Präparat nur ein Placebo darstellt, wird seine positive Wirkung verschwinden. Dieser Verlust galt bisher als minimal; viele Untersuchungen haben aber ergeben, dass der Placeboeffekt real und effektiv ist. Also müsste der Arzt dem Patienten allenfalls sagen, dass er eine Substanz (Placebo) erhält, die erwiesenermaßen wirkt.

Umgekehrt ist es beim Nocebo: Wird über mögliche Nebenwirkungen aufgeklärt, wird ein Teil der behandelten Patienten ebendiese erleiden. Hier könnte der Patient selbst bestimmen, wie weit er aufgeklärt werden möchte. Jedenfalls muss sich die Rechtsprechung mit den Erkenntnissen zur Wirksamkeit von Placebo- und Noceboeffekten beschäftigen.

Kein Argument

Der britische Evolutionsbiologe Mark Pagel sieht im Ideenklau einen wichtigen Motor der menschlichen Evolution (»Am Anfang war das Plagiat«, Heft 10/2012, S. 48).

Detlef Schroedter, Hamburg: Mark Pagel betrachtet das Plagiat als eine zentrale Triebfeder unserer Kultur, ohne dies jedoch mit mehr als einem Glaubensbekenntnis zu begründen. In der Vorgeschichte lebten die Menschen so verstreut, dass es nur selten zu Kontakten sippenfremder Individuen kam. Der Vorteil des freien Tradierens, ohne Ressourcen für einen Urheberschutz aufwenden zu müssen, dürfte die Nachteile des vielleicht alle paar Generationen vorkommenden schädlichen Ideenklaus deutlich überwogen haben. Auch in der Antike haben sich Menschen fremder Sprache getroffen und Dinge auf einen Platz gelegt, so dass andere es sehen konnten. Den anderen war durchaus klar, dass sie eine Gegenleistung für diese Darbietung erbringen mussten. Das dürfte auch den im Artikel genannten kommunikationslosen Bogen- und Pfeilmachern klar gewesen sein.

Es mag dabei ärgerliche Missverständnisse gegeben haben. Dieser Ärger hat jedoch keinem der Beteiligten genutzt, so dass sich früher oder später eine wortlose Tauschtradition entwickeln musste. Bis zum Punkt des Handels ist also bereits kulturelle Geschichte entstanden. Diese dürfte auch maßgeblich für unser heutiges Urheberrechtsproblem verantwortlich sein, das aber jenseits überlebensnotwendiger Zwänge liegt und – die Aktualität des Themas zeigt es deutlich – demnächst eine neue, vermutlich freiere Stufe erreichen dürfte. Moderne Urheberrechtsverstöße taugen aber nicht als Beleg für das Thema des Artikels.

Bei dem Tradieren sind wir Menschen tatsächlich stark im Vorteil. Doch der Behauptung, ein Affe ahme stumpf nach und könne keinen Zusammenhang aus dem Werkzeuggebrauch und den dranklebenden Leckereien erkennen, fehlt das Argument. Der Mensch hat Feuer über Jahrtausende genutzt, ohne dass es zu nennenswerten Fortschritten kam. Wer will daher einem Vogel vorwerfen, dass er noch kein Silicon Valley gebaut hat? Tatsächlich wird er wohl wirklich nie seine Folientechnik verfeinern – aber vielleicht



MITTELALTERN VOM LILJER MUSEUM / THOMAS STEPHAN

Uralter Kunstsinn

Eiszeitliche Skulpturen wie der »Löwenmensch« gelten als frühe Belege für die Auseinandersetzung des Menschen mit der natürlichen Umwelt.

eher deswegen, weil er dafür mehr Generationen braucht, als die Umwelt diese Silberdinger produziert.

Einseitige Erklärung

Die psychologischen Fallstricke von Großprojekten wie dem Berliner Flughafen schilderte im GuG-Interview die Berliner Organisationspsychologin Nicole Torjus (»Hinein in den Schlammassel«, Heft 10/2012, S. 14).

Michael Resch, Stuttgart: Es ist interessant, wie die Psychologin Nicole Torjus das Problem nur unter dem sozialpsychologischen Aspekt betrachtet. Geht man aber tiefer in die politischen Entscheidungsprozesse hinein, sieht man, dass es auch dort Potenzial für Erklärungen gibt. Aus politischer Sicht ist der Bau des Berliner Flughafens ja stark aufgeladen. Es gab heftige Diskussionen, eine Volksbefragung und schließlich eine gescheiterte Ausschreibung, die »nachbearbeitet« wurde. Ich denke, es genügt hier nicht, von einer einfachen Interessenlage des Aufsichtsrats auszugehen und dann über den Mangel an Diskussion von unten zu sprechen. Das wäre etwa im Fall der A-Klasse bei Daimler sinnvoll gewesen. Beim Berliner Flughafen jedoch geht es um sehr viel mehr und nicht nur um Gesichtsverlust.

Walter Weiss, Kassel: Vergleicht man öffentliche mit privaten Bauvorhaben, wird sofort klar: Private Bauvorhaben haben stets eine sehr sorgfältige Ausschreibung zur Grundlage und danach sehr sorgfältig gestaltete Verträge. Da es an diesen ausschlaggebend wichtigen Basisdaten bei den öffentlichen Bauvorhaben immer fehlt, kann noch so viel in Psychologie investiert werden: Das bringt die Dinge nicht wieder in Ordnung.

Irmgard van Rensen, Alzenau: Die vorgestellte Analyse ist sicher nicht falsch. Dass Großprojekte aber nicht verspätet oder plötzlich doppelt so viel kosten müssen, zeigt der Bau des Gotthard-Basistunnels in der Schweiz.

Paul R. Woods, Honiara (Salomonen): Ich arbeite seit mehr als 30 Jahren als Berater in Entwicklungshilfeprojekten der verschiedensten Geldgeber. Mahnungen, dass die optimistische Planung finanziell und/oder zeitlich nicht stimmig ist, führen leider meist dazu, als »Stänkerer« einen schlechten Ruf zu bekommen.

Briefe an die Redaktion

... sind willkommen!
Schreiben Sie bitte mit Ihrer vollständigen Adresse an:
Gehirn und Geist
Inga Merk
Postfach 10 48 40,
69038 Heidelberg
E-Mail: leserbriefe@gehirn-und-geist.de
Fax: 06221 9126-779

Weitere Leserbriefe finden Sie unter:
www.gehirn-und-geist.de/leserbriefe

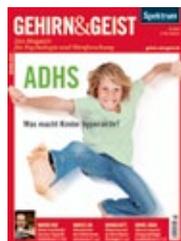
Zuletzt erschienen:



11/2012



10/2012



9/2012

Nachbestellungen unter:
www.gehirn-und-geist.de
oder telefonisch:
06221 9126-743

Das Leben ist nicht fair. Na und?

Wozu das alles? Wie soll ich das schaffen? Wenn das Leben es nicht gut mit uns meint, verlieren wir oft unseren Mut. Doch gerade in Krisenzeiten sollten wir uns daran erinnern: Wir besitzen ein psychologisches Immunsystem, das uns ungeahnte Kraftquellen zur Verfügung stellt.



PSYCHOLOGIE HEUTE compact

Sie können dieses Heft auch direkt bei uns bestellen.
Schreiben Sie oder rufen Sie an:

Psychologie Heute Shop
Telefon 030 / 447 314 50
Fax 030 / 447 314 51

E-Mail: shop@psychologie-heute.de
www.shop-psychologie-heute.de

www.psychologie-heute.de