

# DAS SELBST

Die Facetten  
unseres Ichs

## **Bewusstsein**

Der Blick nach  
innen

## **Vorlieben**

Mir gefällt, was zu  
mir passt

## **Selbsterkenntnis**

10 Dinge, die Sie über  
sich wissen sollten







Folgen Sie uns:



Michaela Maya-Mrschtik  
E-Mail: [michaela.maya-mrschtik@spektrum.de](mailto:michaela.maya-mrschtik@spektrum.de)

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir glauben oft, uns selbst am besten zu kennen. Doch was, wenn das nicht stimmt? Schließlich stehen wir unserem »Ich« nicht unvoreingenommen gegenüber. Wie wir eigene Handlungen uns selbst gegenüber begründen und wie andere sie interpretieren, stimmt oft nicht überein – die »Wahrheit« über eine Person liegt dann vielmals irgendwo in der Mitte. Manchmal weiß unser Gegenüber aber vielleicht sogar mehr über uns, als wir uns selbst eingestehen wollen.

In diesem Kompakt beschäftigen wir uns mit dem Blick auf das Selbst. Dabei erkunden wir, was unsere Vorlieben über unseren Charakter verraten, wie viel Information wir auf Social Media tatsächlich preisgeben und warum eine Ferndiagnose immer mit Vorsicht genossen werden sollte.

Eine erkenntnisreiche Lektüre wünscht Ihre

Erscheinungsdatum dieser Ausgabe: 23.07.2018

**CHEFREDAKTEURE:** Prof. Dr. Carsten Könneker (v.i.S.d.P.)  
**REDAKTIONSLEITER:** Dr. Daniel Lingenhöhl  
**ART DIRECTOR DIGITAL:** Marc Grove  
**LAYOUT:** Oliver Gabriel, Marina Männle  
**SCHLUSSREDAKTION:** Christina Meyberg (Ltg.), Sigrid Spies, Katharina Werle  
**BILDREDAKTION:** Alice Krüßmann (Ltg.), Anke Lingg, Gabriela Rabe  
**PRODUKTMANAGEMENT DIGITAL:** Antje Findeklee, Dr. Michaela Maya-Mrschtik  
**VERLAG:** Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, Tiergartenstr. 15–17, 69121 Heidelberg, Tel. 06221 9126-600, Fax 06221 9126-751; Amtsgericht Mannheim, HRB 338114, UStd-Id-Nr. DE229038528  
**GESCHÄFTSLEITUNG:** Markus Bossle, Thomas Bleck  
**MARKETING UND VERTRIEB:** Annette Baumbusch (Ltg.), Michaela Knappe (Digital)  
**LESER- UND BESTELLSERVICE:** Helga Emmerich, Sabine Häusser, Ilona Keith, Tel. 06221 9126-743, E-Mail: [service@spektrum.de](mailto:service@spektrum.de)

Die Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH ist Kooperationspartner der Nationales Institut für Wissenschaftskommunikation gGmbH (NaWik).

**BEZUGSPREIS:** Einzelausgabe € 4,99 inkl. Umsatzsteuer  
**ANZEIGEN:** Wenn Sie an Anzeigen in unseren Digitalpublikationen interessiert sind, schreiben Sie bitte eine E-Mail an [service@spektrum.de](mailto:service@spektrum.de).

Sämtliche Nutzungsrechte an dem vorliegenden Werk liegen bei der Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH. Jegliche Nutzung des Werks, insbesondere die Vervielfältigung, Verbreitung, öffentliche Wiedergabe oder öffentliche Zugänglichmachung, ist ohne die vorherige schriftliche Einwilligung des Verlags unzulässig. Jegliche unautorisierte Nutzung des Werks berechtigt den Verlag zum Schadensersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer. Bei jeder autorisierten (oder gesetzlich gestatteten) Nutzung des Werks ist die folgende Quellenangabe an branchenüblicher Stelle vorzunehmen: © 2018 (Autor), Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, Heidelberg. Jegliche Nutzung ohne die Quellenangabe in der vorstehenden Form berechtigt die Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH zum Schadensersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer. Bildnachweise: Wir haben uns bemüht, sämtliche Rechteinhaber von Abbildungen zu ermitteln. Sollte dem Verlag gegenüber der Nachweis der Rechtsinhaberschaft geführt werden, wird das branchenübliche Honorar nachträglich gezahlt. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Bücher übernimmt die Redaktion keine Haftung; sie behält sich vor, Leserbriefe zu kürzen.

SEITE  
04

SELBSTEINSCHÄTZUNG  
Die zwei Gesichter des Selbst



ZEPHYR18 / GETTY IMAGES / ISTOCK

SEITE  
28

VORLIEBEN

Sag mir, was du magst, und ich sage dir, wer du bist!



XSANDRA / GETTY IMAGES / ISTOCK

SOZIALE MEDIEN  
Was Facebook wirklich über uns verrät

SEITE  
40

COFFEEKAI / GETTY IMAGES / ISTOCK



SELBSTERKENNTNIS  
10 Dinge, die Sie über sich wissen sollten

SEITE  
63

KNAPE / GETTY IMAGES / ISTOCK



- 04 SELBSTEINSCHÄTZUNG  
Die zwei Gesichter des Selbst
- 12 ICH-BEWUSSTSEIN  
Der Blick nach innen
- 22 BIG TWO  
Das A und C der Persönlichkeit
- 28 VORLIEBEN  
Sag mir, was du magst, und ich sage dir, wer du bist!
- 40 SOZIALE MEDIEN  
Was Facebook wirklich über uns verrät
- 49 MANIPULATIONS-ALGORITHMEN  
Cambridge Analytica ist nicht die größte Gefahr
- 53 CHARAKTERKUNDE  
Beurteilung durchs Fernglas
- 63 SELBSTERKENNTNIS  
10 Dinge, die Sie über sich wissen sollten





SELBSTEINSCHÄTZUNG

# Die **zwei Gesichter** des Selbst

von Friederike Gerstenberg und Manfred Schmitt



Kennen Sie Ihr wahres Ich? Das ist gar nicht so einfach – denn wer wir sind und wer wir zu sein glauben, sind oft zwei Paar Schuhe. Persönlichkeitsforscher entwickeln Methoden, die unbewusste Eigenarten von Menschen entschlüsseln helfen sollen.

**M**enschen sagen oft das eine, tun aber das andere. Da ist der Freund, der die Trennung von seiner Ex angeblich schon verkraftet hat und sich trotzdem jeden Abend in den Schlaf weint. Da ist die Schwester, die eigentlich eine Diät macht, aber in unbeobachteten Momenten Pralinen nascht. Da ist der Arbeitskollege, der sich für ganz besonders schlau hält, doch leider lassen seine Leistungen zu wünschen übrig. Und da ist die Bekannte, die trotz herausragender Fähig-

keiten ständig in Sorge ist, dümmer zu sein als die anderen.

Solche Beispiele lehren uns, lieber einmal abzuwarten und zu schauen, ob die Selbstbeschreibungen der Menschen in unserer Umgebung auch wirklich zutreffen. Doch warum erzählt jemand etwa nach dem Scheitern seiner Beziehung nicht, wie es ihm wirklich geht? Viele Gründe sind dafür denkbar. Vielleicht schämt er sich und will nicht zugeben, dass er immer noch an seiner Verflorenen hängt; vielleicht erwarten seine Freunde, dass er den Beziehungscrash nach ein paar Wochen überwunden hat. Auch mangelnde Selbstreflexion mag mitunter eine Rolle spielen: Die Bekannte, die sagt, sie sei dümmer als ihre Kolleginnen, kann ihre Fähigkeiten vielleicht nur nicht angemessen einschätzen.

Möglicherweise vergleicht sie sich mit einem allzu perfektionistischen Standard.

Psychologen suchen seit Langem nach Wegen, um die »wahren« Eigenschaften von Menschen zu entschlüsseln. Der Grundgedanke dahinter: Wenn wir selbst nicht adäquat beschreiben können (oder wollen), wie wir sind, dann könnte unser Verhalten auf andere Weise darüber Auskunft geben. Bereits Sigmund Freud vertrat die Ansicht, dass psychologische Merkmale immer zwei Ebenen umfassen, eine bewusste und eine unbewusste.

Auf Grund unseres Gesundheitsbewusstseins planen wir beispielsweise, künftig weniger Süßigkeiten zu essen. Diesem Vorsatz mögen wir dann auch meistens treu sein – aber längst nicht immer. Schuld daran ist der Theorie zufolge die unbewusste Ebene. Auf ihr drängen sich zuweilen andere Motive und Bedürfnisse als in unseren Gedanken. Wir kennen sie zwar nicht, dennoch lenken sie unser Verhalten.

---

**Friederike Gerstenberg** ist promovierte Psychologin. Sie lehrt und forscht an der Technischen Universität München. Ihr Doktorvater **Manfred Schmitt** ist Professor für Differentielle und Persönlichkeitspsychologie sowie Diagnostik an der Universität Koblenz-Landau. Er tanzt gern und hat unbewusst großes Vertrauen in seine tänzerischen Fähigkeiten; explizit gibt er sich diesbezüglich aber bescheiden.



## Zugang mit Umwegen

Das klingt plausibel, wissenschaftlich gesehen steht und fällt die Idee jedoch mit der Messbarkeit des Unbewussten. Freud sah in Träumen und Versprechern (den berühmten »freudschen Fehlleistungen«) ein Fenster zum unbekannten Innern der Menschen. Einige seiner Überlegungen mündeten in die Entwicklung so genannter projektiver Tests. Bei ihnen müssen Probanden mehrdeutige oder gänzlich abstrakte Bilder interpretieren. Was sie aus den Formen herauslesen, soll Aufschluss über ihre unbewussten Motive, Gefühle und Einstellungen geben.

Wissenschaftler streiten allerdings bis heute über die Aussagekraft dieser Verfahren. So ist zum Beispiel unklar, was dabei überhaupt erfasst wird. In den letzten 15 Jahren haben Forscher deshalb eine Reihe weiterer »indirekter Verfahren« vorgeschlagen, um unbewusste Persönlichkeitsmerkmale sichtbar zu machen. Als bekanntestes unter ihnen gilt der Implizite Assoziationstest (IAT). Ein Team um den Psychologen Anthony Greenwald von der University of Washington in Seattle entwickelte diese Methode 1998. Der Test basiert auf der Annahme, dass sich unbewusste

Ansichten in der Schnelligkeit niederschlagen, mit der wir auf bestimmte Reize reagieren.

Mit einer der ersten Varianten des Tests wollte Greenwald beispielsweise prüfen, ob es unter weißen Amerikanern, die sich selbst als tolerant beschreiben, nicht doch eine Menge unbewusster Vorurteile gegenüber Schwarzen gibt. Seine Probanden mussten zunächst lernen, auf zwei auf dem Computerbildschirm erscheinende Wörter unterschiedlich zu reagieren: Bei angenehmen Begriffen wie »Glück«, »Freude« oder »gut« sollten sie die Taste »e« drücken, bei unangenehmen wie »Pech«, »schlecht« oder »böse« die Taste »i«. Nach diesem Übungsdurchgang ging es ans Eingemachte: Jetzt tauchten nicht nur positive und negative Wörter auf dem Monitor auf, sondern dazwischen auch Fotos von Gesichtern schwarzer und weißer Personen.

Zunächst galt es, bei Weißen wie auf die guten Wörter mit dem Tastendruck »e« zu reagieren; bei Schwarzen wie auf die unangenehmen Wörter dagegen mit »i«. Der Clou: Im nächsten Durchgang änderte sich die Tastenbelegung. Jetzt mussten die Probanden für positive Begriffe und schwarze Gesichter die Taste »e« bedienen; für negati-

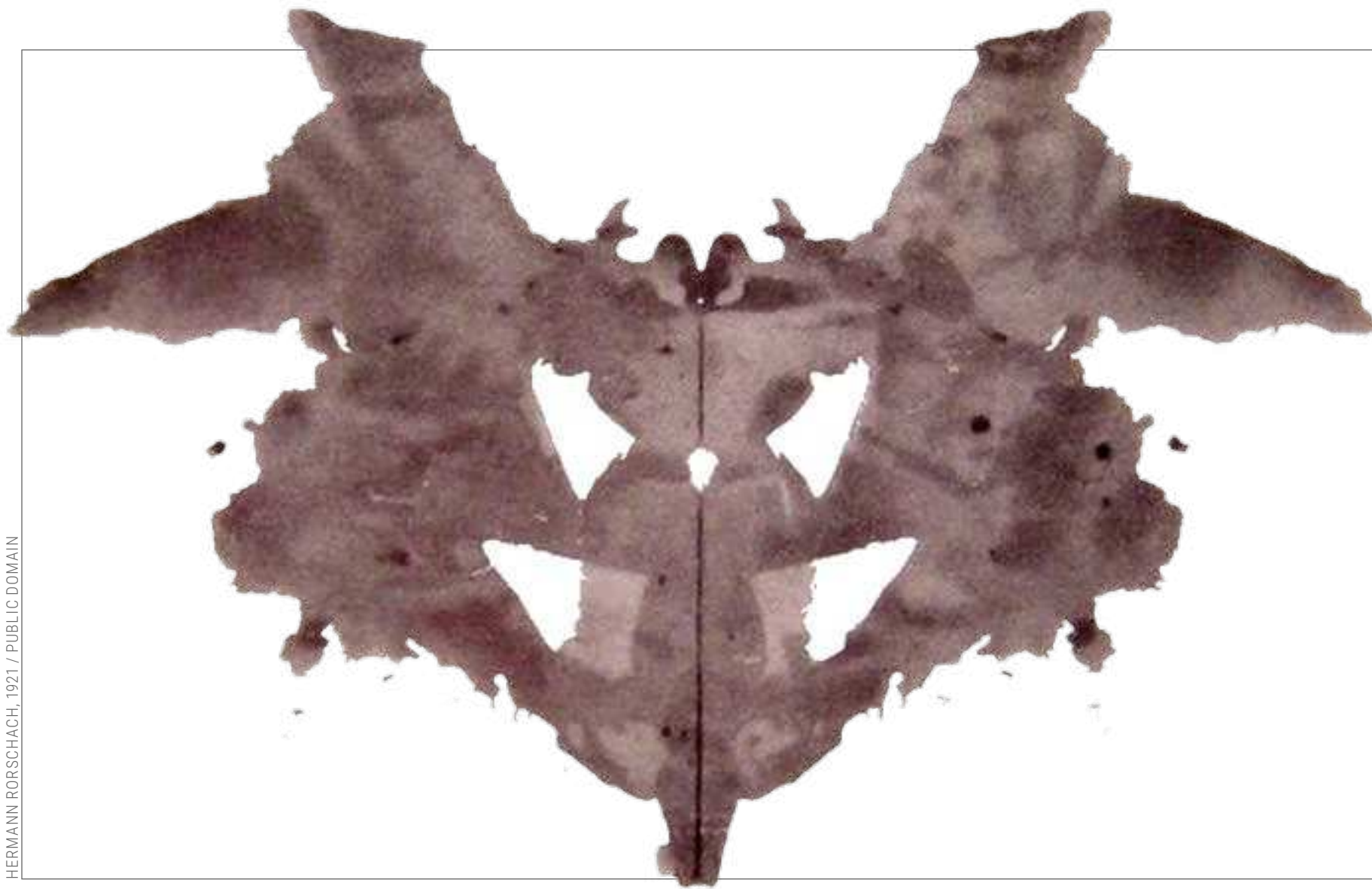
tive Wörter und weiße Gesichter drückten sie nun »i«.

## Rückschluss aufs Unbewusste

Während dieser Prozedur wurden die Reaktionszeiten registriert. Wenn ein Proband im Durchgang »weiß und gut; schwarz und schlecht« schneller reagierte als bei der Tastenkombination »weiß und schlecht; schwarz und gut«, dann sprach das laut Greenwald dafür, dass im Gedächtnis des Teilnehmers Menschen weißer Hautfarbe eher mit guten Eigenschaften, Schwarze dagegen eher mit schlechten assoziiert sind.

Studien zufolge gilt genau das für drei Viertel der weißen Amerikaner. Für IAT-Befürworter sind diese (impliziten) Assoziationen gleichbedeutend mit unbewussten Einstellungen. 75 Prozent der europäischstämmigen Amerikaner hätten demnach Vorurteile gegenüber Schwarzen – ohne diese zu erkennen oder zuzugeben. Unter anderem wegen solcher Schlussfolgerungen erntete die Methode heftige Kritik. Die Einfachheit, mit der sich ein IAT programmieren lässt, und die Möglichkeit, ihn im Internet zu absolvieren, führten zu einem ungeahnten Boom des Verfahrens.





HERMANN RORSCHACH, 1921 / PUBLIC DOMAIN

## TINTENKLECKSLESEREI NACH RORSCHACH

**Beim Rorschach-Test sollen Probanden uneindeutige Bilder wie das gezeigte interpretieren. Psychologen werten die Antworten dann nach verschiedenen Kategorien aus, zum Beispiel nach der erkannten Form und den daran geknüpften Assoziationen. Und – was sehen Sie im Bild oben?**

Mehrere Millionen Menschen haben bereits einen solchen online durchführbaren Kurz-IAT bearbeitet. Derweil nahmen verschiedene Forschergruppen sich Greenwalds Methode zum Vorbild und übertrugen das Prinzip auf die unterschiedlichsten Bereiche, von Einstellungen gegenüber Homosexuellen oder Ostdeutschen bis hin zum Selbstwert. Viele Erkenntnisse, die dabei gewonnen wurden, sind überraschend.

So offenbarte der IAT zum Thema Alter eine implizit negative Einstellung gegenüber Senioren bei rund 80 Prozent der Getesteten. Dies ist umso bemerkenswerter, als die meisten Menschen explizit keine Ressentiments gegenüber Alten hegen.

### **Clever hinters Licht geführt**

Neben dem IAT gibt es noch eine Reihe anderer trickreicher Verfahren, die unbewusst

te Anteile der Persönlichkeit registrieren sollen. Eine Forschergruppe um den Sozialpsychologen Keith Payne ersann 2005 beispielsweise die Affective Misattribution Procedure (AMP). Dieser Test erfasst keine Reaktionszeiten, sondern Bedeutungen und Bewertungen, die Menschen mit bestimmten Objekten und Ereignissen verbinden. Die Versuchsperson sieht auf einem Bildschirm ihr unbekannte chinesi-



sche Schriftzeichen und muss raten, welche Bedeutung das Zeichen hat. Steht es für etwas Gutes oder Schlechtes, etwas Interessantes oder Langweiliges, etwas Bedrohliches oder Beruhigendes?

Der Kniff an der Sache: Kurz vor dem chinesischen Symbol erscheint ein Bild oder ein Wort. Da die Person die Bedeutung des chinesischen Zeichens nicht kennt, überträgt sie die Bedeutung des Bilds oder Worts auf das Schriftzeichen, so Paynes Annahme. Blendet man zum Beispiel Kürzel politischer Parteien (CDU, SPD, FDP) ein, so bewerten CDU-Wähler chinesische Lettern, die auf »CDU« folgen, im Schnitt besser als solche, die nach »SPD« erscheinen.

Entscheidend für die Erfassung unbewusster Einstellungen ist nun, dass das Verfahren auch funktioniert, wenn die Bilder oder Wörter nur subliminal dargeboten werden – also so kurz, dass wir sie nicht bewusst wahrnehmen. Trotzdem wirken sie unterschwellig auf uns und beeinflussen, wie wir das folgende Schriftzeichen bewerten.

Neben Sozialpsychologen, die sich vor allem mit impliziten Einstellungen gegenüber anderen beschäftigen, greifen auch

Persönlichkeitsforscher immer mehr zu indirekten Verfahren. Sie versuchen etwa, den Selbstwert und das Selbstkonzept auf unbewusster Ebene aufzuspüren. Nach außen hin geben sich viele Menschen selbstbewusst, doch in ihnen mag es ganz anders aussehen. Nehmen wir den Kollegen, der bei jeder Gelegenheit durchblicken lässt, dass er sich für die Stütze der Abteilung hält. Wenn es darauf ankommt, wirkt er aber häufig unsicher und fühlt sich offenbar unwohl in seiner Haut. Dieses Muster muss nicht bedeuten, dass es sich um einen Prahler handelt, der seine Schwächen nur kaschieren will. So stellen sich manche Menschen wohl nicht bloß anders dar, als sie sind, sondern ihr Selbst ist in sich widersprüchlich – das bewusste Selbst stimmt nicht mit dem unbewussten überein.

### **Diskrepanzen zwischen innen und außen**

Grundsätzlich können dabei zwei Formen von Diskrepanzen auftreten: Der explizite (bewusste) Selbstwert kann höher oder niedriger sein als der implizite (unbewusste). Die erste dieser beiden Diskrepanzen rücken viele Wissenschaftler in die Nähe

des Narzissmus. Dahinter steckt der Gedanke, dass Narzissten versuchen, nach außen großes Selbstbewusstsein auszustrahlen, weil unbewusst ausgeprägte Zweifel an ihnen nagen.

Ein Team um die Psychologin Jennifer Bosson analysierte 2008 alle bis dahin durchgeführten Studien zu dieser »narzisstischen Selbstdiskrepanz«. Laut den Wissenschaftlern von der University of Texas in Austin sind vor allem unbewusste Zweifel an der eigenen Lebenswürdigkeit bei Narzissten ausgeprägt. Demgegenüber zeichnet sich der »bescheidene Typ« durch einen niedrigen expliziten und einen hohen impliziten Selbstwert aus. Die Betroffenen scheinen intuitiv zu wissen, dass sie kompetent sind, geben sich jedoch bewusst zurückhaltend, um nicht arrogant zu wirken. Oder sie wollen erst im entscheidenden Moment zeigen, dass mehr in ihnen steckt als vermutet.

Was sind die Folgen, wenn unbewusste und bewusste Selbstbewertungen auseinanderklaffen? Menschen mit narzisstischer Selbstdiskrepanz reagieren besonders dünnhäutig, wenn andere ihre Selbstdarstellung anzweifeln. Sie scheinen ihre

Unzulänglichkeiten zu ahnen und sind deshalb besonders empfindlich. Eine Studie von Bosson aus dem Jahr 2003 konnte zum Beispiel zeigen, dass sie zu einem unrealistisch starken Optimismus neigen.

Einen weiteren Beleg hierfür lieferte eine Forschergruppe um Michael Kernis 2008. Die Forscher von der University of Georgia in Athens (USA) interviewten Probanden zu negativen Erlebnissen in ihrem Werdegang. Es stellte sich heraus, dass vor allem Studenten mit narzisstischer Selbstdiskrepanz dazu neigten, sich zu rechtfertigen und unaufgefordert andere für ihre negativen Erfahrungen verantwortlich zu machen.

Laut der Psychologin Michela Schröder-Abé, mittlerweile an der Universität Potsdam, und ihren ehemaligen Kolleginnen von der Universität Bamberg kann auch der umgekehrte Fall problematisch sein. In zwei Studien aus dem Jahr 2007 zeigten die Forscherinnen, dass sich Menschen mit einer bescheidenen Selbstdiskrepanz mit Kritik schwertun. Im ersten Versuch füllten ihre Probanden einen Fragebogen über sich selbst aus. Ein anderer Teilnehmer bewertete ihr Profil dann vermeintlich entweder eher positiv oder ne-

## Der umstrittene Implizite Assoziationstest

Über Sinn und Unsinn des Impliziten Assoziationstests (IAT) diskutieren Psychologen nach wie vor heftig. Befürworter wie Kritiker verfügen über eine Reihe überzeugender Argumente.

### IAT – EINE UMSTRITTENE METHODE

#### PRO

- Anhand von IAT-Ergebnissen lässt sich künftiges Verhalten recht gut vorhersagen, und zwar vor allem dann, wenn die Selbstkontrolle sinkt, also etwa unter Alkoholeinfluss oder Zeitdruck. Unbewusste Einstellungen gewinnen in solchen Momenten an Einfluss.
- Der Test ist nicht so leicht zu verfälschen wie ein Fragebogen, der beispielsweise gezielt nach der Einstellung gegenüber Ausländern fragt.

#### KONTRA

- Die Interpretation von Reaktionszeiten als Einstellungen oder Motive hinkt: Assoziationen sind nicht dasselbe wie Einstellungen. Afroamerikaner mögen etwa auf Grund ihrer Geschichte bei vielen europäischstämmigen Amerikanern mit negativen Begriffen wie Sklaverei und Unterdrückung verbunden sein. Das heißt aber nicht, dass die Betroffenen Vorurteile haben müssen.
- Studien zeigen, dass Probanden den IAT bei wiederholter Durchführung durchaus manipulieren können, indem sie absichtlich langsamer reagieren.
- Ereignisse unmittelbar vor dem Test beeinflussen sein Ergebnis. Wer sich zum Beispiel vorab berühmte oder erfolgreiche Schwarze ins Gedächtnis ruft, kann auf Bilder von Schwarzen deutlich schneller mit der »guten Taste« reagieren.



gativ (in Wirklichkeit erhielten die Probanden automatisierte Rückmeldungen). Die Bescheidenen setzten sich nun im Schnitt nur sehr kurz mit der Kritik auseinander; dagegen betrachteten sie die Rückmeldung länger als die übrigen Teilnehmer, wenn sie mit Komplimenten gespickt war.

### **Bescheidene mit rosaroter Brille?**

Im zweiten Versuch legten die Forscher den Versuchspersonen zweideutige Rückmeldungen vor wie zum Beispiel: »Du machst Witze?!« Die Probanden sollten sich vorstellen, wie ein Bekannter dies zu ihnen sagt, und anschließend angeben, wie wohlwollend oder kritisierend sie das Statement fanden. Personen vom bescheidenen Typus neigten dazu, die Zweideutigkeiten in besonders günstige Vorstellungen umzuwandeln. Nehmen sie Kritik möglicherweise grundsätzlich verzerrt wahr?

In unseren eigenen Studien zum Leistungsselbstkonzept konnten wir keine Hinweise darauf finden, dass Bescheidene generell ein Problem mit Kritik hätten. Die zur Veröffentlichung eingereichte Untersuchung mit über 500 Teilnehmerinnen und Teilnehmern kam im Gegenteil zu dem Schluss, dass gerade Personen mit ei-

nem bescheidenen Leistungsselbstkonzept nach negativem Feedback oft bessere Leistungen erbringen als nach positivem. Mit anderen Worten: Die Arbeitskollegin, die ihre Leistung ständig kleinredet, lässt sich durch Kritik viel besser anspornen als beispielsweise jene, die sich schon als künftige Chefin sieht.

Wie ist der Leistungszuwachs bescheidener Personen nach negativem Feedback zu erklären? Unsere Studie zeigt: Sowohl gedankliche und emotionale Prozesse als auch eine gesteigerte Motivation spielen hierbei eine Rolle. Unter den Probanden mit bescheidener Selbstdiskrepanz – und nur bei ihnen – stieg nach der Krittelei das Leistungsmotiv. Gleichzeitig waren sie weniger frustriert und weniger empört als alle anderen Teilnehmer. Schlechte Gefühle hatten somit keine Chance, eine Leistungssteigerung zu verhindern.

Passend hierzu stellten wir fest, dass die bescheidenen Personen das negative Feedback vor allem als Herausforderung ansahen und sich dachten: »Jetzt zeig ich's denen erst recht!« Eine spannende Frage ist auch, ob sich die beschriebenen Selbstdiskrepanzen abbauen lassen. Sigmund Freud war der Auffassung, dass wir nur durch

eine langwierige Psychoanalyse und mit Hilfe eines ausgebildeten Therapeuten Zugang zu unseren unbewussten Motiven erlangen können. Weniger aufwändig und prinzipiell möglich wäre es, im Internet einen IAT zu absolvieren. So könnte man etwa erfahren, ob man Ausländern gegenüber wirklich so tolerant ist, wie man glaubt. Allerdings gibt es nicht für jedes psychologische Merkmal einen IAT. Außerdem können wir nicht wissen, in welchen Bereichen unseres Selbst Ungereimtheiten bestehen. Wir müssten also sehr viele IATs oder AMPs durchführen, um unseren Selbstdiskrepanzen auf die Schliche zu kommen.

### **Mit sich selbst im Einklang**

Vielleicht aber können Menschen mit einem unausgewogenen Ich von denen lernen, deren Selbst auf beiden Ebenen miteinander in Einklang steht. Viele unserer Mitmenschen haben im Lauf ihres Lebens offenbar recht gut gelernt, ihre Fähigkeiten, Motive, Einstellungen sowie ihre Persönlichkeit realistisch einzuschätzen. Wie gelingt es ihnen, die unbewussten und bewussten Teile ihres Selbst aufeinander abzustimmen?

Dieser Frage ist Axel Zinkernagel aus unserer Arbeitsgruppe 2011 nachgegangen. Er hat sich mit einem Bereich des Selbstkonzepts befasst, zu dem es noch wenig Forschung gibt: der Ekelsensitivität. Bei Ekel handelt es sich um eine evolutionär alte Emotion, die man sehr gut an nichtsprachlichen Ausdrucksweisen erkennen kann. Wer das Gesicht verzieht, vor etwas zurückweicht oder sich wegdreht, der ekelt sich.

Zinkernagels Untersuchung bestand aus zwei Teilen: Zunächst gaben die Probanden in einem Fragebogen an, wie sehr sie sich in verschiedenen Situationen ekeln – zum Beispiel beim Tritt in einen Hundehaufen oder beim Anblick einer verschmutzten Toilette. Zudem sollten sie angeben, wie eklig sie Bilder von Kakerlaken fanden. Zwei Wochen später kamen die Versuchspersonen erneut ins Labor. Dort wartete eine unangenehme Überraschung auf sie: Auf dem Tisch vor ihnen stand eine Schachtel mit toten Kakerlaken.

Die Testpersonen sollten nun nacheinander die Box öffnen, mindestens eine Kakerlake herausnehmen und diese schließlich an die Lippen führen. Natürlich konnten die

Probanden das Experiment jederzeit abbrechen. Während des gesamten Versuchs filmten wir insgeheim ihren Gesichtsausdruck und ihre Körperbewegungen. Das Video spielten wir ihnen anschließend vor. Und siehe da, es half – zumindest teilweise: Als wir die Probanden später erneut fragten, wie sehr sie sich vor den Kakerlakenbildern ekelten, passten sie ihre Einschätzung an ihre unbewussten Reaktionen an, die sie in der Aufzeichnung gesehen hatten. Im Fragebogen, der das Ausmaß des Ekels gegenüber verschiedenen Dingen erfasst, zeigten sich dagegen keine Veränderungen. Vermutlich hätten wir die Testpersonen zu diesem Zweck noch mit anderen unappetitlichen Dingen konfrontieren müssen.

Es scheint, als gäbe es neben Psychoanalyse und der Durchführung vieler IATs eine weitere Möglichkeit, sein bewusstes und sein unbewusstes Selbst einander anzunähern: Vermutlich reicht es auch, ab und an eine Einschätzung von außen einzuholen und einen Menschen in seinem persönlichen Umfeld zu fragen, was er eigentlich über einen denkt und wie er einen sieht. Man muss sich dafür ja nicht gleich filmen lassen.

(Spektrum – Die Woche, 32. KW 2012)

Bosson, J. K. et al.: Self-Enhancement Tendencies among People with High Explicit Self-Esteem: The Moderating Role of Implicit Self-Esteem. In: *Self and Identity* 2, S. 169-187, 2003

Bosson, J. K. et al.: Untangling the Links between Narcissism and Self-Esteem: A Theoretical and Empirical Review. In: *Social and Personality Psychology Compass* 2, S. 1415-1439, 2008

Gerstenberg, F. et al.: How Implicit-Explicit Consistency of the Intelligence Self-Concept Moderates Reactions to Performance Feedback. Eingereichtes Manuskript

Greenwald, A. G. et al.: Measuring Individual Differences in Implicit Cognition: The Implicit Association Test. In: *Journal of Personality and Social Psychology* 74 S. 1464-1480, 1998

Kernis, M. et al.: Secure versus Fragile High Self-Esteem as a Predictor of Verbal Defensiveness: Converging Findings across three Different Markers. In: *Journal of Personality* 76, S. 477-512, 2008

Payne, B. K. et al.: An Inkblot for Attitudes: Affect Misattribution as Implicit Measurement. *Journal of Personality and Social Psychology* 89, S. 277-293, 2005

Schröder-Abé, M. et al.: Self-Esteem Discrepancies and Defensive Reactions to Social Feedback. In: *International Journal of Psychology* 42, S. 174-183, 2007

Zinkernagel, A. et al.: Indirect Assessment of Implicit Disgust Sensitivity. In: *European Journal of Psychological Assessment* 27, S. 237-243, 2011



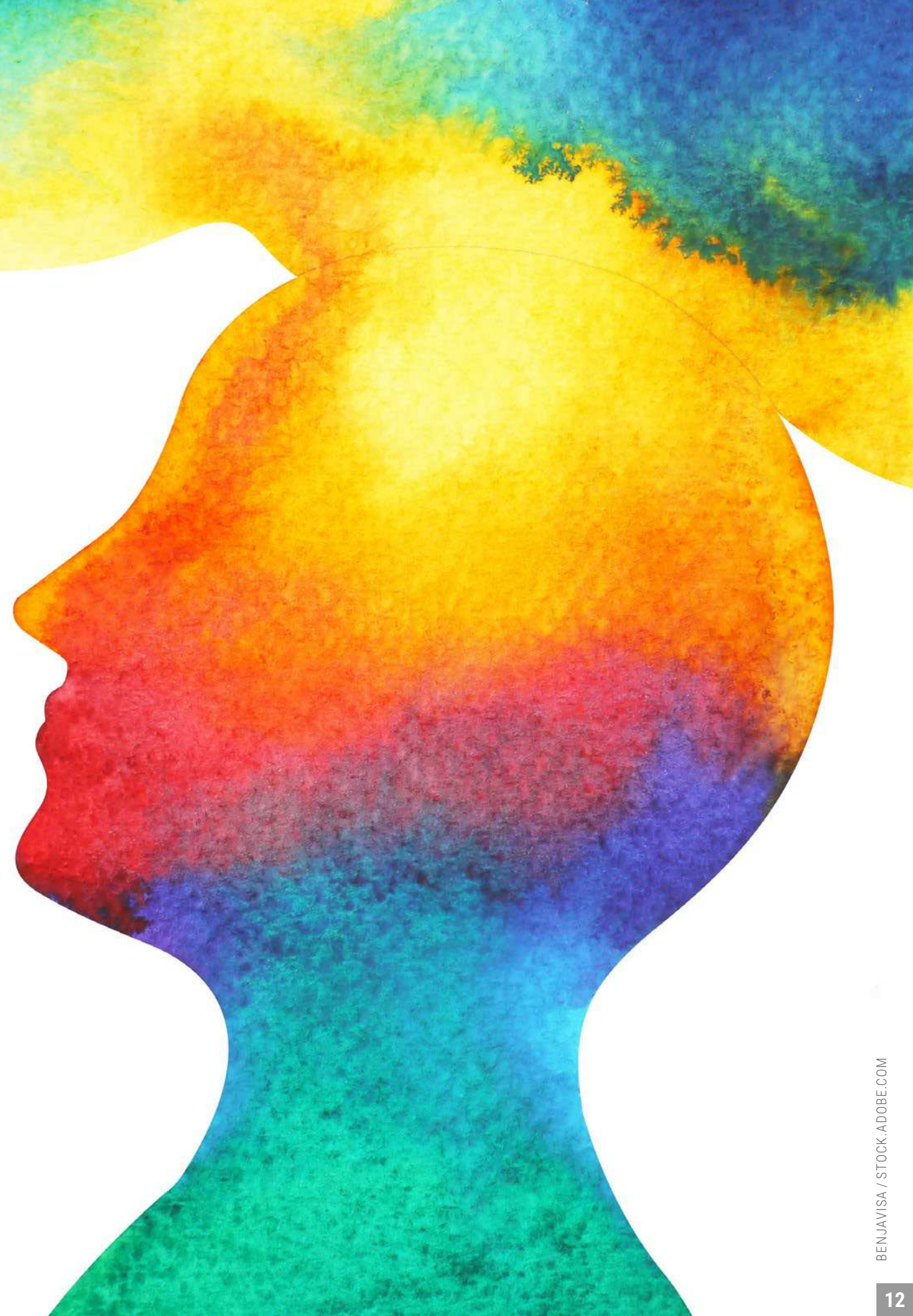


ICH-BEWUSSTSEIN

# Der Blick nach innen

von Uwe Herwig

Jeder Mensch besitzt ein Bild seines Selbst, das stabil und nur schwer wandelbar erscheint. Doch wozu ist es gut, ein »Ich« zu haben? Der Psychiater Uwe Herwig kennt eine plausible Antwort: Es ermöglicht uns, Gefühle und Handlungen zu steuern.



**F**rau K. fragt sich, wer sie eigentlich ist. Seit Monaten fühlt sich die 37-Jährige befremdet, oft kommt es ihr so vor, als würde sie neben sich stehen. Ihre Familie, ihr Beruf, ihr ganzes Lebens erscheinen ihr irgendwie sinnlos. Frau K. grübelt viel, leidet unter Beklemmungen. Manchmal gerät sie ihren Kindern gegenüber grundlos in Wut und macht sich anschließend Vorwürfe. Sie hegt Suizidgedanken.

Herr M. dagegen glaubt, er sei höchstpersönlich dazu auserkoren, die Welt zu retten. Er hält sich für außergewöhnlich begabt, tüftelt nächtelang an einer grandiosen, neuen Weltordnung. Er schlägt das fertige Manuskript mehreren Buchverlagen zur Veröffentlichung vor, bestellt einen teuren Sportwagen, obwohl er schon jetzt Schulden hat. Herr M. fühlt sich so gut und selbstsicher wie noch nie.

Das sind nur zwei Beispiele dafür, was passieren kann, wenn das Selbstbild von Menschen aus den Fugen gerät. Psychische Störungen wie die von Frau K. und Herrn

M. – Depression und Manie – verzerren die Vorstellung, die die Betroffenen von sich haben. Eine realistische Selbstwahrnehmung ist wesentlich für eine gesunde Psyche. Mag das eigene Ich auch oft schwer zu fassen sein, haben wir doch alle intuitiv eine Idee davon, wer wir sind.

Neurowissenschaftler versuchen aus zwei Gründen, den Wurzeln des Selbst im Gehirn auf die Spur zu kommen. Zum einen versprechen sie sich davon, seelische Erkrankungen besser zu verstehen und behandeln zu können. Zum anderen wollen sie ein alte Frage des Menschseins beantworten helfen: Weshalb besitzen wir überhaupt ein Ich? Warum sind wir nicht einfach biologische Automaten, die sich ihrer selbst und ihrem Verhältnis zur Umwelt eben nicht bewusst sind – Wesen, die manche Neurophilosophen (etwas geringschätzig) als Zombies bezeichnen?

In unserem subjektiven Erleben existiert für gewöhnlich eine klare Grenze zwischen innen und außen. Gedanken und Gefühle, Motive und Erinnerungen empfinden wir als uns selbst zugehörig. Auch wenn wir uns mental in andere Menschen hineinversetzen und deren Wünsche und Gefühle erschließen, verwechseln wir die-

#### AUF EINEN BLICK

## Selbst ist ... das Hirn

- 1 Jeder Mensch hat ein Bewusstsein für innere Vorgänge wie Gedanken, Gefühle, Erinnerungen. Diese erscheinen als der eigenen Person zugehörig und stabil – außer bei bestimmten psychischen Störungen.
- 2 Viele Hirnareale, die mit dem Ich-Bewusstsein zu tun haben, liegen an der »kortikalen Mittellinie« der beiden Hemisphären.
- 3 Selbstwahrnehmung ermöglicht es, Emotionen und Handlungsimpulse bewusst zu kontrollieren. Dies lässt sich auch trainieren.



Weshalb besitzen wir überhaupt ein Ich? Warum sind wir nicht einfach biologische Automaten, die sich ihrer selbst nicht bewusst sind?

se normalerweise nicht mit unseren eigenen. Die Trennung zwischen »ich« und dem Rest der Welt erscheint somit als erstes wichtiges Merkmal des Selbst.

### **Stabilität trotz Veränderung**

Das zweite ist seine Stabilität. Das Selbst bildet einen festen Rahmen, in den wir all unsere Gedanken, Gefühle und Erfahrungen einordnen. Das Merkwürdige daran: Während wir das eigene Ich als konstant erleben, unterliegt es doch einem ständigen Wandel. Jede neue Erfahrung formt uns, sowohl biografisch als auch biologisch. Wie sich der Körper durch seinen Stoffwechsel laufend verändert, tritt auch das Selbst nie auf der Stelle. Viele innere und äußere Faktoren prägen es – angefangen bei der Erziehung und Sozialisation bis hin zu alltäglichen Erfahrungen im Erwachsenenalter. Denn diese beeinflussen das Ablesen genetischer Information und somit auch den Aufbau synaptischer Kontakte oder die Geburt neuer Nervenzellen im Gehirn. Das lässt vermuten, dass sich die Konstanz des Selbst nicht irgendwie automatisch ergibt, sondern eine aktive Leistung unseres Gehirns darstellt. Nur, wie erbringt es sie? Und warum überhaupt?

Ein Blick auf die Entwicklung des Ich-Konzepts bei Kleinkindern liefert erste Anhaltspunkte. Ab dem Alter von etwa drei bis fünf Monaten können Babys ihre Körperbewegungen einigermaßen sicher kontrollieren, mit zirka anderthalb Jahren erkennen die Kleinen sich dann erstmals im Spiegel. Ab zwei Jahren verwenden sie Begriffe wie »ich« und »mein«; eigene Gefühlsregungen (»Ich bin traurig«) benennen sie mit etwa drei Jahren. Im Grundschulalter mehrten sich die Vergleiche mit anderen, die Zeit des Kräftemessens beginnt, woraus nach und nach ein Selbstwertgefühl entsteht. Jugendliche und junge Erwachsene erwerben über immer differenziertere soziale Rollen schließlich eine ausgereifte persönliche Identität.

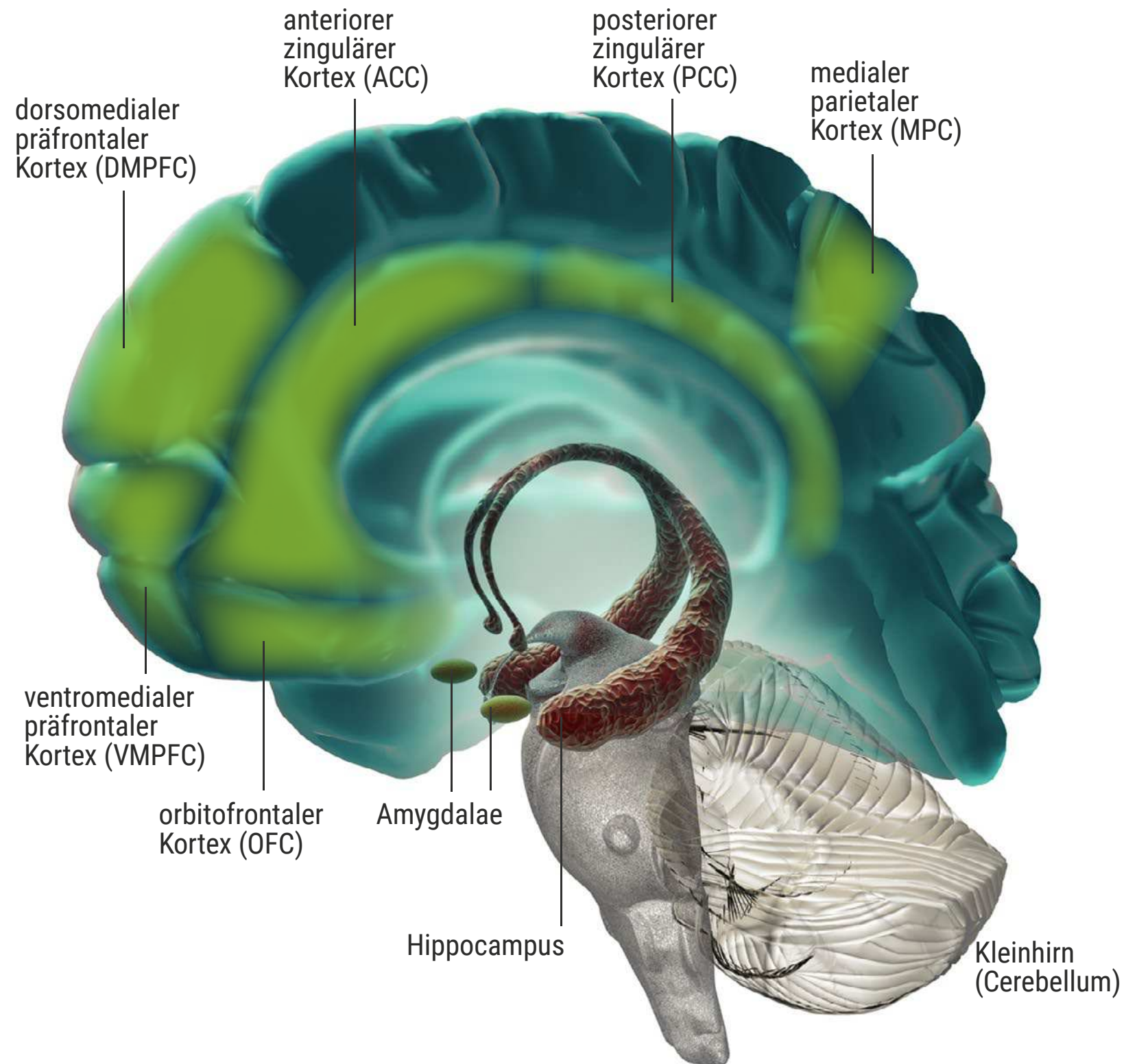
### **Explosionsartiges Wachstum**

Parallel zu diesen Entwicklungsstufen formen sich die neuronalen Verbindungen. Bei der Geburt existieren nur wenige synaptische Verknüpfungen zwischen den schätzungsweise 100 Milliarden Nervenzellen des Gehirns. Bis zum sechsten Lebensjahr kommt es zu einem explosionsartigen Anwachsen der synaptischen Verdrahtung, die sich gleichzeitig immer mehr

# Innere Mitte

Die neuronale Selbstrepräsentation beansprucht Areale in vielen verschiedenen Hirnteilen. Besonders dicht gesät sind sie auf der Innenseite der Hemisphären, auch »kortikale Mittellinie« genannt. Zu den als »CMS« zusammengefassten Strukturen (von englisch Cortical Midline Structures) zählen neben dem orbitofrontalen und dem zingulären vor allem der mediale präfrontale Kortex. Dieser teilt sich in einen ventral (»zum Bauch hin«) und einen dorsal (»zum Rücken hin«) gelegenen Abschnitt auf. Auch Gebiete im Scheitellappen (hier markiert: medial parietal) und die Amygdala werden – je nach experimentellem Vorgehen – von ichbezogenen Reizen aktiviert.

## Mediale Schnittansicht des Großhirns





festigt. Dabei verschwinden ungenutzte Verknüpfungen; andere, die durch bedeutende oder wiederholte Erlebnisse gebahnt werden, konsolidieren sich.

Der Neurologe Antonio R. Damasio von der University of Iowa entwarf Mitte der 1990er Jahre ein hierarchisches Drei-Ebenen-Modell des Selbst. Demnach stellt das »Protoselbst« eine neuronale Repräsentation des Organismus dar. Auf dieser zunächst unbewussten Ebene geht es vor allem darum, allgemeine Körperfunktionen und das innere biochemische Gleichgewicht, die Homöostase, zu erhalten. Zuständig sind hierfür der Hirnstamm, das Mittelhirn sowie der Hypothalamus. Erst wenn hier Probleme auftreten, werden diese höheren Hirnzentren gemeldet.

Auf der mittleren Ebene – Damasio spricht vom »Kernselbst« – steht die Interaktion mit der Umwelt im Vordergrund. Hier entsteht ein unmittelbares Bewusstsein unseres Selbst im Hier und Jetzt. Neuronal betrachtet sind unter anderem Teile des Zwischenhirns beteiligt, vor allem der Thalamus sowie die Mandelkerne (Amygdalae), der zinguläre Kortex, die Insula und der mediale präfrontale Kortex. Körpersignale erzeugen im »Kernselbst« einfache

Bewusstseinsinhalte wie etwa Hungergefühle.

An der Spitze von Damasios Modell steht das »autobiografische Selbst«. Es gewährleistet, dass wir das eigene Verhalten reflektieren und es gezielt beeinflussen können. Dafür ist laut Damasio ein sprachliches Bewusstsein erforderlich, wie es nur der Mensch besitzt. Entsprechend sind neuronale Sprachzentren wie die Broca-Region sowie der Hippocampus als Vermittlerinstanz für den Gedächtnisabruf beteiligt. Auf dieser BewusstseinsEbene können wir unter Einbeziehung früherer Erfahrungen und aktueller Ziele Handlungsimpulse rational und analytisch abwägen. Der präfrontale Kortex im Stirnhirn übt dabei die Funktion eines internen Kontrolleurs aus.

Damasios Modell beschreibt viele Aspekte des Selbst – um diese zu erforschen, greifen Forscher jedoch oft auf einfachere Unterscheidungen zurück. Eine verbreitete ist die zwischen körperlichen und gedanklichen (kognitiven) Komponenten. Wir spüren den eigenen Körper über somatosensorische Rückmeldungen von der Haut und den Gelenken, aber auch aus dem Bauchraum (viszeral). Besonders wichtig

für diese Eigenwahrnehmung ist ein Abschnitt der Hirnrinde am Übergang vom Frontal- zum Schläfenlappen – die vordere Insula. Dies konnten Hugo D. Critchley und seine Kollegen vom Wellcome Department for Imaging Neuroscience in London 2004 nachweisen.

Die Forscher ließen Probanden die eigene Herzfrequenz einschätzen: Während die Versuchsteilnehmer im Magnetresonanztomografen (MRT) lagen, lauschten sie per Kopfhörer ihrem eigenen Pulsschlag entweder in Echtzeit oder um 500 Millisekunden verzögert. Die Aufgabe: zu entscheiden, ob der eigene Puls direkt oder zeitversetzt erklang. Je besser ein Proband dies unterscheiden konnte, desto stärker fiel die Aktivität in der Inselregion aus. Wie weitere Messungen ergaben, hatten Probanden mit besonders sensiblem Körperempfinden (sie klagten beispielsweise eher über trockene Augen oder Magendrücken) eine größere Inselrinde als andere Personen.

Kognitive Aspekte des Selbst spiegelten sich dagegen im medialen präfrontalen Kortex (MPFC) wider. In einem Experiment von Joseph Moran und Kollegen am Dartmouth College in Hanover (US-Bundesstaat New Hampshire) von 2006 sollten

gesunde Probanden beurteilen, wie gut eine Reihe von Adjektiven auf sie persönlich beziehungsweise auf eine andere, ihnen bekannte Person zutrafen. Waren die Wörter auf sich selbst zu beziehen, fiel die Aktivität jener Frontalhirnregion stärker aus – und zwar unabhängig vom emotionalen Wert des Adjektivs, also ob es eine positive oder negative Eigenschaft beschrieb.

### **Erregung beim eigenen Anblick**

Zu ähnlichen Befunden kamen Thilo Kircher von der Psychiatrischen Universitätsklinik Marburg sowie Stephen M. Platek und Kollegen von der University of Pennsylvania in Philadelphia. Ihre Probanden sahen Fotos des eigenen Gesichts sowie von anderen bekannten und unbekannten Menschen. Wie der gleichzeitige Hirnscan ergab, aktivierte das Betrachten des eigenen Porträts vermehrt mediale präfrontale, insuläre und parietale Kortexareale.

Diese Regionen melden sich schon bei der bloßen Erwartung des Probanden, sich gleich selbst zu sehen, also ehe das Bild erscheint. Das berichtete Annette Brühl von der Universitätsklinik Zürich auf dem Kongress der Deutschen Gesellschaft für Psy-

chiarie, Psychotherapie und Nervenheilkunde (DGPPN) 2008 in Berlin.

Die Unterscheidungen zwischen »ich« und »andere« bietet Forschern einen naheliegenden Ansatzpunkt, um der neuronalen Selbstrepräsentation auf die Spur zu kommen. Offenbar unterscheidet das Gehirn sehr genau zwischen Eigen- und Fremdreizen. Das führt beispielsweise dazu, dass wir uns nicht selbst kitzeln können, obwohl der entsprechende Hautreiz

mit dem beim Gekitzeltwerden durch eine andere Person identisch ist. Wir hören auch unsere eigene Stimme in der Regel nicht bewusst, obwohl sie wie jedes andere Geräusch von außen ans Ohr dringt.

Knut Schnell von der Psychiatrischen Universitätsklinik in Bonn untersuchte dies näher. Laut Ergebnissen seiner Arbeitsgruppe nehmen wir Reize, die als Folge eigener Handlungen entstehen, tatsächlich deutlich schwächer wahr als ex-

## **Das Selbst – philosophisch betrachtet**

**GEISTESGESCHICHTLICH IST DIE BESCHÄFTIGUNG MIT DEM SELBST SEHR ALT.** In der antiken griechischen Philosophie kam wohl erstmals der Gedanke auf, dass unser Verhalten durch eine dahinterstehende Psyche bestimmt wird. Von Heraklit (540/535–483/475 v. Chr.) stammt der Appell »Erkenne dich selbst!«. René Descartes (1556–1650) unterschied in seinem Dualismus von Geist und Körper die »res extensa« von der »res cogitans«. Beide Sphären trafen sich in der Zirbeldrüse des Gehirns. Descartes' »Ich denke, also bin ich« definiert das Selbst als über jeden philosophischen Zweifel erhaben.

**IMMANUEL KANT (1724–1804) ERKLÄRTE,** dass der menschliche Verstand seine eigene Welt konstruiert, und Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770–1831) sah in der Selbsteinsicht einen höheren Entwicklungsstand des Bewusstseins. Der amerikanische Psychologe William James (1842–1910) betrachtete Emotionen und Selbst in naturwissenschaftlich-reduktionistischer Weise als Funktionen des Gehirns. Sigmund Freud (1856–1939) wiederum entdeckte das Unbewusste als mitbestimmende Instanz, die man bei der psychotherapeutischen Modifikation des Selbst berücksichtigen müsse.

tern erzeugte. In einer bildgebenden Studie konnte Schnell zeigen, dass beim Beobachten von eigenen im Vergleich zu fremden Handlungen während eines einfachen Videospiels ein Netzwerk aus präfrontalen Kortexarealen sowie dem unteren Scheitellappen (inferior parietal) verstärkt in Aktion trat.

Wie ist das zu erklären? Der präfrontale Kortex ist als Planungs- und Kontrollinstanz für Handlungen bekannt. Er sendet eine Kopie seiner Bewegungsprogramme in Regionen des Scheitellappens, der wiederum für die Wahrnehmung fremder Bewegungen zuständig ist. Durch dieses Feedback kann selbst erzeugter Input quasi herausgerechnet werden – das heißt, die Intensität der Wahrnehmung schwächt sich deutlich ab. Bei akut psychotischen Patienten kann diese Selbst-fremd-Unterscheidung gestört sein – mit dem kuriosen Nebeneffekt, dass sie selbst herbeigeführte Berührungen der eigenen Haut unverändert stark empfinden und sich somit prinzipiell auch selbst kitzeln könnten.

Das führt uns zu der Frage, weshalb sich überhaupt so etwas wie ein Selbst entwickelt hat. Welchen Vorteile hat ein »autoreflexiver« Organismus gegenüber einem al-

ternativen, der sich seiner selbst nicht bewusst ist und folglich kein Ich besitzt? Eine große Rolle dürfte dabei die Regulation von Gefühlen spielen. Denn hier kommt der Selbstwahrnehmung eine wichtige Funktion zu: Sie erlaubt uns, unserer Gefühle bewusst zu werden, sie zu bewerten und gegebenenfalls zu modulieren. Das eigene Ich dient dabei als eine Art Projektionsfläche.

### **Gefühlskontrolle im Alltag**

Wir begegnen laufend vielerlei Reizen, die emotional bedeutsam sind: vom bissigen Nachbarshund über den nervigen Kollegen bis hin zum lang ersehnten Kinoabend mit Freunden. Unsere Gefühlsreaktionen und daraus entstehende Verhaltensimpulse wie Flucht, Kampf oder Freudensprünge zu regulieren, ist eine wichtige Fähigkeit; ohne sie wäre ein verträgliches soziales Miteinander unmöglich. Areale des präfrontalen Kortex spielen hier abermals eine entscheidende Rolle. Sie modulieren die von den Mandelkernen ausgehende Aktivität und können so die emotionale Erregung hemmen.

Doch wie gehen wir im Alltag eigentlich mit unseren Gefühlen um? Eine simple Strategie besteht darin, sie einfach über

sich ergehen zu lassen. Das ist allerdings oft nicht praktikabel. Eine andere Möglichkeit ist die Unterdrückung des emotionalen Ausdrucks – etwa, indem man in belastenden oder Angst auslösenden Situationen bewusst »gute Miene« macht. Wie Studien gezeigt haben, verändern mimische oder andere motorische Signale durchaus unsere Stimmungslage. Allerdings kann ständiges Unterdrücken von Emotionen den subjektiven Leidensdruck und die damit verbundene Erregung noch verstärken.

Eine dritte, günstigere Variante bezeichnen Psychologen als »kognitive Neubewertung« (oder Reappraisal, wie der englische Fachbegriff lautet). Sie zielt auf eine Entspannung des emotionalen Erlebens und eine reduzierte physiologische Reaktion wie zum Beispiel verlangsamten Herzschlag. Mittels funktioneller Bildgebung konnten Kevin Ochsner und James Gross von der Stanford University in Kalifornien 2005 die neuroanatomischen Korrelate der kognitiven Neubewertung aufzeigen.

Die Forscher präsentierten gesunden Probanden unangenehme oder neutrale Bilder. Ein Teil der Versuchspersonen sollte sie einfach auf sich wirken lassen. Andere



hatten die Aufgabe, sie durch gedankliche Neubewertung so zu interpretieren, dass sie ihre negative Bedeutung verloren. Einen bedrohlich die Zähne fletschenden Hund kann man beispielsweise zum treuen Beschützer seines Frauchens umdeuten. Ergebnis: Neubewertung führte zu weniger unangenehmen Gefühlen. Dabei wurden vor allem mediale und laterale präfrontale Areale aktiv, während die Mandelkerne sowie der orbitofrontale Kortex in ihrer Aktivität gehemmt waren.

In einer eigenen Studie von 2007 ließen wir gesunde Probanden schon bei Erwartung unangenehmer Bilder die Strategie der kognitiven Neubewertung anwenden. Sie sollten sich in einem »Reality Check« jeweils vor einer Bilderreihe vergegenwärtigen, dass sie nur in einem Scanner lagen und an einem Experiment teilnahmen, welches für sie persönlich keinerlei Bedrohung darstellte. Probanden, die sich dies nach eigenem Bekunden erfolgreich zu Herzen nahmen, zeigten ebenfalls eine stärkere Aktivität insbesondere im medialen und dorsolateralen präfrontalen Kortex sowie verminderte Aktivität in den Mandelkernen. Das funktionierte selbst dann, wenn den Probanden unbekannt

war, ob sie gleich einen angenehmen oder unangenehmen Reiz zu sehen bekommen würden. Die Strategie hilft also auch in Situationen, in denen man nicht weiß, was auf einen zukommt.

### **Auf die Bewertung kommt es an**

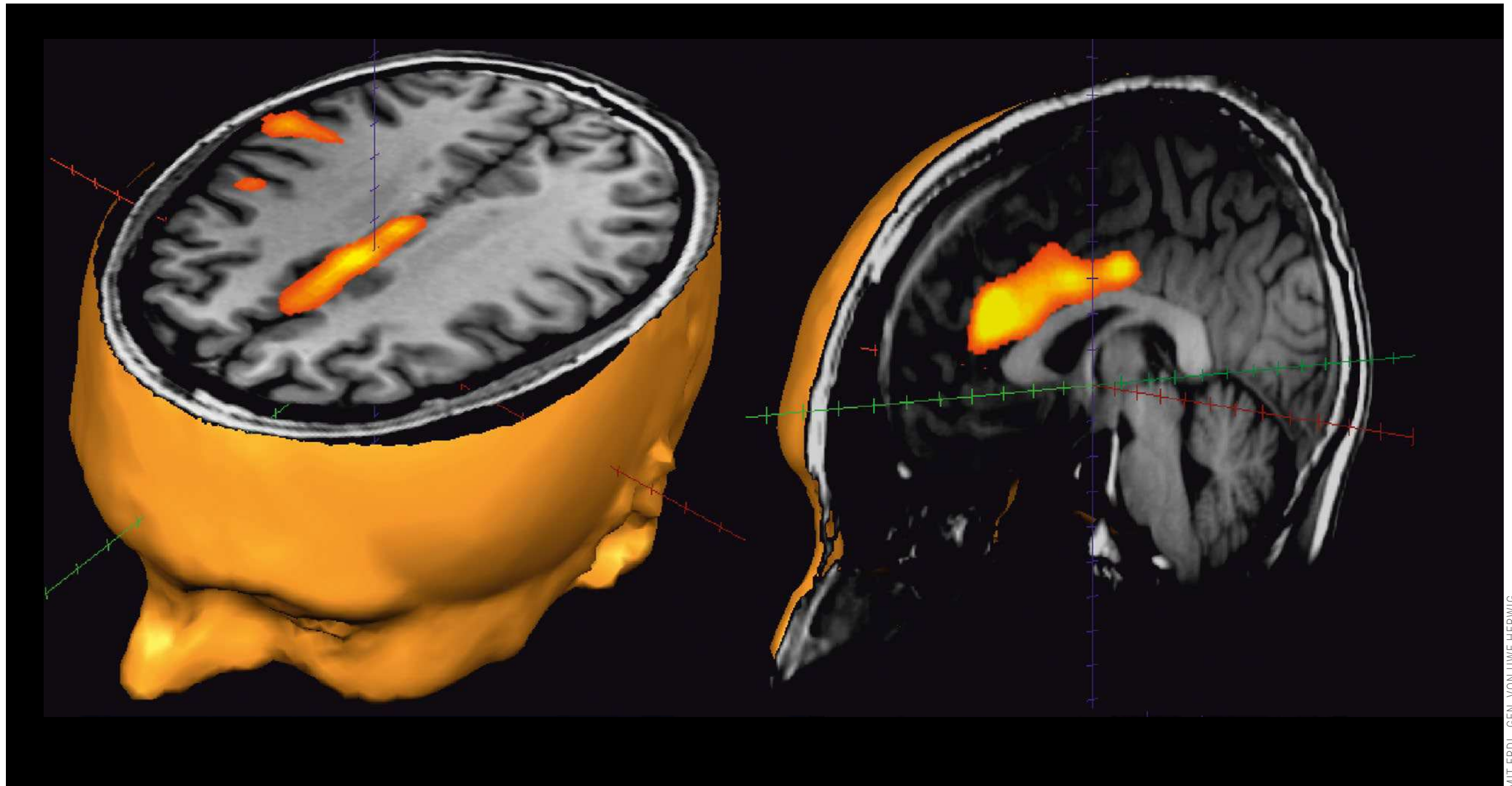
Emotionen zu kontrollieren ist somit zu einem gewissen Grad möglich. Nicht umsonst ist dies ein Element vieler psychotherapeutischer Techniken. Das Grundprinzip reicht aber noch viel weiter zurück: Bereits Mark Aurel schrieb in seinen »Selbstbetrachtungen«, dass seelische Belastung nicht durch ein äußeres Ereignis selbst entsteht, sondern durch unsere Bewertung desselben. Der Mensch habe jederzeit die Macht, diese zu verändern.

Ganz so einfach ist es wohl nicht. Schließlich scheitern wir häufig bei dem Versuch, uns im Zaum halten. Oft überwältigen uns Gefühle, ehe wir uns zur Raison rufen können. Und bei tief verwurzelten Ängsten wie etwa einer Spinnenphobie hilft es zunächst ohnehin nicht viel, sich einfach zu sagen: »Das ist doch nur ein harmloses Tierchen!« Allerdings können wir jene Hirnregionen, die für die kognitive Kontrolle zuständig sind, durchaus trainieren.

## **Der feine Unterschied**

**ICH UND SELBST:** Der amerikanische Psychologe William James (1842–1910) unterschied zwischen »I« und »Me«. Ersteres sei der »Wissende« (Ich). Den Inhalt seines »Wissens« – Gedanken, Wünsche, Vorlieben et cetera – bilde dagegen das Selbst. Nach einer anderen Definition ist das Ich der jeweils aktuell bewusste Teil des Selbst, quasi die Spitze des Eisbergs.

**EMOTION UND GEFÜHL:** Als Emotionen bezeichnen manche Forscher grundlegende körperliche Erregungszustände. Erst aus deren gedanklicher Bewertung entstünden Gefühle. In der Alltagssprache benutzen wir beide Begriffe meist synonym.



MIT FRDL. GEN. VON UWE HERWIG

Meditationstechniken wie die der Achtsamkeit fördern das bewusste Wahrnehmen der eigenen Emotionen und körperlichen Empfindungen. Gleichzeitig helfen sie, sich innerlich davon zu lösen. Mindfulness – so die englische Überset-

zung – umfasst das absichtliche, aufmerksame und nicht wertende Bewusstsein für den Moment. Die achtsamkeitsbasierte Psychotherapie hat im letzten Jahrzehnt einen bemerkenswerten Aufschwung erlebt.

**»SIEH AN, DAS BIN JA ICH!«**

**In einem von Uwe Herwigs Experimenten betrachteten Probanden Fotos der eigenen oder anderer Personen. Bei Selbstbetrachtung regte sich der zinguläre Kortex (hier gelb) besonders stark.**

Mittlerweile sind begleitende neurobiologische Vorgänge auch recht gut erforscht. Offenbar sind dabei ähnliche Hirnregionen aktiv wie bei der Emotionsregulation. J. David Creswell, Psychologe an der University of California in Los Angeles, bestimmte 2007 mittels Fragebogen die natürliche Neigung von Probanden, im Alltag achtsam zu sein. Dies lässt sich zum Beispiel an der Sensibilität des eigenen Körperempfindens festmachen. Dann führten die Teilnehmer im Hirnscanner eine Aufgabe aus, bei der sie emotionalen Gesichtsausdrücken die passenden Affektwörter wie Freude, Trauer oder Ekel zuordnen sollten. Als Kontrollaufgabe galt es, das Geschlecht der Abgebildeten anzugeben.

Wiederum zeigten besonders achtsame Personen stärkere präfrontale Aktivierung. Die Mandelkerne regten sich bei der Affektbenennung gleichzeitig weniger heftig als bei anderen Probanden. Offenbar üben vor allem präfrontale Areale über hemmende Signale Kontrolle über die Amygdala aus.

Mit Hilfe von bildgebenden Verfahren könnten sich hier in Zukunft ganz neue Perspektiven ergeben: Angenommen, man würde Probanden, die solche mentale Techniken üben, in Echtzeit die eigene Hirnakti-

vität rückmelden, zum Beispiel indem man die registrierten Erregungsmuster auf einem Bildschirm darstellt. Dann könnten die Probanden ihren »Trainingserfolg« anhand der geänderten Hirnaktivität überprüfen und diese so leichter zu beeinflussen lernen.

Einen solcher Ansatz stellte Christian Plewnia von der Klinik für Psychiatrie und Psychotherapie der Universität Tübingen ebenfalls auf dem DGPPN-Kongress 2008 in Berlin vor. Zusammen mit anderen Instituten untersucht seine Arbeitsgruppe, ob diese Art des Neuro-Feedbacks die emotionale Selbstregulation unterstützen kann. Neuere Studien lassen das zwar vermuten, doch ist die Technik bislang noch zu aufwändig, um sie im Behandlungsalltag einzusetzen.

Auch wenn es also noch einige Zeit dauern dürfte, bis Menschen wie Frau K. und Herrn M. mit solchen Methoden geholfen werden kann – die Erforschung der neuronalen Grundlagen des Selbst ist noch für manche Überraschung gut. Vor allem führt sie uns vor Augen, dass das Bild, welches wir uns von uns selbst machen, eine Leistung unseres Denkorgans darstellt und dass wir es positiv beeinflussen können. ↩

(Gehirn&Geist, September 2009)

Bishop, S.J.: Trait Anxiety and Impoverished Prefrontal Control of Attention. In: *Nature Neuroscience* 12, S. 92–98, 2009.

Creswell, J.D. et al.: Neural Correlates of Dispositional Mindfulness During Affect Labeling. In: *Psychosomatic Medicine* 69, S. 560–565, 2007.

Critchley, H.D. et al.: Neural Systems Supporting Interoceptive Awareness. In: *Nature Neuroscience* 7, S. 189–195, 2004.

Herwig, U. et al.: Modulation of Anticipatory Emotion and Perception Processing by Cognitive Control. In: *Neuroimage* 37, S. 652–662, 2007.

Kircher, T. et al.: Towards a Functional Neuroanatomy of Self Processing: Effects of Faces and Words. In: *Cognitive Brain Research* 10, S. 133–144, 2000.

Moran, J.M. et al.: Neuroanatomical Evidence for Distinct Cognitive and Affective Components of Self. In: *Journal of Cognitive Neuroscience* 18, S. 1586–1594, 2006.

Northoff, G. et al.: Self-Referential Processing in our Brain. A Meta-Analysis of Imaging Studies on the Self. In: *Neuroimage* 31, S. 440–29457, 2006.

Ochsner, K.N., Gross, J.J.: The Cognitive Control of Emotion. In: *Trends Cognitive Science* 9, S. 242–249, 2005.

Quirk, G.J. et al.: Stimulation of Medial Prefrontal Cortex Decreases the Responsiveness of Central Amygdala Output Neurons. In: *Journal of Neuroscience* 23, S. 8800–8807, 2003.



BIG TWO

# Das **A und C** der Persönlichkeit

von Andrea E. Abele-Brehm und Susanne Bruckmüller

Wenn wir uns oder andere einschätzen sollen, tun wir das spontan anhand von zwei Dimensionen: »Agency« und »Communion«. Laut Psychologen spiegeln diese so genannten Big Two unsere Hauptinteressen im Umgang miteinander wider.





**S**tellen Sie sich vor, Sie stehen auf einer Party zwischen lauter Ihnen unbekannten Leuten. Sie überlegen, wen Sie ansprechen sollen, um ein wenig Smalltalk zu halten und nicht so allein mit Ihrem Glas in der Hand herumzustehen. Also mustern Sie die Gesichter der Anwesenden und entscheiden blitzschnell, ob Sie den Schritt wagen wollen oder nicht. Was geht Ihnen dabei durch den Kopf?

Laut Sozialpsychologen legen wir in solchen Fällen meist zwei einfache Maßstäbe an: Wärme/ Sympathie auf der einen Seite und Zielstrebigkeit/Kompetenz auf der anderen. Diese Theorie formulierte der US-amerikanische Psychologe David Bakan (1921–2004) in seinem Buch »The Duality of Human Existence« bereits 1966. Bakan sprach darin von Agency und Communion – zwei Ausdrücke, die sich schwer ins Deutsche übertragen lassen. Im wissenschaftlichen Sprachgebrauch hat sich da-

---

**Andrea E. Abele-Brehm** ist Professorin für Sozialpsychologie an der Universität Erlangen-Nürnberg und amtierende Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Psychologie (DGPs). **Susanne Bruckmüller** ist Juniorprofessorin für Sozialpsychologie an der Universität Koblenz-Landau.

her das englische Begriffspaar eingebürgert. Zwar gibt es in der Fachliteratur mitunter auch andere Bezeichnungen, zum Beispiel das Bedürfnis nach Leistung versus Anschluss oder nach Autonomie versus Bindung. Inhaltlich ähneln sich diese Konzepte jedoch meist stark.

Agency bezieht sich auf den Menschen als autonomes Individuum, Communion auf seine Gruppenzugehörigkeit. Agency betont Kompetenz und Kontrolle, Communion Gemeinschaft und Kooperation. Zu den »agentischen« Eigenschaften zählen folglich Selbstbewusstsein, Zielstrebigkeit und Einsatzwille. »Kommunale«, eher sozialverträgliche Züge umfassen vor allem Warmherzigkeit, Verlässlichkeit und Fairness.

Ein ähnliches Szenario wie das eingangs beschriebene setzten wir gemeinsam mit dem polnischen Psychologen Bogdan Wojciszke in einem psychologischen Experiment ein: 2014 baten wir in einer Studie jeweils zwei einander unbekannte Probanden, sich einige Minuten lang miteinander zu unterhalten. Anschließend sollten die Teilnehmer einschätzen, wie sie selbst und ihr Gegenüber sich während des Gesprächs verhalten hatten.

#### AUF EINEN BLICK

## Hart und herzlich

- 1 Bei der Selbst- und Fremdbeurteilung verwenden wir Psychologen zufolge meist zwei grundlegende Kategorien: Agency (Zielstrebigkeit) und Communion (menschliche Wärme).
- 2 Die Gewichtung der beiden Eigenschaften hängt von der Situation und unserer Beziehung zu anderen ab: Mit »netten« Menschen plaudert man gern, mit kompetenten arbeitet man lieber zusammen.
- 3 Auch Stereotype sind durch die jeweilige Betonung von Zielstrebigkeit (Manager) oder Warmherzigkeit (Frauen) geprägt.

## Aus 5 mach 2: Die Big Five und die Big Two



Gewissenhaftigkeit, Extraversion, emotionale Stabilität, Offenheit für neue Erfahrungen und Verträglichkeit – diese fünf Dimensionen der Persönlichkeit bilden nach dem Modell der Psychologen Robert McCrae und Paul Costa die so genannten Big Five. Mit ihrer Hilfe lässt sich die Persönlichkeit eines Menschen hinreichend genau beschreiben. Während diese Eigenschaften vielen Forschern heute dazu dienen, den Charakter von Menschen zu erfassen, sind die Big Two, Agency und Communion, globalere Kategorien, die wir im Alltag anwenden.

Es gibt jedoch klare Bezüge zwischen beiden: So ist Agency eng verknüpft mit emotionaler Stabilität sowie mit Extraversion und Gewissenhaftigkeit – mit anderen Worten: »Agentische« Menschen wirft gefühlsmäßig so schnell nichts aus der Bahn, und sie verfolgen zielstrebig den von ihnen gewählten Weg. Communion geht dagegen mit besonderer Verträglichkeit einher, in Maßen auch mit Gewissenhaftigkeit. In puncto Offenheit verhalten sich die Big Two dagegen mehr oder weniger neutral.

Im Alltag haben wir meist weder die Zeit noch genügend Informationen, um detaillierte Persönlichkeitsprofile unserer Mitmenschen zu entwerfen. Außerdem würde uns ein allzu differenziertes Bild beim Umgang mit anderen oft sogar im Weg stehen. Daher bieten die Big Two eine bessere Basis für die Charakterbeschreibung in alltäglichen Situationen – und zwar sowohl was andere Personen angeht als auch in Bezug auf uns selbst.

### Auf die Beziehung kommt es an

Die andere Person wurde dabei meist im Hinblick auf ihre Offenheit und Freundlichkeit beschrieben; das eigene Verhalten hingegen schätzten die Personen als deutlich zielstrebiger ein. Beide Seiten waren also überzeugt, das Gegenüber sei zwar nett gewesen, man selbst habe aber den aktiven Part gespielt und das Gespräch gelenkt. Dieser Unterschied zwischen Fremd- und Selbstwahrnehmung erwies sich in weiteren Untersuchungen als typisch.

In einem Experiment von 2013 demonstrierte eine von uns (Abele-Brehm) gemeinsam mit Susanne Brack, dass unser Augenmerk für soziale Eigenschaften von der Art der Beziehung zu anderen abhängt. »Nur« freundlich und warmherzig wünschen wir uns vor allem solche Menschen, mit denen wir eher lose verbunden sind – ein neuer Nachbar etwa oder ein Mitreisender bei einem Ausflug. Wenn wir ein gemeinsames Ziel verfolgen und auf den anderen angewiesen sind (zum Beispiel bei der Prüfungsvorbereitung in einer Lerngruppe), achten wir dagegen zudem verstärkt auf Fleiß oder Ehrgeiz.

Die beiden Grunddimensionen Agency und Communion finden sich in vielen Be-



reichen des Alltags wieder. Erstere ist überall dort gefragt, wo es um das persönliche Vorankommen und die Selbstbehauptung geht, denn dafür sind Durchsetzungskraft und Zielstrebigkeit erforderlich. Letztere zielt dagegen auf die Einbindung in eine Gemeinschaft: Hilfsbereite, einfühlsame Menschen etwa können Beziehungen meist besser aufbauen und erhalten. Die Doppelperspektive auf das Ich und auf die Gemeinschaft prägt unser Handeln und unsere Wertvorstellungen ebenso wie Führungsstile und Vorurteile.

Warum sind die beiden Dimensionen so universell? Möglicherweise, weil sie mit grundlegenden Anforderungen zu tun haben, die jeder kennt. Einerseits brauchen wir soziale Unterstützung und vertrauensvolle Beziehungen, um zu überleben, andererseits bedarf es individueller Kompetenzen, um es im Leben zu etwas zu bringen. Einschätzen zu können, ob mir jemand freundlich oder feindselig gesinnt ist und wie sehr er dazu neigt, seine Interessen auch gegen meine durchzusetzen, ist folglich essenziell. So haben sich die Big Two als feste Maßstäbe unserer sozialen Urteilsbildung etabliert.

Das beeinflusst nicht zuletzt die Art der Vorurteile gegenüber anderen. Nach einem

Modell der Psychologin Susan Fiske und ihrer Kollegen von der Princeton University (USA) beinhalten Stereotype stets Annahmen über die Warmherzigkeit und Kompetenz unserer Mitmenschen. Dabei werden Gruppen oft in der einen Dimension positiv, in der anderen jedoch negativ bewertet: Als warmherzig und liebenswert, zugleich jedoch schwach und inkompetent gelten dem Klischee nach etwa Senioren oder die »typische« Hausfrau. Kalttherzig, aber durchsetzungsstark seien dagegen etwa Manager.

Auch Geschlechterstereotype sind so gekennzeichnet: Frauen werden traditionell als commonsinnig und weniger durchsetzungsfähig eingeschätzt, Männer umgekehrt. Laut Fiske basiert die Zuschreibung von Freundlichkeit vor allem darauf, ob uns die jeweilige Gruppe als Konkurrenz oder Bedrohung der eigenen erscheint; Kompetenz dagegen bemisst sich vor allem am sozialen Status. Freilich gibt es auch den Fall, dass beide Dimensionen zugleich hoch oder niedrig rangieren. Kompetente Altruisten werden häufig zu Heiligen oder bewunderten Staatsmännern idealisiert, inkompetente Eigenbrötler hingegen als »Loser« verachtet.

## Geschlechterklischees in der Werbung

Gemäß dem verbreiteten Stereotyp erscheinen Männer in der Werbung traditionell vor allem als kompetent, Frauen als gemeinschaftlich orientiert.

Im Zuge der Gleichberechtigung hat sich dieses Bild jedoch gewandelt, wie eine Untersuchung der Psychologinnen Martina Infanger und Sabine Sczesny von der Universität Bern ergab.

Infanger, M., Sczesny, S.: Communication-over-Agency Effects on Advertising Effectiveness. In: Int. J. Advert. 10.1080/02650487.2014.993794, online 15. Januar 2015ten Grundtext.

## Freund oder Feind?

Während die Frage, ob jemand unser Freund oder Feind ist, oft unmittelbare Auswirkungen für uns hat, spielt dessen Zielstrebigkeit für uns selbst zunächst meist keine so große Rolle. Vermutlich hat Communion deshalb mehr Bedeutung für unser Urteil über andere als Agency.

Betrachtet man etwa, welche Informationen über einen Menschen wir am schnellsten verarbeiten, so betreffen diese meist seine Freundlichkeit und Vertrauenswürdigkeit. Das konnten wir mit einer Studie belegen, in der Probanden nur ganz kurz (einige hundert Millisekunden lang) verschiedene Buchstabenreihen sahen. Danach sollten sie beurteilen, ob es sich um ein bedeutungsvolles Wort oder um eine sinnlose Zeichenfolge handelte. Wörter, die kommunale Merkmale beschrieben (zum Beispiel »verlässlich«), erkannten sie im Schnitt nicht nur zügiger als agentische (»ehrgeizig«), sondern sie reagieren auch emotionaler darauf: Ob uns jemand sympathisch ist oder nicht, hängt eben viel eher davon ab, wie viel Wärme und Gemeinsinn wir demjenigen zuschreiben oder von ihm signalisiert bekommen. Das gleiche Resultat erhielten wir, als vorgege-

bene Adjektive möglichst rasch als positiv oder negativ kategorisiert werden sollen. Hier sind Probanden für prosoziale Eigenschaften ebenfalls empfänglicher.

## Das Primat des Sozialen

Für unser Selbstbild spielen Agency und Communion ebenfalls eine wichtige Rolle. Bittet man Personen, sich anhand von Adjektiven oder in einem Aufsatz zu beschreiben, lässt sich ein Großteil der Selbstporträts diesen Dimensionen zuordnen. Menschen charakterisieren sich etwa als zuverlässig und hilfsbereit, als zielstrebig und durchsetzungsfähig. Die beiden Eigenschaftsklassen decken gut zwei Drittel der Selbstbeschreibungen ab. Und auch hier tauchen kommunale Merkmale vermehrt auf oder werden meist zuerst genannt. Salopp gesagt hält sich (beinah) jeder für liebenswert und sozial, in puncto Kompetenz schwanken die Selbsteinschätzungen hingegen stärker.

Betrachtet man, welche Eigenschaften das konkrete Verhalten einer Person besser vorhersagen, so handelt es sich eher um agentische Aspekte: Ob schulischer oder beruflicher Erfolg, selbstbewusstes Auftreten oder Umgang mit Belastungen –

Ob schulischer oder beruflicher Erfolg, selbstbewusstes Auftreten oder Umgang mit Belastungen – hier sind Ehrgeiz und Kompetenz weit aussagekräftiger als der Gemeinsinn einer Person

hier sind Ehrgeiz und Kompetenz weit aussagekräftiger als der Gemeinsinn einer Person. Wir beschreiben uns also lieber als warmherzig, handeln aber eher gemäß unserer agentischen Eigenschaften. Warum ist das so?

Die Forschung hat darauf noch keine klare Antwort. Denkbar wäre, dass wir unsere soziale Ader allgemein für so selbstverständlich halten («Natürlich bin ich freundlich!«), dass sie wenig prognostischen Wert besitzt. Oder aber wir demonstrieren nach außen hin einfach häufiger Gemeinsinn, um sympathisch und liebenswert zu erscheinen. Stellen Sie sich zum Beispiel vor, ein Nachbar bittet Sie, ihm beim Beschneiden der Gartenhecke zu helfen. Willigen Sie ein, wird er Sie wohl in erster Linie als hilfsbereit wahrnehmen. Sie selbst aber dürften sich eher mit Ihrem Können brüsten: »Ich weiß halt, wie so was geht!« Doch egal ob Samariter oder Held – etwas übertrieben ist meist beides.

### **Lieber faul als egoistisch**

Für unsere Selbstpräsentation, also die Art und Weise, wie wir uns anderen gegenüber darstellen, ist es wichtig, warmherzig und hilfsbereit zu erscheinen. Entspre-

chend zeigen Studien, dass es Menschen meist mehr stört, wenn ihre soziale Reputation beschädigt wird – andere ihnen etwa vorwerfen, sie seien abweisend und egoistisch –, als wenn man ihnen Faulheit unterstellt.

Insofern haben die Big Two sogar Einfluss auf unser Wohlbefinden. In einer Studie wurden Deutsche und Russen zu ihrer Selbstwahrnehmung befragt. Gleichzeitig sollten sie angeben, welche Werte ihnen wichtig und wie zufrieden sie mit ihrem Leben waren. Alle Teilnehmer, die ihre Kompetenz hoch einschätzten und zudem für Altruismus und Vertrauen eintraten, waren besonders zufrieden. Offenbar fördern Zielstrebigkeit und Kompetenz – oder die Überzeugung, zielstrebig und kompetent zu sein – nur gepaart mit Gemeinsinn die Lebenszufriedenheit. Agentische Werte allein beeinflussen das Glückslevel dagegen kaum.

Vielleicht sollten Führungskräfte, die vor allem auf Ansporn und Kontrolle ihrer Mitarbeiter setzen, auch einmal ihre Wertschätzung mit Lob oder sogar Boni zum Ausdruck bringen. In den Augen der Belegschaft werden sie so viele Pluspunkte sammeln und zur allgemeinen Arbeitszufrie-

denheit beitragen. Im Alltag bilden zielorientiertes und gemeinschaftsbildendes Verhalten ohnehin häufig keine Gegensätze, sondern ergänzen einander.

Es bleibt abzuwarten, in welchen Bereichen sich das Konzept der Big Two Agency und Communion noch als fruchtbar erweisen wird. Doch schon heute bietet es einen spannenden Forschungsansatz, um Persönlichkeit, Sozialverhalten und angewandte Psychologie miteinander zu verbinden. ↩

(Gehirn&Geist, 4/2015)

Abele, A.E., Bruckmüller, S.: The Bigger One of the »Big Two«: Preferential Processing of Communal Information. In: Journal of Experimental Social Psychology 47, S. 935–948, 2011

Abele, A.E., Wojciszke, B.: Communal and Agentic Content. A Dual Perspective Model. In: Advances in Experimental Social Psychology 50, S. 198–255, 2014





VORLIEBEN

# SAG MIR, WAS DU MAGST, UND **ICH SAGE DIR, WER DU BIST!**

von Christiane Gelitz

Brahms oder Beatles,  
Braque oder Bauhaus –  
aus den ästhetischen Vor-  
lieben eines Menschen  
schließen wir intuitiv auf  
seine Persönlichkeit. Zu  
Recht, sagen Psychologen!

SPEKTRUM DER WISSENSCHAFT / MANFRED ZENTSCH



**E**in Freund von Ihnen hat Sie in seine neue Wohngemeinschaft eingeladen. Während er eine Jazzplatte auflegt, schauen Sie sich um: ein Regal mit anspruchsvoller Literatur, ein Kunstdruck von Mondrian. Die Mitbewohnerin Ihres Gastgebers ist nicht zu Hause, doch auf dem Weg zur Küche werfen Sie einen verstohlenen Blick in ihr Zimmer: Monets Seerosen hängen hübsch gerahmt an der Wand, davor ein CD-Ständer mit Musik aus den aktuellen Charts, und auf dem Boden liegen Klatschmagazine und DVDs der Fernsehserie »Friends«.

Was verraten diese Details über die Charaktere der beiden WG-Mitglieder? Wenn Sie die psychologische Forschung zu Rate ziehen, kommen Sie zu folgendem Schluss: Statistisch gesehen dürfte Ihr Gastgeber mit seiner Zimmernachbarin nicht viel gemeinsam haben. Seine kulturellen Vorlieben deuten auf eine Persönlichkeit mit hoher Offenheit für neue Erfahrungen und hoher emotionaler Stabilität hin. Sie hingegen dürfte weit weniger offen für Neues und emotional eher instabil sein, außerdem extravertiert und verträglich.

Worauf gründen sich diese Vermutungen? Seit einigen Jahren beleuchten zahlreiche Forscher weltweit den Zusammenhang zwischen ästhetischen Vorlieben und Persönlichkeitsmerkmalen. Die wohl größte Untersuchung dieser Art stammt aus dem Jahr 2009: Einem Team um den Psychologen Tomas Chamorro-Premuzic von der University of London gelang es, per Onlinebefragung Daten von rund 90 000 Menschen im Alter von 13 bis 90 Jahren zu sammeln. Die Probanden bewerteten 24 verschiedene Gemälde danach, wie gut sie ihnen gefielen, und absolvierten zudem einen Persönlichkeitstest, der die »Big Five« erfasste: Extraversion, Offenheit für neue Erfahrungen, Neurotizismus, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit. Eines der Ergebnisse: Ein Faible für impressionistische Kunst deutet auf einen vergleichsweise verträglichen, gewissenhaften Charakter und eine geringe Offenheit für neue Erfahrungen hin. Kubistische Gemälde dagegen gefallen besonders extravertierten Menschen gut.

### **Eine Frage des Charakters**

Gemeinsam mit dem Psychologen Adrian Furnham vom Londoner University Col-

AUF EINEN BLICK

## **Charakterfragen**

- 1 Kunst- und Musikgeschmack verraten viel über unsere Persönlichkeit.
- 2 Besonders offene Menschen bevorzugen komplexe ästhetische Erfahrungen; emotional labile Gemüter meiden anspruchsvolle kulturelle Aktivitäten.
- 3 Bestimmte Musikvorlieben korrelieren mit Drogenkonsum.



lege hatte Chamorro-Premuzic schon einige Jahre zuvor herausgefunden, dass sich anhand der Big Five etwa 20 Prozent der Unterschiede im Kunstgeschmack zweier Menschen vorhersagen lassen – das ist rund fünfmal treffsicherer als auf der Basis ihrer Intelligenzwerte! Anders formuliert: Was uns gefällt, hat herzlich wenig damit zu tun, wie klug wir sind. Unsere ästhetischen Vorlieben sind weit mehr eine Typfrage. Umgekehrt verhält es sich beim künstlerischen Sachverstand, denn er hängt stärker von der Intelligenz ab als von den Big-Five-Persönlichkeitsfaktoren.

Chamorro-Premuzic, der in England mehrere Fernsehsender berät und dort unter anderem die Realityshow »Big Brother« betreut, untersucht derzeit, was der Filmgeschmack über einen Menschen verrät. Im Aufspüren solcher Indizien wetteifert er mit einem Shootingstar der Persönlich-

**PSYCHOLOGISCHE BEWEISAUFNAHME**  
**Klatschmagazine und Popmusik deuten auf einen verträglichen und extravertierten Menschen hin. Eine Vorliebe für abstrakte Kunst und afroamerikanische Musik spricht für hohe Offenheit für neue Erfahrungen.**

keitspsychologie, Sam Gosling von der University of Texas in Austin. Seit den späten 1990er Jahren erforscht der Amerikaner, wie wir die Persönlichkeit unserer Mitmenschen einschätzen. Seine Hypothese: Der Charakter hinterlässt Spuren im unmittelbaren Lebensraum, und diese nutzen wir, um uns ein Bild von einem Menschen zu machen.

2005 untersuchte Gosling, wie wir aus den Merkmalen eines Raumes auf dessen Bewohner schließen – und worin wir uns dabei am ehesten täuschen. Nachdem seine Probanden sich in authentischen Zimmern umgesehen hatten, sollten sie die Persönlichkeit des betreffenden Bewohners einschätzen. Ergebnis: Die Versuchspersonen meinten zum Beispiel oft, dass eine Tageszeitung sowie eine hohe Anzahl von CDs und Büchern eine große Offenheit für neue Erfahrungen anzeigten. Ein besseres Indiz jedoch, so Gosling, sei die Vielfalt der Medien, darunter vor allem die thematische Bandbreite von Zeitschriften. Der Inhalt des Lesestoffs spiele eine geringere Rolle.

Während Bücher über Musik und Philosophie sowie Comics überraschenderweise nichts über die kulturelle Offenheit ihrer



Besitzer aussagten, ließen Kunst- und Lyrikbände, Bücher über Psychologie sowie Nachrichtenmagazine auf einen offenen Charakter schließen. Witzesammlungen und Bücher über Politik fanden sich sogar häufiger im Besitz von Menschen mit geringer Offenheit für neue Erfahrungen!

Der bevorzugte Lesestoff verrät aber auch so manches über andere Charakterzüge, wie die Psychologen Nicola Schutte und John Malouff von der University of New England in Armidale (Australien) bereits 2004 berichteten. Bei ihren studentischen Versuchspersonen deutete eine Vorliebe für klassische Literatur und für das Feuilleton einer Zeitung ebenfalls auf höhere Offenheit hin. Dasselbe galt für die Leser von wissenschaftlichen Büchern oder Magazinen, wobei sich diese zusätzlich durch hohe Gewissenhaftigkeit auszeichneten. Aus der Reihe fielen die Fans von Klatschpresse und Liebesromanen: Im Schnitt waren sie weniger offen, aber überdurchschnittlich extravertiert.

Eine Vorliebe für Lovestorys deutet auch auf seelische Turbulenzen hin, wie niederländische Forscher 2005 herausfanden. Im Rahmen einer Langzeitstudie befragten Gerbert Kraaykamp von der Universität

Nijmegen und Koen van Eijck von der Universität Tilburg mehr als 3500 repräsentativ ausgewählte Niederländer zwischen 18 und 70 Jahren. Auch hier zeigte sich: Menschen, die sich als offen für Neues beschreiben, sind kulturell aktiver – und zwar unabhängig von Alter, Geschlecht und Bildungsniveau. Dabei hegen sie keineswegs nur eine Vorliebe für Hochkultur, sondern besuchen auch häufiger Popkonzerte oder lesen Thriller.

### **Sehnsucht nach Herzschmerz**

Allein zwei Freizeitaktivitäten können die Freigeister nichts abgewinnen: Liebesromane lesen und Fernsehserien gucken. Genau das tun hingegen emotional instabile Menschen vergleichsweise gerne – vielleicht weil sie sich damit ablenken oder trösten, vermuten die Forscher. Aber auch mancher besonders umgängliche Zeitgenosse hat ein Faible für Lovestorys und Seifenopern und interessiert sich wenig für die so genannte Hochkultur.

Offenbar bevorzugen emotional labile ebenso wie verträgliche Menschen anspruchslose Freizeitaktivitäten, die weder die intellektuelle noch die emotionale Verarbeitung herausfordern. Ganz anders

## **Bücherwand oder Bügelbrett?**

Amerikaner mit linksliberaler Orientierung beherbergen eine besonders große Vielfalt an Büchern und CDs. Sie besitzen außerdem mehr Mal- und Bastelzubehör und bewahren mehr Filmtickets und Reiseerinnerungen auf als der durchschnittliche US-Bürger. Die Wohnung von Konservativen spiegelt ihren Sinn für Ordnung wider: Kalender an der Wand, Bügelbrett und -eisen, Wäschekorb sowie Nadel und Faden, ergänzt durch Sportdevotionalien wie Flaggen – und Alkohol.

Carney, D.R.: The Secret Lives of Liberals and Conservatives. In: Political Psychology 29(6), S. 807–840, 2008.

## Kleines Lexikon der Charakterspuren

(»+« steht für einen positiven, »-« für einen negativen Zusammenhang)

	Offenheit für Neues	emotionale Stabilität	Extraversion	Verträglichkeit	Gewissenhaftigkeit	Sensation Seeking
<b>Freizeitaktivitäten</b>						
Museumsbesuch	+			-		
Popkonzertbesuch	+			-	-	
Fernsehserien (Soaps)	-	-		+		
Kultursendungen	+			-		
<b>Kunst</b>						
abstrakte Kunst	+					+
Expressionismus, Surrealismus						+
Pop-Art	+			-	-	+
Kubismus			+			
Impressionismus	-			+	+	
traditionelle Gemälde	-					-
<b>Lesestoff</b>						
Menge		+				
Vielfalt	+					
anspruchsvolle Literatur, Feuilleton	+			-	-	
Naturwissenschaften	+				+	
Nachrichten					+	
Liebesromane	-	-	+	+	+	
Klatschmagazine	-		+	+		

## Öfter mal was Neues?

Diese sechs Eigenschaften kennzeichnen eine Person mit hoher Offenheit für neue Erfahrungen:

- starke Vorstellungskraft und rege Fantasie
- vielseitiges Interesse an Kunst, Musik und Literatur
- Wertschätzung emotionaler Erfahrungen
- Lust auf unbekannte Aktivitäten und Orte
- intellektuelle Neugier
- Bereitschaft, alte Werte und Normen zu hinterfragen

Menschen mit hoher Offenheit für neue Erfahrungen: Sie sind vielseitig interessiert, vor allem aber an komplexer, anspruchsvoller Kultur.

Die Big Five sind nicht die einzigen Charaktermerkmale, die sich aus den kulturellen Vorlieben und Aktivitäten eines Menschen ableiten lassen. Welcher Kunststil uns gefällt, hängt auch davon ab, wie sehr wir zum »Sensation Seeking« neigen. Diese Eigenschaft wurde erstmals in den 1970er Jahren von Marvin Zuckerman beschrieben, einem Urgestein der Persönlichkeitsforschung. So genannte Sensation Seeker

können Monotonie und Langeweile nur schwer ertragen. Sie sehnen sich nach Aufregung und Abwechslung, suchen das Risiko und hungern nach neuen, intensiven Erfahrungen.

Sensation Seeking verrät sogar mehr über den bevorzugten Kunststil als alle Big Five zusammen, befand der Londoner Psychologe Furnham 2001. Je stärker die von ihm befragten Probanden dazu neigten, desto besser gefielen ihnen abstrakte Kunst, Pop-Art und Surrealismus. Für konventionelle, gegenständliche Malerei hatten sie vergleichsweise wenig übrig. Furnhams Erklärung: »Traditionelle, ruhige Bildmotive rufen beim Betrachter nur schwache Erregung hervor« – zu wenig für einen Sensation Seeker. Abstrakte Motive hingegen stifteten durch ihre Mehrdeutigkeit zunächst Verwirrung, was wiederum Menschen mit geringem Reizhunger schlecht aushalten. Die Erregung bleibe hier auch bei wiederholter Betrachtung zumindest auf einem mittleren Niveau – optimale Bedingungen für Leute, die sich leicht langweilen.

Den ersehnten Nervenkitzel erleben Sensation Seeker nicht nur beim Anblick abstrakter Kunst. Schon vor rund 25 Jahren

berichtete Zuckerman, dass sich Sensation Seeker den nötigen Kick bevorzugt mit Rockmusik oder klassischen Kompositionen verschaffen. Seichte Filmmusik oder Kirchenlieder erwiesen sich schlicht als zu öde. Wer sich also bei Marilyn Manson oder Free Jazz am besten entspannen kann, offenbart damit nicht nur einen unkonventionellen Geschmack, sondern vor allem beträchtlichen Reizhunger.

Eine CD mit den Lieblingsliedern einer uns unbekannten Person ist deshalb eine Visitenkarte, aus der wir einiges herauslesen können. Und mit diesem ersten Eindruck liegen wir oft intuitiv richtig, fanden Gosling und Kollege Peter Rentfrow 2006

## Sensation Seeking – die Sehnsucht nach dem Kick

Unstillbarer Reizhunger hat vier Facetten:

- Neigung zu Langeweile
- Suche nach Abwechslung
- Suche nach Nervenkitzel
- ungehemmter Lebensstil



heraus. Ihre Versuchspersonen hörten sich die persönlichen Top Ten ihnen unbekannter Personen an und schlossen daraus auf deren Persönlichkeit. Die Urteile trafen in puncto Offenheit für neue Erfahrungen und persönlichen Wertvorstellungen am besten zu. Auch Extraversion identifizierten die Testhörer korrekt – und zwar bei den Anhängern von Country und Hiphop.

Um die unzähligen musikalischen Stilrichtungen auf eine handliche Zahl einzugrenzen, errechneten die beiden Psychologen aus den Präferenzen von mehr als 3000 Studenten der University of Texas in Austin vier Cluster (siehe »Die ›Big Four‹«, rechts): den »intensiv-rebellischen Stil«, dessen Hörer sich als überdurchschnittlich offen beschrieben, den »nachdenklich-komplexen« mit ebenfalls offenen sowie politisch liberalen Anhängern, den »dynamisch-rhythmischen« mit extravertierten Hörern sowie den »fröhlich-konventionellen« Stil, den ebenfalls extravertierte, aber auch verträgliche, gewissenhafte und konservative Menschen bevorzugen.

Ähnliches vermeldete 2008 ein Team um Marc Delsing von der Universität Utrecht. Die Sozialforscher griffen auf Daten einer repräsentativen Stichprobe mit mehr

als 7000 niederländischen Jugendlichen zwischen 12 und 16 Jahren zurück, die im Rahmen einer staatlich finanzierten Umfrage zum Drogenkonsum erhoben wurden. Sie verzichteten in ihrem Fragebogen allerdings auf die in Holland unüblichen Genres (Folk, Country, Blues und Soundtracks) und fügten dem Pool möglicher musikalischer Vorlieben unter anderem Hardcore, Punk und Gothic hinzu.

Obwohl es sich hier um niederländische Schüler und nicht um amerikanische Collegestudenten handelte, entdeckte er in seinen Daten die nahezu identischen vier Gruppen musikalischer Präferenzen. Lediglich ein Genre musste er neu verorten: Gospel, der in der amerikanischen Stichprobe zusammen mit den Popsongs die Sparte »fröhlich-konventionell« markierte, landete in Delsings Stichprobe in einem Topf mit Jazz und Klassik. Noch dazu beschrieben sich holländische Jazz- und Klassikhörer häufiger als emotional labil, während Freunde dieser Genres in den USA eher in die entgegengesetzte Richtung tendierten. Delsing vermutet: »Für Studenten ist es normal, die Musik der ›Elite‹ zu hören, aber bei Jugendlichen ist dies eher ein Zeichen für emotionale Labilität.«

## Die »Big Four«

Psychologen fassen die zahllosen musikalischen Genres zu vier Stilrichtungen zusammen:

- 1. nachdenklich-komplex/»Elite«:** Blues, Jazz, Klassik, Folk, Gospel  
z. B. Ray Charles: Ray's Blues, Duke Ellington: The Feeling of Jazz, Debussy: Clair de Lune, Bob Dylan: Blowing in the Wind
- 2. intensiv-rebellisch/»Rock«:** Rock, Heavy Metal, Alternative, Punk, Hardcore, Gothic  
z. B. Pink Floyd: Money, Marilyn Manson: Fight Song, Pearl Jam: Why Go
- 3. fröhlich-konventionell/»Pop«:** Country, religiöse Musik, Pop, Charts, Trance, Techno  
z. B. Dixie Chicks: Ready to Run, Third Day: Your Love, oh Lord, Britney Spears: I'm a Slave
- 4. dynamisch-rhythmisch/»Urban«:** Rap/Hiphop, Soul/Funk, Electronic/Dance, R&B  
z. B. Missy Elliott: She's a Bitch, Kool and the Gang: Celebration, Kraftwerk: Trans-Europe Express

## Musik und Drogen verbinden sich offenbar nur dann zu einem Lebensstil, wenn Gleichaltrige dies vorleben

Da die niederländischen Schüler in drei aufeinander folgenden Jahren wiederholt befragt wurden, konnte der Forscher außerdem die Entwicklung ihrer musikalischen Vorlieben verfolgen. Resultat: Schon in jungen Jahren änderten nur wenige ihren Geschmack, und mit zunehmendem Alter festigte er sich immer weiter.

Nun prüfte Delsing, ob sich aus den Persönlichkeitsmerkmalen vorhersagen ließ, wer seine musikalischen Vorlieben später noch wechseln würde. Tatsächlich erlaubten mehrere Eigenschaften eine solche Prognose; zum Beispiel wandten sich extravertierte Teenager über die Jahre zunehmend von Rock und Punk ab und dem Pop sowie dem »Urban«-Stil zu.

So plausibel die vier Musiktypen auch erscheinen: Allgemein gültig sind sie nicht. Das zeigte unter anderem eine türkische Untersuchung von 2008. Der Psychologe Hasan Tekman von der Uludag-Universität in Bursa entdeckte in seinen Daten einen fünften Musikstil, den er als »türkische Volksmusik« definierte und dessen Fans sich vor allem mit hoher Verträglichkeit, überdurchschnittlicher Gewissenhaftigkeit und einem leichten Hang zum Neurotizismus hervortaten. Auch bei den übrigen

Musikstilen stieß er auf andere Verbindungen zu Persönlichkeitsmerkmalen als die Forscher in den USA und den Niederlanden. So ging Offenheit für neue Erfahrungen am weitaus stärksten mit einem Faible für intensiv-rebellische Musik einher, während eine Vorliebe für den nachdenklich-komplexen Stil lediglich auf einen etwas unverträglicheren Charakter hindeutete. Eine deutsche Studie aus demselben Jahr, die sich leider nur auf Daten von 422 Studenten der Universität der Bundeswehr in München stützte, tat sich ebenfalls schwer, die vier Kategorien mit den jeweils typischen Persönlichkeitsmerkmalen zu bestätigen.

Doch das Modell von Rentfrow und Gosling gibt noch weiteren Anlass zur Kritik. »Mit der groben Zusammenfassung in vier Kategorien gehen viele Informationen über die Persönlichkeit verloren, die in der Vorliebe für bestimmte Musikstile stecken«, so das Fazit einer Studie von Richard Zweigenhaft vom Guilford College in Greensboro (North Carolina). Außerdem lasse sich aus einigen Musikstilen mehr über die Persönlichkeit ableiten als aus anderen, so der Psychologe, und diese Unterschiede würden durch die groben Kategorien ebenfalls ver-

## Ein gemeinsames Faible ...

... zweier Menschen fördert das Knüpfen, nicht aber die Dauer freundschaftlicher Bande. Wenn eine Freundschaft erst einmal besteht, können sich die Geschmäcker auseinanderentwickeln, ohne dass die Sympathie füreinander schwindet.

Selfhout, M.H. et al.: The Role of Music Preferences in Early Adolescents' Friendship Formation and Stability. In: Journal of Adolescence 32(1), S. 95–107, 2009

deckt. Ein Faible für Rap und Hip-hop beispielsweise sage etwas über jedes der fünf großen Persönlichkeitsmerkmale aus.

### **Gesellige Rapper, schlampige Opernfans**

Obwohl Zweigenhaft nur eine Stichprobe von 83 Studenten befragte, entdeckte er zahlreiche statistisch bedeutsame Zusammenhänge zwischen den Genres und vielen feinen Facetten der Persönlichkeit. Funk-Hörer halten sich demnach für weniger ängstlich, aber auch für weniger ordentlich, pflichtbewusst und diszipliniert als

der Durchschnittsamerikaner. Opern- und Heavy-Metal-Fans teilen offenbar eine ähnliche Schwäche: Sie neigen zur Unordnung. Und Rap- und Hiphopanhänger stellen sich ebenfalls in kein gutes Licht, denn sie gestehen einen Mangel an Selbstdisziplin und Aufrichtigkeit ein und beschreiben sich als impulsiv und erlebnishungrig. Immerhin sind sie nach eigener Auskunft besonders offene und gesellige Zeitgenossen.

Wie Delsing zeigte auch Zweigenhaft, dass man nicht alle Anhänger religiöser Musik in einen Topf werfen sollte: Ein Faible für Gospelsongs ging in seiner Erhebung mit hoher Offenheit für neue Erfahrungen einher, eine Vorliebe für Kirchenlieder mit besonders niedriger Offenheit – letztere Verbindung war statistisch gesehen sogar die stärkste, die Zweigenhaft überhaupt zwischen einem Genre und einer Eigenschaft fand. Gospelfans passen deshalb charakterlich besser zu den Jazz-, Folk- und Weltmusikhörern, während die Anhänger von Kirchenliedern mehr mit Country- und Popfans gemeinsam haben.

Aber worauf gründen diese Verbindungen? Den Musikgeschmack halten die meisten Forscher für einen Aspekt des Lebensstils – eine Konsumgewohnheit, die

Eine CD mit unseren Lieblingsliedern ist eine Visitenkarte, aus der Psychologen einiges herauslesen können

**Schlüssel zur Seele:  
Was das Lieblingsgenre über  
den Charakter verrät.**



Gleichgesinnte miteinander teilen. So auch das Fazit einer Befragung von mehr als 2500 Briten zwischen 18 und 60 Jahren, mit der Adrian C. North von der University of Leicester und David J. Hargreaves von der Roehampton University 2007 den jeweils typischen Lebensstil verschiedener sozialer Gruppen identifizierten. Demnach verhalten sich Musicalfans am vorbildlichsten – sie halten sich von Alkohol

und Drogen fern, bleiben dem Gesetz treu und engagieren sich eher für wohltätige Zwecke. Ein Faible für Klassik, Jazz, Blues und Opern deutet auf einen Uniabschluss und Zugehörigkeit zur Mittel- oder Oberschicht hin. Hiphop- und Dancefloor-Hörer treiben es am buntesten: Sie konsumieren die meisten Drogen, und mehr als die Hälfte von ihnen hat bereits eine Straftat begangen.

Doch Musik und Drogen verbinden sich offenbar nur dann zu einem Lebensstil, wenn Gleichaltrige dies vorleben. Das berichteten Sozialwissenschaftler um Juul Mulder von der Universität in Utrecht 2010. Ihre Auswertung von Daten der beschriebenen niederländischen Längsschnittstudie mit mehr als 7000 Jugendlichen ergab zunächst wie erwartet: Die Anhänger von Punk/Hardcore, Techno und Reggae konsu-



mierten mehr Drogen, die von Mainstream-, Pop und Klassik weniger. Als Bindeglied fungierte der Kontakt zu gleichaltrigen Drogenkonsumenten mit ähnlichem Musikgeschmack. Mit anderen Worten: Wer Punk hört, trinkt nur dann mehr Alkohol als ein Anhänger von Brahms oder Beethoven, wenn er auch Punkfans zu Freunden hat, die viel trinken.

Ob abstinent in der Oper oder betrunken auf einem Punkfestival – damit jemand an den betreffenden Aktivitäten Gefallen findet, braucht er wahrscheinlich eine gewisse Veranlagung, die es ihm zum Beispiel erlaubt, eine lärmende Band genießen zu können. Sensation Seeking etwa gilt als rund zur Hälfte erblich, ist also zu einem großen Teil biologisch bedingt.

Tatsächlich legt eine Reihe von Befunden nahe, dass biologische Prozesse bei der Entwicklung des Geschmacks mitmischen. Demnach spiegelt sich Musikgenuss zum einen in der Aktivität des Belohnungszentrums im Gehirn wider, zum anderen in vegetativen Reaktionen wie Herzklopfen und Atemtiefe.

Wie sich musikalische Hochgefühle körperlich niederschlagen, untersuchte ein Team um Valorie Salimpoor von der

McGill University in Montreal 2009. Die kanadischen Neuropsychologen spielten ihren Probanden zwei Arten von Musik vor: ihre Lieblingssongs sowie Stücke, die sie als neutral empfanden. Wie erwartet hing das Hochgefühl, das bei den Lieblingsliedern an bestimmten Stellen auftrat, eng mit der autonomen Erregung zusammen. Wann immer sich musikalische Glücksmomente einstellten, stiegen Hautleitfähigkeit, Atemfrequenz und Herzrate, während Blutdruck und Körpertemperatur sanken.

Was parallel dazu im Gehirn abläuft, beschrieben die Neurowissenschaftler Daniel J. Levitin von der McGill University und Vinod Menon von der Stanford University in Kalifornien 2005. Demnach verändert sich beim Musikgenuss die Aktivität in einem Netzwerk neuronaler Strukturen, die auch bei anderen positiven Emotionen aktiv sind: Das ventrale tegmentale Areal vermittelt das Zusammenspiel zwischen Nucleus accumbens, Hypothalamus und Insula, die wiederum die beschriebenen vegetativen Reaktionen regulieren.

Hirnaktivitätsmuster sind ein Spiegelbild des musikalischen Hochgefühls, egal

um welche Art von Musik es sich handelt, bestätigt Eckart Altenmüller, Direktor des Instituts für Musikphysiologie an der Universität Hannover. Der Mediziner zeigte 2002: Musikgenuss geht mit einer deutlich stärkeren Aktivität in der linken Hirnrinde einher, während negative Gefühle eine rechtshemisphärische Basis haben.

Doch warum begeistert uns ein bestimmtes Musikstück – und ein anderes nicht? Eine wichtige Rolle spielt offenbar der harmonische Wohlklang der Melodie, wie ein Team um die Neuropsychologin Anne J. Blood von der McGill University schon 1999 demonstrierte. Je mehr Dissonanzen die Forscher in ein selbst komponiertes Stück einbauten, desto weniger gefiel es den Probanden und desto stärker war ihre Durchblutung in bestimmten rechtshemisphärischen Regionen. Wenn unser Lieblingslied uns einen Schauer über den Rücken jagt, spiegelte sich dies dagegen in jenen ventralen, limbischen Strukturen, die auch beim Konsum von Schokolade aktiv werden, so ein Fazit aus einer weiteren Studie von Blood.

Der Durchschnittshörer erlebt deshalb wohl vor allem dann musikalische Hochgefühle, wenn die harmonischen Melodien

von Popsongs ertönen. Ein Sensation Seeker benötigt stärkeren Nervenkitzel, um sein optimales Stimulationsniveau zu erreichen, und Menschen mit hoher Offenheit für neue Erfahrungen brauchen wiederum komplexere Reize.

Dafür sprechen auch Studien, die den Sinn und Zweck des Musikhörens kulturübergreifend unter die Lupe nahmen. Demnach nutzen offene Menschen ihre Lieblingsmusik häufig zur intellektuellen Stimulation, während sie extravertierten Zeitgenossen eher zur Zerstreuung und Neurotikern zur emotionalen Regulation dient, so Chamorro-Premuzic und Kollegen in einer internationalen Studie von 2009.

Bislang sind allerdings keine Untersuchungen bekannt, welche die biologischen Reaktionen auf Kunst und Musik mit der Persönlichkeit oder mit den Motiven für den Kulturgenuß in Verbindung bringen. Noch dazu unterliegen die schönen Künste dem ständigen Wandel der Moden: Was einst als Zeichen einer Rebellion gegen das kulturelle Establishment galt, zählt längst zum Mainstream. Wenn Sie also mal wieder das CD-Regal Ihres Gastgebers inspizieren, bedenken Sie, zu welcher Generation

er gehört. Rolling Stones und Pop mögen den Sensation Seekern in den 1960er Jahren intensive Eindrücke verschafft haben, aber heute sorgen sie kaum mehr für Nervenkitzel. Vielleicht gibt es deshalb bis dato kein Handbuch zum Entschlüsseln ästhetischer Vorlieben: Man müsste es immer wieder neu schreiben. ↩

(Gehirn&Geist, September 2010)

Chamorro-Premuzic, T. et al.: Who Art Thou? In: British Journal of Psychology 100(3), S. 501 – 516, 2009.

Delsing, M.J. et al.: Adolescents' Music Preferences and Personality. In: European Journal of Personality 22(2), S. 109–130, 2008.

Furnham, A., Walker, J.: Personality and Judgements of Abstract, Pop Art and Representational Paintings. In: European Journal of Personality 15(1), S. 57 – 72, 2001.

Menon, V., Levitin, D.J.: The Rewards of Music Listening. In: NeuroImage 28(1), S. 175 – 184, 2005.

Mulder, J. et al.: Is it the Music? In: Journal of Adolescence 33(3), S. 387–394, 2010.

Rentfrow, P.J., Gosling, S.D.: Message in a Ballad. In: Psychological Science 17(3), S. 236–242, 2006.

Salimpoor, V.N. et al.: The Rewarding Aspects of Music Listening Are Related to Degree of Emotional Arousal. In: PLoS ONE 4(10), 2009.

Zweigenhaft, R.L.: A Do Re Mi Encore. In: Journal of Individual Differences 29(1), S. 45 – 55, 2008.

# SPEKTRUM KOMPAKT APP



Lesen Sie Spektrum KOMPAKT optimiert für Smartphone und Tablet in unserer neuen App! Die ausgewählten Ausgaben erwerben Sie direkt im App Store oder Play Store.







SOZIALE MEDIEN

# Was **Facebook** wirklich über uns verrät

von Hanna Drimalla

Die Nutzer von Facebook sind beliebte Untersuchungsobjekte von Psychologen. Etliche Studien haben jedoch gravierende methodische Schwächen. Viel Hype um nichts?



**D**as ist der Traum aller Sozialwissenschaftler: Mehr als eine Milliarde potenzieller Probanden, und zwei von dreien liefern sogar täglich Informationen – berichten von Freizeitaktivitäten, zeigen Fotos, interagieren miteinander und lassen sich dabei ungeniert beobachten. Diesen Datenschatz birgt das Onlinenetzwerk Facebook. Kein Wunder, dass die wissenschaftliche Literaturdatenbank Pubmed für das Jahr 2015 schon dreimal so viele Studien zum Stichwort »Facebook« ausspuckt wie für 2010.

Doch der stürmischen Liaison zwischen Forschern und Facebook könnte mitunter Ernüchterung folgen. Denn bei näherem Hinsehen entpuppt sich der Erkenntniswert vieler Arbeiten als dürftig. Und das, obwohl die Ergebnisse der meisten Studien in Journals mit »Peer Reviews« erschienen sind, oft zitiert und auch in den Medien erwähnt werden. Beim Peer Review lesen unabhängige Experten aus dem gleichen

Fachgebiet jede Veröffentlichung vorab, um deren Qualität zu sichern.

Zunächst standen die Wissenschaftler dem Phänomen Facebook noch eher ratlos gegenüber. Wer sind diese »Facebook-User« überhaupt? Und warum geben sie so viel preis? Auch die Methoden, mit denen sie diesen Fragen nachgingen, wirkten reichlich unausgereift. Im Jahr 2012 untersuchte David John Hughes von der schottischen University of St Andrews 300 Probanden mit einem Messinstrument, das der Wirtschaftspsychologe ad hoc zusammengestellt hatte. Die Skala mit sechs Fragen zur Nutzung von Facebook erreichte nur mäßige Werte hinsichtlich ihrer Messgenauigkeit – unter anderem deshalb konnte Hughes kaum erklären, wer warum Facebook wie stark nutzt. Lediglich zehn Prozent der Unterschiede im Medienverhalten, die mit diesem Fragebogen erhoben wurden, ließen sich darauf zurückführen, wie gesellig, neurotisch oder jung die Teilnehmer waren.

### **Kein einheitliches Messinstrument**

Bis heute hat sich kein Instrument etabliert, mit dem sich die Nutzung von und die Einstellung zu Facebook standardisiert

AUF EINEN BLICK

## **Schatzsuche im Internet**

- 1 Fast täglich berichten 1,6 Milliarden User auf Facebook über ihre Vorlieben, Gefühle und Aktivitäten und tauschen sich mit anderen Menschen aus – ein enormer Datenpool für Forscher.
- 2 Dennoch haben bislang viele Studien, die das soziale Netzwerk und seine Nutzer unter die Lupe nehmen, methodische Schwächen. Die Befunde lassen sich zudem nicht so einfach auf andere Onlineplattformen übertragen.
- 3 Facebook erlaubt auch Drittanbietern, eigene Apps und Umfragen zu Forschungszwecken auf der Plattform einzusetzen. Mit Erfolg: Die Daten des Projekts myPersonality etwa nutzten Wissenschaftler seither in dutzenden Veröffentlichungen.

---

**Hanna Drimalla** ist Psychologin sowie Wissenschaftsjournalistin und promoviert an der Humboldt-Universität zu Berlin. Facebook nutzt sie seit fünf Jahren. Die Daten für ihre Forschung sammelt sie aber nicht über das soziale Netzwerk, sondern im Labor.

erfassen ließen. Das erschwert die Vergleichbarkeit der Studienergebnisse. Am weitesten verbreitet ist die Facebook Intensity Scale (FBI), die ein Team um Nicole Ellison von der University of Michigan 2007 veröffentlichte. Sie erfasst die Zustimmung zu Aussagen wie »Ich bin stolz, Leuten zu erzählen, dass ich auf Facebook bin« oder »Facebook ist Teil meiner täglichen Routine geworden«. Allerdings fragt die FBI nur sehr grob nach der täglich auf Facebook verbrachten Zeit. Das kritisiert etwa Fenne große Deters von der Freien Universität Berlin: »Auf Facebook kann ich sehr unterschiedliche Dinge tun.« Zum Beispiel selbst Bilder oder Statusmeldungen posten, sich über Veranstaltungen in der Nähe informieren oder mit alten Freunden in Kontakt bleiben. »Wenn jemand nur die Gesamtnutzung misst, erfasst man vor allem Leute, die das soziale Netzwerk passiv nutzen«, so die Psychologin.

2014 ließ Shaun Davenport von der High Point University in North Carolina mehr als 1000 studentische und andere Facebook-Nutzer einen von ihm entworfenen Fragebogen sowie eine etablierte Narzissmus-Skala ausfüllen. Der Verdacht, dass vor allem Narzissten zu ständig neuen Sta-

tus-Updates neigen, bestätigte sich in der studentischen Stichprobe jedoch nicht; lediglich bei nichtstudentischen Nutzern zeigte sich ein geringer Zusammenhang. Allerdings betrachtete Davenport die Quantität und nicht die Qualität der Facebook-Aktivitäten. »Bis dahin hatte sich niemand angeschaut, über welche spezifischen Themen die Leute posten«, erklärte Tara Marshall von der Brunel University London. Das tat sie daraufhin selbst: In ihrer Studie von 2015 untersuchte sie den Zusammenhang zwischen Narzissmus, den fünf klassischen Persönlichkeitsdimensionen (den so genannten Big Five) und den Inhalten von Facebook-Updates. Dabei fand sie heraus, dass narzisstisch veranlagte User mehr über eigene Erfolge posteten, extravertierte Menschen hingegen mehr über ihre sozialen Aktivitäten und selbstunsichere besonders oft über den Partner. Am meisten Likes sammelten nach eigenem Bekunden die Narzissten.

Wie bei vielen Facebook-Studien wurden auch hier die Daten per Online-Selbstbericht erhoben. Das ist jedoch problematisch: Erinnern sich die Probanden überhaupt richtig? Wer weiß schon genau, was er wann gepostet hat? Eventuell

machen die Befragten bewusst falsche Angaben, um besser dazustehen. Marshall räumt ein: »Wir wissen nicht, ob Narzissten wirklich am meisten Likes und Kommentare erhalten. Möglicherweise übertreiben sie auch nur, um sich besser zu fühlen.« Lässt sich die Methode des Selbstberichts nicht umgehen? »Eine Richtung, die man in Zukunft einschlagen wird«, glaubt Marshall, »ist der direkte Zugriff auf Facebook-Profilе. Das würde mehr Verlässlichkeit bieten.«

Einen solchen Ansatz hat ein Team um den Informatiker Hansen Andrew Schwartz von der Stony Brook University entwickelt. Die Forscher analysierten die Status-Updates von fast 75 000 Nutzern und identifizierten mittels statistischer Verfahren die meist verwendeten Begriffe und Themen je nach Geschlecht, Alter sowie Persönlichkeit. Extravertierte Menschen gebrauchten Wörter wie Party oder Baby am häufigsten, für introvertierte waren Begriffe wie Internet oder Pokemon charakteristisch. Wie bei der Mehrheit aller Facebook-Studien sind die gewonnenen Daten rein korrelativ und können daher nur Zusammenhänge erfassen; ursächliche Mechanismen bleiben verborgen.

## Verändert das soziale Netzwerk seine Nutzer?

Heikel wird dieser korrelative Ansatz dann, wenn auf einmal andere Fragen gestellt werden – etwa, was das Onlinenetzwerk mit den Nutzern macht. So untersuchten Paul Kirschner von der Fernuniversität der Niederlande und Aryn Karpinski von der Kent State University in Ohio 2010, wie Facebook die akademischen Leistungen der Nutzer beeinflusst. Auch diese Arbeit weist einige methodische Mängel auf, etwa eine Stichprobe aus überwiegend weiblichen Studierenden, alleinige Selbstberichte per Fragebogen sowie wenig verlässliche und grobe Maße. Die Teilnehmer sollten schätzen, wie viele Stunden pro Woche sie fürs Studium aufbrachten und wie lange sie auf Facebook surfen. Anschließend verglichen die Psychologen Facebook-Nutzer mit -Nichtnutzern – und siehe da: Die Mitglieder des sozialen Netzwerks verbrachten weniger Zeit auf die Uni und erzielten im Schnitt schlechtere Noten. Zwar betonen die Forscher, dass sich keine kausalen Schlüsse aus den Daten ziehen lassen. Dennoch mutmaßen sie, dass die Studierenden möglicherweise dürftigere Leistung erzielen, weil sie lieber im

Netz surfen, als zu lernen. Genauso wäre jedoch denkbar, dass weniger Begabte stärker auf Facebook aktiv sind.

Denselben Fehler beging Reynol Junco von der Iowa State University. Seine 2011 erschienene Arbeit trägt den originellen Titel »Too much face, not enough books«. Auch Junco erfasste den Notendurchschnitt seiner mehr als 1800 studentischen Probanden, allerdings nicht per Selbstbericht wie Kirschner und Karpinski, sondern mit Hilfe von Prüfungsunterlagen. Statt grob zwischen Facebook-Nutzern und -Abstinenzlern zu unterscheiden, erfragte der Psychologe die genaue Dauer und Art der Nutzung. Zudem rechnete Junco mit statistischen Verfahren den Einfluss des Notendurchschnitts auf der Highschool auf die Facebook-Nutzung heraus.

Je mehr Zeit ein Befragter auf Facebook verbrachte, desto schlechter war sein Notendurchschnitt an der Uni. Die Annahme der Forscher, dass Facebook-User weniger zum Lernen kommen, ließ sich aber nicht bestätigen: Es zeigte sich nur ein schwacher negativer Zusammenhang zwischen der Zeit, die jemand fürs Lernen aufbrachte, und der für die Facebook-Nutzung.



Eine Woche lang hatte Facebook die Newsfeeds von mehr als 300 000 Nutzern manipuliert





hang ausgeschlossen werden kann. Klarheit vermögen einerseits Metaanalysen zu liefern, andererseits experimentelle Designs, die kausale Rückschlüsse erlauben.

»Die Hauptgründe für die vielen korrelativen Studien sind Zeitnot und knappe Forschungsmittel«, erklärt Psychologin große Deters. »Im Vergleich zu einer Fragebogenstudie ist ein gutes Experiment viel aufwändiger.« Doch je höher der Aufwand, desto brauchbarer der Output – das gilt auch für die Forschung. Ein experimentelles Design von große Deters und Matthias Mehl von der University of Arizona sollte herausfinden, ob Facebook einsam macht. Eine Woche lang sandten die Forscher 86 Teilnehmern täglich per E-Mail einen Link zu einem Online-Fragebogen, dabei forderten sie die Hälfte der Probanden auf, mehr zu posten. Außerdem dokumentierten die Forscher, ob die Personen tatsächlich häufiger ihren Status aktualisierten und wie deren Freunde darauf reagierten. Ergebnis: Jene, die mehr posteten, berichteten weniger von Einsamkeit; eventuell fühlten sie sich mit anderen stärker verbunden. Das zeigt, wie wichtig ein Versuchsdesign dafür ist, Schnellschlüsse auf Grund korrelativer Daten zu vermeiden.

## **Facebook-Nutzer sind anders**

Warum beschäftigen sich Wissenschaftler überhaupt so viel mit Facebook? Schließlich ist es nur eins von vielen sozialen Netzwerken. David John Hughes verglich 2012 die Persönlichkeiten der Nutzer verschiedener Netzwerke und stellte fest, dass Menschen, die Facebook präferieren, im Schnitt geselliger, extravertierter und neurotiischer sind als etwa Twitterer. Aussagen über Facebook-User lassen sich also nicht einfach auf die User anderer sozialer Netzwerke übertragen.

Facebook erlebte seit seiner Geburt 2004 einen rasanten Anstieg der Mitgliederzahl. Mittlerweile besitzen mehr als 90 Prozent der US-amerikanischen Studierenden ein Benutzerkonto. Forscher von der Princeton University prophezeiten 2014 jedoch einen »dramatischen Rückgang« der Facebook-Nutzung in den nächsten Jahren, nachdem sie ein Modell auf das Onlineportal angewendet hatten, das normalerweise die Ausbreitung und den Rückgang von Infektionskrankheiten vorhersagt. Derlei Unkenrufe werfen die Frage auf, was die Ergebnisse bisheriger Facebook-Studien noch wert sind, wenn der Stern des Netzwerks einmal sinkt wie einst der von Vor-

läufern wie StudiVZ. Spannend sind dann nur noch jene Befunde, die uns Grundsätzliches über Menschen und ihr Verhalten im Netz verraten.

Mitja Back von der Universität Münster untersuchte 2010 mit Kollegen, ob Facebook-Profile einen akkuraten Eindruck der betreffenden Person vermitteln. Hierzu befragten sie jeweils mehr als 100 US-amerikanische Facebook- und deutsche StudiVZ-Nutzer. Die Probanden füllten verschiedene Persönlichkeitstests zweimal aus: Einmal sollten sie angeben, wie sie sich selbst sahen, und einmal, wie sie gerne wären. Zusätzlich füllten mehrere Beobachter die Fragebögen gemäß des Eindrucks aus, den sie anhand der Onlineprofile der ihnen unbekannten Teilnehmer gewonnen hatten. Wie sich zeigte, entsprach das Urteil Dritter eher der Selbstbeschreibung der User als deren Idealbild von sich selbst. Womöglich nutzen die meisten Menschen Facebook doch weniger zur Schönfärberei, als man gemeinhin annimmt, folgerten die Autoren. Weil die Mehrzahl der User ihre Onlinefreunde auch in der realen Welt kennt, flöge ein Schwindel schnell auf. Tatsächlich unterscheidet das Facebook etwa von Dating-Plattformen.

Einen Schritt weiter ging eine Studie an 86 000 Nutzern, die ein Team um die Psychologin Wu Youyou von der britischen University of Cambridge durchführte. Die enorme Anzahl an Probanden erhielten die Forscher, indem sie auf den Datensatz des myPersonality-Projekts zurückgriffen: Dabei handelt es sich um eine Facebook-App, die von 2007 bis 2012 den Nutzern anbot, an verschiedenen psychologischen Studien teilzunehmen und eine personalisierte Rückmeldung zu erhalten. Insgesamt füllten fast 7,5 Millionen User auf diese Weise einen Fragebogen aus, zudem gewährte jeder Dritte von ihnen der App Zugriff auf sein Facebook-Profil. Die gesammelten Daten verwendeten Wissenschaftler seither in dutzenden Veröffentlichungen.

### **Präziser als die eigenen Freunde**

Jeder Proband von Youyou und Kollegen sollte einen Fragebogen ausfüllen, der die fünf Hauptdimensionen der Persönlichkeit erfasste. Zudem baten die Forscher je zwei Facebook-Freunde, ihn anhand derselben Tests einzuschätzen. Diese Werte verglichen die Forscher mit jenen Persönlichkeitseigenschaften, die ein Computer

anhand der »Gefällt mir«-Klicks des Nutzers, also anhand seiner Vorlieben vorhersagte. Ergebnis: Sobald der Computer mit mindestens 100 Likes gefüttert worden war, lag seine Schätzung näher an den Werten des Probanden als diejenige der Freunde. Das zeigt das prognostische Potenzial der Daten sozialer Netzwerke – für die Wirtschaft wie für die Forschung.

Während sich die Psychologen und Medienwissenschaftler mit dem Studiendesign abmühen, ist ein Nebenbuhler aufgetaucht: das Datenforschungsteam von Facebook selbst. In den Geschäftsbedingungen der Facebook AG ist explizit von eigenen »Umfragen und Studien« die Rede. In einem Post vom April 2014 schrieb Eytan Bakshy vom Facebook Core Data Science Team: »Auf Facebook führen wir jeden Tag über 1000 Experimente durch.« Doch die meisten gelangen offenbar nicht an die Öffentlichkeit. Nur manchmal hebt sich der Vorhang, wie etwa im Juni 2014. Damals erschien ein Fachartikel des Facebook-Mitarbeiters Adam Kramer im Fachjournal »Proceedings of the National Academy of Sciences« und löste eine Welle der Empörung aus. Eine Woche lang hatte Facebook die Newsfeeds von mehr als 300 000

Bei vielen Facebook-Studien werden die Daten per Online-Selbstbericht erhoben. Das ist problematisch



Nutzern manipuliert: Die Hälfte von ihnen sah in dieser Zeit weniger positive Posts, die andere Hälfte weniger negative Posts als eine zufällig ausgewählte Kontrollgruppe, deren Newsfeeds unverändert blieben. Die Analyse der über drei Millionen Posts der Probanden wider Willen, bei der zwei Wissenschaftler der Cornell University assistierten, förderte Spannendes zu Tage: das Phänomen der emotionalen Ansteckung. Wer weniger positive Posts sah, schrieb selbst weniger positive und mehr negative – und umgekehrt. Obwohl der Effekt klein war und wohl überhaupt nur wegen der riesigen Stichprobe signifikant wurde, hat er laut den Autoren unterm Strich »Hunderttausende von Posts« pro Tag beeinflusst.

Die Studie wurde scharf kritisiert, weil sie gegen ethische Standards der Wissenschaft verstieß: Die Teilnehmer konnten nicht entscheiden, ob sie mitmachen wollten oder nicht, sie wurden weder vorab noch im Nachhinein über Sinn und Zweck der Manipulation informiert. Außerdem hatte zuvor kein unabhängiger Ethikrat die Untersuchung begutachtet, und wie die Stichprobe ausgewählt worden war, blieb unklar.

Dass ein großer Interessenkonflikt darin steckt, wenn Studien über ein Unternehmen von diesem Unternehmen selbst stammen, ist klar: Niemand kann kontrollieren, ob wirklich alle Daten in die Auswertung einfließen – auch jene, die dem gewünschte Ergebnis zuwiderlaufen. Andererseits wäre es allzu naiv anzunehmen, dass andere Wissenschaftler sonst immer völlig objektiv vorgehen. Immerhin verfügte die »Manipulationsstudie« über ein kluges experimentelles Design, eine ausreichend große Stichprobe, Kontrollgruppen, nachvollziehbare Maße und vor allem über eine interessante Fragestellung. Nur rechtfertigt die Möglichkeit, technisch auf eine solche Datenfülle zuzugreifen, eben nicht, ethische Forschungsstandards außer Kraft zu setzen.

Damit die Liebe der Wissenschaft zu Facebook nicht zu rasch abkühlt, erlaubt das Netzwerk mittlerweile Drittentwicklern, eigene Apps und Umfragen auf der Plattform einzusetzen. Ein Beispiel ist das von Youyou und Schwartz genutzte Projekt myPersonality: Die Daten, die mit dieser App gesammelt wurden, stehen nun Forschern weltweit zur Auswertung zur Verfügung.

(Gehirn&Geist, 6/2016)

Alloway, T. et al.: Is Facebook linked to Selfishness? Investigating the Relationships among Social Media use, Empathy, and Narcissism. In: Social Networking 3, S. 150-158, 2014

Back, M. et al.: Facebook Profiles Reflect Actual Personality, not Self-Idealization. In: Psychological Science, 10.1177, 2010

Cannarella, J., Spechler, J.: Epidemiological Modeling of Online Social Network Dynamics. In: arXiv preprint arXiv:1401.4208, 2014

Davenport, S. et al.: Twitter versus Facebook: Exploring the role of Narcissism in the Motives and Usage of Different Social Media Platforms. In: Computers in Human Behavior 32, S. 212-220, 2014

Große Deters, F. Mehl, M.: Does posting Facebook status Updates Increase or Decrease Loneliness? An Online Social Networking Experiment. In: Social Psychological and Personality Science, (2012): 1948550612469233.

Hughes, D. et al.: A Tale of two Sites: Twitter vs. Facebook and the Personality Predictors of Social Media Usage. In: Computers in Human Behavior 28, S. 561-569, 2012

Junco, R.: Too much Face and not Enough Books: The Relationship Between Multiple indices of Facebook Use and Academic Performance. In: Computers in Human Behavior 28, S. 187-198, 2012

Jelenchick, L. et al.: Facebook Depression? Social Networking Site use and Depression in Older Adolescents. In: Journal of Adolescent Health 52, S. 128-130, 2013

Kirschner, P. A., Karpinski, A. C.: Facebook® and Academic



Performance. In: Computers in Human Behavior 26, S. 1237-1245, 2010

Kramer, A. et al.: Experimental Evidence of Massive-Scale Emotional Contagion through Social Networks. In: Proceedings of the National Academy of Sciences USA 111, S. 8788-8790, 2014

Marshall, T. et al.: The Big Five, Self-esteem, and Narcissism as Predictors of the Topics people write about in Facebook Status Updates. In: Personality and Individual Differences 85, S. 35-40, 2015

Ross, C. et al.: Personality and Motivations associated with Facebook use. In: Computers in Human Behavior 25, S. 578-586, 2009

Schwartz, H. A. et al.: Toward Personality Insights from Language Exploration in Social Media. In: AAAI Spring Symposium: Analyzing Microtext, S. 72-79, 2013

Youyou, W. et al.: Computer-Based Personality Judgments are more Accurate than those Made by Humans. In: Proceedings of the National Academy of Sciences USA 112, S. 1036-1040, 2015

# Spektrum der Wissenschaft KOMPAKT

# PERSÖNLICHKEIT

## Was den Charakter formt

Entwicklung | Wie ich wurde, was ich bin  
Erfahrung | Prägendes Familienleben  
Erinnerung | Identität durch Autobiografie

AUCH ALS  
GEDRUCKTE  
AUSGABE  
ERHÄLTlich!

HIER DOWNLOADEN

Print: 5,90 Euro • Download: 4,99 Euro

MANIPULATIONS-ALGORITHMEN

# Cambridge Analytica ist nicht die **größte Gefahr**

von Jürgen Hermes

Dass das Unternehmen mit Daten und Algorithmen Wahlen entschieden hat, ist unwahrscheinlich. Aber andere könnten das sehr wohl schaffen, sagt der Digitalforscher Jürgen Hermes.



Eigentlich ist das die gleiche Geschichte wie im Dezember 2016, nur berichtet dieses Mal ein Insider von den schmutzigen Tricks hinter der Datenanalyse: Der gezielte Einsatz von Algorithmen durch das Wahlkampfteam des US-Präsidenten Trump, basierend auf den unheimlichen Datenanalysemöglichkeiten der britischen Firma Cambridge Analytica, sei für den Ausgang der Wahl verantwortlich. Die Debatte um das Unternehmen ist zurück, sowohl der »Guardian« als auch die »New York Times« griffen die Geschichte eines Mannes namens Christopher Wylie auf, der behauptet, zu den Gründern der Firma zu zählen.

Inzwischen ist er ausgestiegen, zuvor aber für die Entwicklung von, in seinen eigenen Worten, »Steve Bannons psychological warfare tool« verantwortlich gewesen. Außerdem behauptet er, Alexander Nix, der Geschäftsführer von Cambridge Analytica, habe über die Herkunft der von

dem Unternehmen verwendeten Daten schlicht gelogen. Die nämlich stammten zum großen Teil von Millionen ahnungslosen Facebook-Nutzern, die zu keinem Zeitpunkt in irgendetwas eingewilligt hatten.

### Der Wählerwille im Fadenkreuz

Im Zentrum der Diskussion steht das politische Targeting auf der Basis von Daten und Algorithmen. Als dessen Grundlage gilt eine Studie unter Beteiligung von Michal Kosinski, dessen Aussagen zur Trump-Wahl im Schweizer »Magazin« im Dezember 2016 hohe Wellen schlugen, und David Stillwell, die 2013 in »PNAS« erschien. Die beiden Forscher scheinen inzwischen so etwas wie Experten für Microtargeting und Facebook-Studien zu sein; man stößt jedenfalls bei allen Recherchen zu verwandten Themen am Ende immer auf ihre Arbeiten. Bereits 2011 hatten Kosinski und Stillwell ein viel beachtetes und kontrovers diskutiertes Paper zur Identifikation von Persönlichkeitsmerkmalen über Facebook-likes veröffentlicht.

Kosinski wurde, so berichtet es nun Christopher Wylie, von Cambridge Analytica angesprochen, ob er die für seine Studie

erhobenen Daten verkaufen würde. Kosinski allerdings weigerte sich, die von ihm zu rein wissenschaftlichen Zwecken erhobenen Daten herauszugeben. Dafür fand sich – laut Wylie – ein anderer Psychologe mit dem Namen Aleksandr Kogan (»Dr Kogan – who later changed his name to Dr Spectre, but has subsequently changed it back to Dr Kogan«, so der »Guardian«), der die Datenerhebung wiederholte und das Ergebnis dann an Cambridge Analytica veräußerte. Dessen Chef Nix behauptet in einem Youtubevideo: »We have four or five thousand data points on every adult of the united states«, leugnet aber, dass es sich um die Daten von Kogan handelt. Wylie widerspricht dem und enthüllt auch, dass die von Kogan erhobenen Daten zu einem beträchtlichen Anteil von völlig Unbeteiligten stammen.

### Gute Geschäfte mit schmutzigen Daten

Wie Kosinski und sein Team ließ Kogan zehntausende Versuchspersonen über Amazons Mechanical Turk einen Fragebogen ausfüllen, über den sich die fünf Hauptdimensionen der Persönlichkeitsstruktur ermitteln lassen sollen. Die Versuchspersonen sollten außerdem ihr Facebook-Profil

---

**Jürgen Hermes** arbeitet als Wissenschaftler und Geschäftsführer am Institut für Digital Humanities der Universität zu Köln. Er betreibt den Blog TEXperimen Tales und ist auf Twitter als @spinfool zu finden.

für eine eigens entwickelte Analyse-App freigeben – die sollte ihr Facebook-Verhalten mit den erhobenen Persönlichkeitsmerkmalen korrelieren. Aber tatsächlich tat die Software viel mehr: Sie protokollierte nicht nur die Likes der Versuchspersonen, sondern auch die ihrer Facebook-Freundschaften, die von der Aktion nichts ahnten. Bis zum Frühjahr 2014 war das offenbar ohne Weiteres möglich. Insgesamt sollen so Informationen zu etwa 50 Millionen Profilen zusammengekommen sein. Facebook ging gemäß dieser Stellungnahme davon aus, dass die Daten rein wissenschaftlich verwendet, nicht weitergegeben und nach der Studie wieder gelöscht werden, wie es Kosinski auch tat. Wenn Wylies jetzt veröffentlichte Geschichte stimmt, hat Kogan sich an nichts davon gehalten.

### **Cambridge Analytica verspricht zu viel**

Cambridge-Analytica-Geschäftsführer Nix behauptet, mit den gespeicherten Datenpunkten jede Bevölkerungsgruppe in quasi beliebiger Auflösung adressieren zu können. Das funktioniert deshalb, weil CA eine »psychographics platform« umgesetzt habe. Mit deren Hilfe könne man ermitteln, über welche psychologischen Einflüsse

man welche Wechselwähler in beliebigen Gebieten der USA erreichen kann.

Doch ist das gedeckt durch wissenschaftliche Erkenntnisse? Bei »PNAS« findet sich tatsächlich eine Studie, an der auch wieder Kosinski und Stillwell beteiligt waren. Demnach kann man Zielpersonen über ihr Like-Verhalten auf Facebook identifizieren. Wenn man ihnen Werbung präsentiert, die man auf ihr Persönlichkeitsprofil hin optimiert (zum Beispiel mit Schutzversprechen für Ängstliche, Abenteuer für Wagemutige und so weiter), neigten sie dazu, diese öfter zu klicken. Nur: Das ist wenig überraschend. Außerdem gibt Sandra Matz, die Dritte im Autorentrio, zu, dass man Nutzerinnen und Nutzer auf dem Weg gar nicht so feinkörnig ansprechen kann, wie die Daten suggerieren. Zumindest nicht als außen stehendes Unternehmen. Dass trotz dieser Einschränkungen ein Effekt gemessen werden konnte, spreche wiederum für dessen Stärke, so die Forscherin.

### **Wer nutzt die Möglichkeiten?**

Zusammengefasst: Politisches Targeting sollte theoretisch funktionieren, jedenfalls wenn man die richtigen Daten und darüber

hinaus die Möglichkeit hat, Personen zu adressieren, zu denen diese Daten gehören. Facebook selbst verfügt über beides – jedenfalls wenn es um seine Nutzerinnen und Nutzer geht. Ich wage aber zu bezweifeln, dass die Daten zum Like-Verhalten von 50 Millionen US-Amerikanern, die Cambridge Analytica laut Wylie zur Verfügung stehen, ausreichen für das, was Kosinski und nun Wylie behaupten. Das Unternehmen verspricht Kunden viel, bleibt aber immer dann sehr vage, wenn es darum geht, wie diese Dinge umgesetzt werden. In einem Video des britischen Fernsehsenders Channel 4 kann man darüber hinaus sehen, dass Cambridge Analytica offenbar auch andere und schmutzigere Methoden einsetzt als nur die Analyse von Daten.

Eine Geschichte, in der Big Data und Targeting in Kombination mit amerikanischen Rechtsauslegern und russischen Finanziers die US-amerikanische Präsidentschaftswahl entscheidend beeinflusst hat, lässt sich bestens verkaufen. Aber tatsächlich spielt auch Facebook hier keine besonders gute Rolle, nicht nur auf Grund des Datenlecks, von dem Cambridge Analytica profitierte. Die Verbreitung von Falschmeldungen, das Einkochen der immer gleichen

Suppe in Filterblasen, die Mächtigkeit Dreck schleudernder Bots (nicht nur) auf dieser Plattform sind zu einer finsternen Bedrohung einer offenen Gesellschaft und demokratischer Strukturen geworden.

Cambridge Analytica behauptet seit 2016, gleichsam mit einem Präzisionsgewehr individuell Wählerinnen und Wähler beeinflusst zu haben. Ich halte das für unwahrscheinlich, vielmehr dürfte eine Schrotflinte voll Fake News von rechten Publikationsorganen wie FoxNews, Breitbart oder Infowars das wirkungsstärkste Mittel des Trump-Wahlkampfes gewesen sein. Dem Unternehmen gebührt allerdings Dank dafür, dass durch sein Zutun die Öffentlichkeit – unbeabsichtigt – über Möglichkeiten der individuell passgenauen Beeinflussung großer Bevölkerungsgruppen aufgeklärt wurde. Ich glaube nicht, dass Cambridge Analytica tatsächlich im Stande ist, diese Möglichkeiten auch umzusetzen. Die Betreiber solcher großer Plattformen – Facebook, Google, Amazon – oder auch staatliche Organe, sofern diese Plattformen ihnen Zugriffe einräumen, können das sehr wohl. Wir sollten wachsam bleiben. ↩

(Spektrum.de, 20.03.2018)

# Spektrum der Wissenschaft KOMPAKT



## GEFÜHLTE WAHRHEIT

Von **Pseudowissenschaft**  
und **Verschwörungstheorien**

### Chemtrails & Co

8 Fakten zu  
Verschwörungstheorien

### Fake News

Täuschend echt?

### Alternativmedizin

Die Denkfehler  
der Homöopathie

HIER DOWNLOADEN

FÜR NUR  
€ 4,99





CHARAKTERKUNDE

# Beurteilung durchs **Fernglas**

von Joachim Retzbach

Luther ein Dickschädel, Trump ein Narzisst? Solche Ferndiagnosen haben Konjunktur. Aber was können Wissenschaftler wirklich über Personen sagen, die sie nie selbst untersucht haben?

**I**ch ertrug eine fast entehrende Knechtschaft«, schrieb der schon zu seinen Lebzeiten berühmte Altphilologe und Theologe Philipp Melanchthon, eine der zentralen Figuren der Reformation in Deutschland, 1548 an einen Freund. Der Mann, als dessen Diener er sich wähnte, sei »mehr seinem Temperament gefolgt, in welchem eine nicht geringe Streitsucht und Rechthaberei lag, als dass er auf sein Ansehen und auf das Gemeinwohl geachtet hätte.« Melanchthon schrieb dies über keinen Geringeren als den zwei Jahre zuvor verstorbenen Martin Luther, dem er fast drei Jahrzehnte lang ein enger Vertrauter und Freund gewesen war.

Dass Luther keinem Streit aus dem Weg ging und dabei oft etwas Rüpelhaftes an sich hatte, haben schon viele Chronisten hervorgehoben. Thomas Mann etwa sprach vom »Cholerisch-Grobianischen«, das den Reformator ausgezeichnet habe, bezeichnete ihn als »schimpffroh« und »zanksüchtig«. Mit Begriffen der heutigen Psychologie würde man wohl sagen: Luthers Persönlichkeit war von einer äußerst geringen Verträglichkeit geprägt. »Wenn es um seine theologische Wahrheit ging, trat er auch Freunden gegenüber durch-

aus radikal und mit einem starken Absolutheitsanspruch auf«, bestätigt Heinz Schilling, emeritierter Historiker an der Berliner Humboldt-Universität und Luther-Biograf. Schließlich dürfte gerade dieser Wesenszug einen Teil seines Erfolgs erklären: Über einen reformatorischen Mönch, der stets auf Harmonie und Ausgleich bedacht war, würden wir heute wohl kaum noch in den Geschichtsbüchern lesen.

Und wie sieht es mit den anderen zentralen Eigenschaften von Luthers Persönlichkeit aus? Sein Sinn für Kunst und Musik darf als Anzeichen einer großen Offenheit für Erfahrungen gelten. Seine Impulsivität, aber auch sein lebenslanges Ringen mit dem Teufel und Dämonen, könnte man als Neurotizismus auslegen. Der Hang zur Geselligkeit, der sich unter anderem in den legendären Tischreden widerspiegelt, und die fehlende Scheu vor großen Auftritten sprechen für ein hohes Maß an Extraversion. Und das Pflichtbewusstsein, das ihn laut seinem Biografen Schilling auszeichnete, legt eine ausgeprägte Gewissenhaftigkeit nahe.

Auch wenn Historiker die »Big Five«, also die fünf wichtigsten Kategorien der

AUF EINEN BLICK

## Psychogramm aus der Ferne

- 1 Die Diagnose von psychischen Störungen bei Menschen, die der Therapeut nicht persönlich untersucht hat, wird von den meisten psychiatrischen Fachgesellschaften als unethisch abgelehnt. In den USA ist das Verbot von Ferndiagnosen als »Goldwater-Regel« bekannt.
- 2 Über einzelne Persönlichkeitseigenschaften von Politikern und Prominenten zu spekulieren, gilt unter Experten als weniger heikel. Nicht jeder Charakterzug lässt sich jedoch gut durch eine Analyse des Verhaltens aus der Ferne oder durch Fremdeinschätzungen erschließen.
- 3 Bei historischen Personen kommen weitere Schwierigkeiten hinzu, etwa die oft widersprüchliche Quellenlage. Zudem ist es für die Einschätzung der Persönlichkeit wichtig, die Referenzgruppe und das in der jeweiligen Zeit übliche Verhalten zu berücksichtigen.



Martin Luther.

TRAVELER1116 / GETTY IMAGES / ISTOCK

zeitgenössischen Persönlichkeitspsychologie, selten in dieser Form anwenden: Charakteranalysen des Wittenberger Theologen hatten im Jahr des Reformationsjubiläums Hochkonjunktur. Doch ist es überhaupt möglich, einen Menschen zu beurteilen, der seit mehr als 450 Jahren tot ist? Und wie steht es um den Trend, dass Psychologen und Psychiater in den Medien Prominente einschätzen, denen sie nie begegnet sind, bis hin zu psychiatrischen Diagnosen – sei es eine bipolare Störung, an der Mozart gelitten haben soll, oder das angebliche Borderline-Syndrom von Angelina Jolie und Robbie Williams?

### Eindeutige Richtlinien

Grundsätzlich gelten Ferndiagnosen unter Psychiatern als unseriös. Die weltweit größte Vereinigung von Nervenärzten, die American Psychiatric Association (APA), hat dazu bereits 1973 die so genannte Goldwater-Regel aufgestellt. In einem Zusatz zum siebten Statut ihrer Ethikrichtlinien, in dem es um die gesellschaftliche Verantwortung von Ärzten geht, heißt es seitdem: Es sei unethisch für Psychiater, fachliche Beurteilungen über eine Person des öffentlichen Lebens abzugeben, wenn sie

diese zuvor nicht selbst untersucht hätten. Zudem müsse der Beurteilte selbst darin einwilligen, dass sein Arzt ein öffentliches Statement über seine Gesundheit abgibt.

Vorausgegangen war ein Eklat im US-Präsidentenwahlkampf 1964. Das Magazin »fact:« hatte zwei Monate vor der Wahl eine Sonderausgabe über den republikanischen Kandidaten Barry Goldwater herausgebracht. Auf dem Titelblatt prangte in großen Lettern das Ergebnis einer Umfrage der Zeitschrift unter den Mitgliedern der Psychiatrievereinigung: 1189 Psychiater, rund die Hälfte der Befragten, hatten demnach zu Protokoll gegeben, der Senator von Arizona sei psychisch ungeeignet für das Amt des US-Präsidenten. Manche attestierten ihm zusätzlich, an Schizophrenie oder einer narzisstischen Persönlichkeitsstörung zu leiden oder schlicht ein gefährlicher Verrückter zu sein. Die APA sah sich daraufhin einer Welle von Kritik ausgesetzt, ihre Mitglieder handelten unethisch. Der demokratische Konkurrent Lyndon B. Johnson blieb im Amt; Goldwater verklagte das Magazin einige Jahre später erfolgreich auf eine hohe Summe Schadenersatz.



Eine der Goldwater-Regel vergleichbare, offizielle Richtlinie gibt es in der deutschen Fachgesellschaft DGPPN (Deutsche Gesellschaft für Psychiatrie und Psychotherapie, Psychosomatik und Nervenheilkunde) nicht. Doch in der Sache stimmen die hiesigen Nervenärzte mit ihren amerikanischen Kollegen überein. Ob jemand eine Erkrankung hat oder nicht, kann ich nicht wissen, wenn ich ihn nicht persönlich untersucht habe, sagt auch Arno Deister, Präsident der DGPPN. »Ich muss ja die Möglichkeit haben, bestimmte Verhaltensweisen oder Äußerungen zu hinterfragen«, erläutert Deister, der als Psychiater am Klinikum Itzehoe arbeitet. »Sonst weiß ich nicht, wie jemand denkt und aus welcher Motivation heraus er handelt.«

Zudem betont er, dass sich seine Zunft generell nicht für fremde Zwecke instrumentalisieren lassen dürfe, worunter auch politische Grabenkämpfe fielen. Dieses Gebot ergebe sich aus unheilvollen Erfahrungen in der Vergangenheit. So erhielten unter anderem in der Sowjetunion politische Dissidenten oft zweifelhafte psychiatrische Diagnosen wie eine »schleichende Schizophrenie«, die es erlaubten, sie in geschlossenen Kliniken festzuhalten und

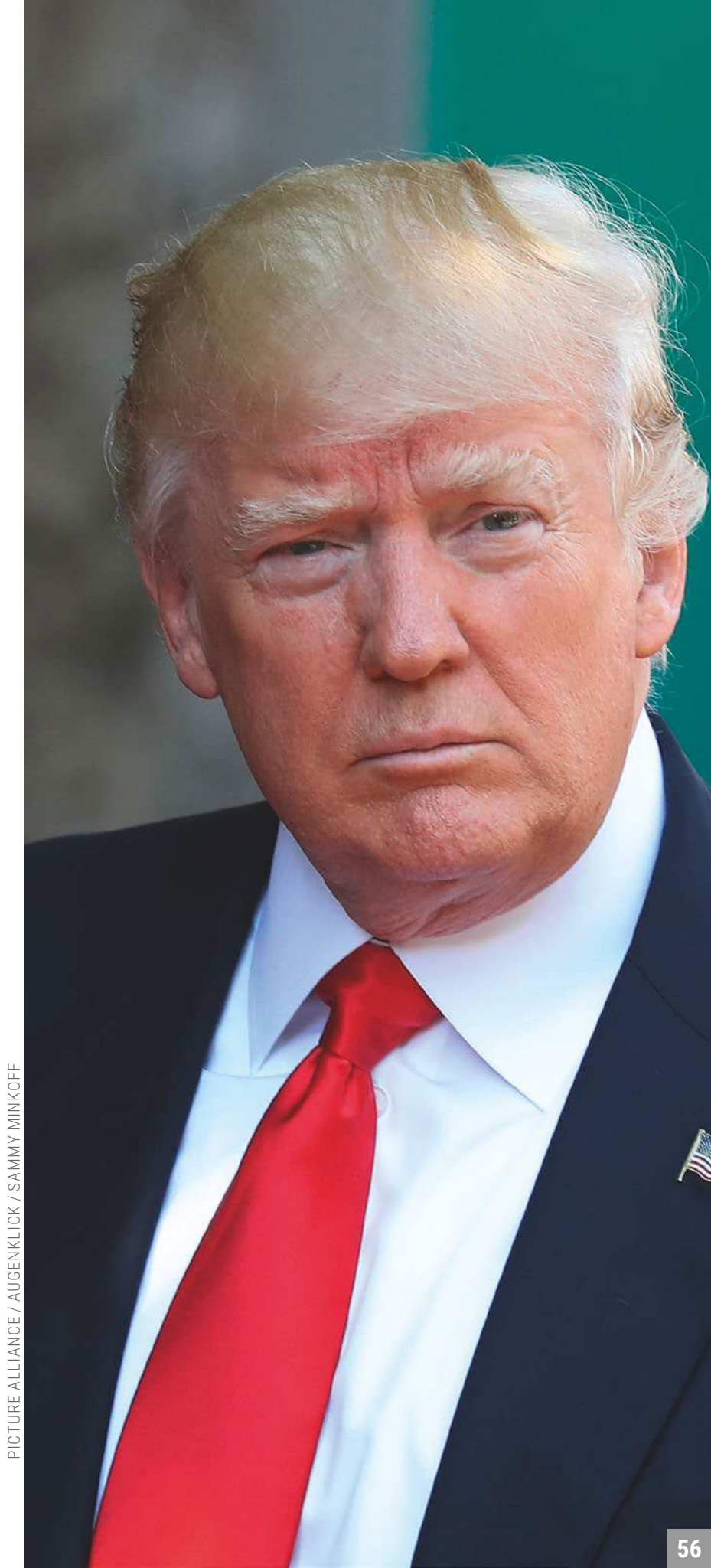
zwangsweise mit starken Psychopharmaka zu therapieren.

»Wer sich als Psychiater zum aktuellen politischen Geschehen äußert, sollte also äußerst sensibel vorgehen«, davon ist Deister überzeugt. Außerdem hebt er hervor, was auch die offizielle Linie der DGPPN sei: »Wir müssen uns stets am Wohl des Patienten ausrichten und nicht an dem, was die Gesellschaft von uns erwartet.« Nur in äußerst seltenen Fällen aber könne es dem Patienten dienen, eine psychische Störung gegen seinen Willen öffentlich zu machen.

Besonders ärgert den Psychiater, dass heutzutage bei Verbrechen und Terroranschlägen schnell Spekulationen über eine mögliche seelische Erkrankung des Täters ins Kraut schießen. »Wer eine Gewalttat begeht, ist nicht automatisch krank!«, betont Deister. »Das sind zwei völlig unterschiedliche Ebenen.« Hinter terroristischen Atta-

## DONALD TRUMP

**Ob anhand von historischen Quellen oder von Twittertweets: Manche Psychologen versuchen, Charaktermerkmale von Personen des öffentlichen Interesses aus der Distanz zu ermessen.**



PICTURE ALLIANCE / AUGENKLICK / SAMMY MINKOFF

## Spieglein, Spieglein – was Narzissten auszeichnet

Narzissmus gilt in der modernen Forschung als eine Persönlichkeitseigenschaft. Das heißt, alle Menschen sind narzisstisch – nur mehr oder weniger stark. Personen mit einer hohen Ausprägung halten sich selbst für etwas Besonderes, bis hin zu Grandiositätsvorstellungen. Zudem sind sie der Meinung, dass ihnen eine bessere Behandlung zusteht als anderen.

Laut Mitja Back von der Universität Münster äußert sich Narzissmus insbesondere auf zwei Arten, die gemeinsam oder einzeln auftreten: einerseits in dem Wunsch nach Bewunderung, verbunden mit einem eloquenten, oft charmanten Auftreten. Andererseits sind viele Narzissten von Rivalität getrieben und machen andere nieder, um selbst besser dazustehen.

Menschen mit ausgeprägtem Narzissmus reagieren außerdem oft emotionaler und aggressiver auf Kritik als andere, und sie sind eher an oberflächlichen, kurzen Beziehungen interessiert als an innigen, intimen Freundschaften.

Nicht mit dem allgemeinen Charaktermerkmal zu verwechseln ist die »narzisstische Persönlichkeitsstörung«: Menschen, die daran leiden, weisen einen krankhaften gesteigerten Narzissmus auf, durch den es beispielsweise häufig zu Konflikten mit anderen kommt.

Die Bezeichnung geht zurück auf eine Erzählung der griechischen Mythologie: Dem wunderschönen Halbgott Narziss war keine Verehrerin und kein Verehrer attraktiv genug. Erst als er sein Spiegelbild im Wasser einer Quelle erblickte, nicht wissend, um wen es sich handelte, verliebte er sich – in sich selbst. Beim Versuch, sein eigenes Antlitz zu küssen, stürzte er in den See und ertrank.

cken stünde meist keine seelische Not, sondern eine eindeutig politische, wenn auch fehlgeleitete Absicht. »Das zu pathologisieren, macht viele Bemühungen der letzten 30 Jahre zunichte, die darauf abzielen, psychisch Erkrankte nicht mehr zu stigmatisieren.« Begriffe wie »paranoid« oder »schizophren« würden wieder zunehmend als Beschimpfung gebraucht, ohne ihre wahre Bedeutung zu kennen, ärgert sich der Psychiater. »Es gibt zwar psychische Erkrankungen, die das Risiko für bestimmte Formen der Kriminalität erhöhen«, sagt er. »Aber es gibt genauso Erkrankungen, die mit deutlich weniger kriminellem Verhalten einhergehen, eine schwere Depression etwa.«

### Der Reformator, ein Fall für die Couch?

Etwas weniger kritisch sieht der Präsident der Psychiatriegesellschaft dagegen die medizinische Beurteilung von historischen Persönlichkeiten, sofern man deutlich macht, auf welche Quellen man sich stützt. »Dabei kann es sich aber niemals um eine Diagnosestellung im eigentlichen Sinn handeln«, so Deister. »Sondern nur um eine Schlussfolgerung, welche Symptome wahrscheinlich vorlagen und welche



# fact

VOLUME ONE, ISSUE FIVE \$1.25

## 1,189 Psychiatrists Say Goldwater Is Psychologically Unfit To Be President!



### EINMISCHUNG

Mitglieder der US-amerikanischen Psychiatervereinigung APA mischten sich 1964 in den Wahlkampf ein. Die Zeitschrift »fact:« hatte per Umfrage um eine Ferndiagnose des republikanischen Präsidentschaftskandidaten Barry Goldwater gebeten – mehr als 2000 Ärzte beteiligten sich daran.

LINKS: FACT MAGAZINE, 1964 / PUBLIC DOMAIN; RECHTS: LIBRARY OF CONGRESS / MARION S. TRIKOSKO, 1962 / BARRY GOLDWATER / PUBLIC DOMAIN

Krankheit diese möglicherweise erklären könnten.«

Auch Martin Luthers Persönlichkeit haben Forscher immer wieder zu pathologisieren versucht. Der berühmte deutsch-amerikanische Entwicklungspsychologe Erik Erikson (1902–1994) hat die Reformation als Folge einer Identitätskrise und eines schwer wiegenden Vaterkonflikts Lu-

thers beschrieben. Die britische Historikerin Lyndal Roper, eine aktuell sehr gefragte Luther-Biografin, verweist auf den »analnen Charakter« des Reformators, der sich unter anderem in dessen intensiver Beschäftigung mit seinen Verdauungsproblemen zeige.

Dabei gelte es jedoch – genau wie bei einer Bewertung von Luthers Persönlich-

keit – die Zeit zu berücksichtigen, in der er lebte, gibt Heinz Schilling zu bedenken. »Man kann die Lehren Sigmund Freuds aus dem 19. und 20. Jahrhundert nicht einfach auf das anwenden, was wir von Luther zu wissen glauben«, sagt der Historiker. »So wie es heutzutage Krankheiten gibt, die sich Freud nicht vorstellen konnte, passen seine psychoanalytischen Deutungen



nicht unbedingt auf Menschen des 16. Jahrhunderts.« Wenn man etwa annehme, dass Luther nicht zuletzt dank seiner strengen und ihn körperlich züchtigenden Eltern rebellisch geworden sei, so müsste fast jeder seiner Zeitgenossen das Zeug zum Reformator gehabt haben, meint Schilling.

Eine aktuelles Beispiel für jemanden, dem oft ungefragt psychiatrische Diagnosen gestellt werden, ist der amtierende US-Präsident Donald Trump. Von narzisstischer Persönlichkeitsstörung, einer Störung der Impulskontrolle oder ADHS bis hin zur beginnenden Demenz wird über die geistige Gesundheit des Präsidenten viel spekuliert.

Die American Psychoanalytic Association (APsaA), also die Vereinigung von psychoanalytisch arbeitenden Therapeuten, hat speziell wegen der Causa Trump sogar im Juli 2017 in einem Rundschreiben an ihre Mitglieder hervorgehoben, dass die Goldwater-Regel für sie nicht gelte. Grund für die Klarstellung war das öffentliche Interesse am Geisteszustand des Präsidenten. Mit rund 3000 Mitgliedern ist die APsaA allerdings nur ein Zehntel so groß wie die einflussreichere APA, die weiterhin am Verbot

von Ferndiagnosen festhält – auch wenn es aus ihren Reihen einzelne Stimmen gibt, denen zufolge es aus ethischen Gründen sogar geboten sei, auf eine mögliche psychische Störung eines amtierenden demokratischen Machthabers hinzuweisen.

Weitaus unproblematischer, da sind sich Wissenschaftler einig, ist dagegen eine generelle, fachlich fundierte Bewertung des Charakters einer Person und ihrer Handlungen. »Wir müssen unterscheiden zwischen der Diagnose einer psychischen Erkrankung und einer reinen Einschätzung der Persönlichkeit, also der Frage, wie sich jemand von anderen unterscheidet«, sagt der Psychologe Mitja Back von der Universität Münster. Um die formale Diagnose etwa einer Depression oder einer Schizophrenie zu stellen, muss man ein relativ strikt vorgeschriebenes Prozedere einhalten«, erläutert Back. Das sei nötig, um solche Befunde vergleichbar zu halten. Bei der Einschätzung der Persönlichkeit hingegen hätten Wissenschaftler größere Freiheiten. Hier könne man zunächst einmal alle Informationen nutzen, die sich einem bieten. Die Frage sei dann natürlich, wie aussagekräftig diese jeweils sind.

Die in der psychologischen Forschung mit Abstand verbreitetste Methode, um den Charakter eines Menschen zu bewerten, ist: Man gibt ihm einen Fragebogen, auf dem er sich selbst einschätzen soll. Daneben können Forscher auch auf die Beurteilung durch Zeitgenossen zurückgreifen – idealerweise durch Freunde oder andere nahestehende Personen. Und nicht zuletzt besteht die Möglichkeit, das Verhalten eines Menschen im Labor oder im Alltag zu beobachten, um daraus Rückschlüsse auf seine Persönlichkeit zu ziehen. Letzteres ist allerdings das aufwändigste Vorgehen und kommt daher im Forschungsalltag vergleichsweise selten zum Einsatz.

Mit der Beurteilung per Fragebogen haben Psychologen zwar die größte Erfahrung, bei Personen wie Trump oder Luther lässt sie sich aber aus naheliegenden Gründen nicht anwenden. Das mache jedoch nichts, denn die beiden anderen Methoden können – je nach Erkenntnisinteresse – sogar besser geeignet sein, meint Forscher Back.

### **Von der Mailadresse zur Persönlichkeit**

Um etwa zu erfahren, wie narzisstisch eine Person ist, sei es nicht unbedingt ratsam, die Betroffenen selbst danach zu fragen.

»Manche Eigenschaften sind stark über das äußerlich sichtbare Verhalten definiert, etwa Extraversion und zum Teil auch Narzissmus«, erklärt der Psychologe. Um die Ausprägung dieser Charakterzüge zu messen, sei daher eine Verhaltensbeobachtung zuverlässiger als ein Fragebogen.

Back hat selbst einige Forschung dazu betrieben, wie gut sich die Persönlichkeit eines Menschen anhand offen beobachtbarer Merkmale einschätzen lässt, etwa der persönlichen E-Mail-Adresse oder sogar nur eines Fotos. »Manche Facetten des Charakters, zum Beispiel Offenheit für Erfahrungen, kann man anhand des Facebook-Profiles recht zuverlässig einschätzen – wahrscheinlich sogar besser, als wenn man diesen Menschen persönlich trifft und kurz mit ihm spricht«, sagt Back.

Für Eigenschaften wie Verträglichkeit dagegen, also wie harmonieliebig und freundlich Menschen sind, seien Fremdbewertungen ideal. »Wie nett und umgänglich ich bin, wird dadurch festgelegt, wie andere das sehen – viel stärker jedenfalls als durch meine eigene Einschätzung«, so Back. Und schließlich gebe es Merkmale wie Ängstlichkeit oder Depressivität, bei denen die subjektiven Gefühle und Gedan-

ken einer Person eine große Rolle spielten. In diesen Fällen liefern vermutlich Selbstauskünfte, etwa per Fragebogen, die brauchbarsten Informationen.

Die Psychologin Simine Vazire von der University of California spricht in diesem Zusammenhang von einer »Self-Other Knowledge Asymmetry«, also einer Asymmetrie dessen, was wir selbst und was andere über uns wissen. In verschiedenen Studien fand sie heraus, dass sich tatsächlich Neurotizismus optimal per eigener Auskunft erfassen lässt, während beispielsweise die Intelligenz am besten durch nahestehende Bekannte und Freunde eingeschätzt werden kann. Wie extravertiert jemand ist, können hingegen auch völlig fremde Beobachter recht gut beurteilen.

Eine wichtige Frage im Zusammenhang mit Ferndiagnosen lautet: Wie stimmig ist das Bild, das sich aus zahlreichen Puzzleteilen zusammensetzt? »Je mehr Informationen ich aus verschiedenen Quellen, über verschiedene Kontexte und über den Zeitverlauf hinweg habe, die konsistent sind, desto sicherer kann ich mir sein, dass ich es wirklich mit einer stabilen Persönlichkeitseigenschaft zu tun habe«, erläutert dazu Mitja Back.

»Psychoanalytische Deutungen passen nicht unbedingt auf Menschen des 16. Jahrhunderts«

[Heinz Schilling, Historiker und Luther-Biograf]

Um eindeutig beurteilen zu können, ob etwa bei Donald Trump ein besonders hohes Maß an Narzissmus vorliegt, reicht es deshalb nicht, sein Verhalten bei politischen Events zu analysieren, da diese – zumal in den USA – generell stark inszeniert und auf Showeffekte aus sind. Wichtig wäre herauszufinden, ob der US-Präsident auch privat Anzeichen von Grandiositätsgefühlen und Selbstverliebtheit zeigt.

Genau das hat der Persönlichkeitspsychologe Dan McAdams von der Northwestern University in Evanston versucht. Über Monate hinweg wertete er Interviews, Biografien und teils jahrzehntealte Quellen aus, um den »wahren Trump« zu finden. Dabei entdeckte er keine »alternative Persönlichkeit«: Trump zeige zum Beispiel verlässlich alle Anzeichen von exorbitant hoher Extraversion, gepaart mit einer geringen Verträglichkeit. In Gesprächen mit Geschäfts- und Medienpartnern gab er sich demnach schon immer genauso wie heute bei öffentlichen Auftritten und auf Twitter.

»Von Donald Trump gibt es eine Vielzahl von dokumentierten Auftritten aus mehreren Jahrzehnten«, sagt auch Mitja Back. »Und die meisten davon zeigen uns die typischen Merkmale von gesteigertem Nar-

## Im Nebel der Geschichte: Mythen über Luther

Die Persönlichkeit und die seelische Gesundheit von historischen Figuren zu beurteilen, fällt umso schwerer, je länger ihr Leben zurückliegt. Selbst über Menschen, die der Nachwelt viele Zeugnisse hinterließen – wie der Reformator Martin Luther – ranken sich nach 500 Jahren zahlreiche Legenden. Einige davon widerlegten Historiker:

### 1) DER THESENANSCHLAG

Am 31. Oktober 1517 soll Luther seine 95 Thesen gegen den Ablasshandel eigenhändig an die Tür der Schlosskirche in Wittenberg genagelt haben. Allerdings wurde dieses Ereignis erst nach seinem Tod beschrieben, Augenzeugenberichte gibt es nicht. Vieles spricht dafür, dass Luther das Thesenpapier zunächst in persönlicher Korrespondenz verwendete und es erst später einem breiten Publikum bekannt wurde.

### 2) »HIER STEHE ICH, ICH KANN NICHT ANDERS«

Luthers bekanntester Ausspruch, mit dem er seine Rede auf dem Reichstag 1521 in Worms beendet haben soll, wurde ihm nachträglich angedichtet. In den frühesten Mitschriften endet seine Verteidigung mit den Worten: »Da mein Gewissen in den Worten Gottes gefangen ist, kann und will ich nichts widerrufen, weil es gefährlich und unmöglich ist, etwas gegen das Gewissen zu tun. Gott helfe mir. Amen.«

### 3) DIE ÄRMLICHE HERKUNFT

Luther selbst bezeichnete sich als »Bauernsohn«. Tatsächlich war sein Vater Hans der Spross einer Großbauernfamilie, doch schon in Luthers Kindertagen gelangte er mit Investitionen in den Kupferbergbau zu bescheidenem Reichtum und gesellschaftlichem Ansehen. Auch seine Mutter entstammte einer eher wohlhabenden Familie.



zissmus – wie aus dem Lehrbuch«, meint er weiter. »Ich hätte daher kein Problem damit, auch aus der Ferne zu beurteilen: Es handelt sich um eine Person mit einer extrem hohen Ausprägung dieser Eigenschaft.« Auffällig sei zudem, dass die Ichbezogenheit des Präsidenten selbst innerhalb der Gruppe der US-Spitzenpolitiker und seiner Amtsvorgänger – die wohl alle einen gewissen Hang zur Selbstdarstellung mitbringen mussten, um erfolgreich zu sein – noch immer deutlich heraussteche.

Das heißt allerdings nicht zwangsläufig, dass eine Persönlichkeitsstörung im Sinne einer psychischen Erkrankung vorliegt? Wie manche Beobachter zu bedenken geben, klaffen bei krankhaftem Narzissmus Realität und Selbstwahrnehmung auseinander. Donald Trump hingegen hat ja tatsächlich ein Amt inne, das als mächtigstes der Welt gilt, und er ist demokratisch dafür gewählt worden. So gesehen hätte er also allen Grund dazu, sich selbst ziemlich großartig zu finden. Die Unterstellung einer seelischen Erkrankung aus der Ferne sei jedenfalls wissenschaftlich nicht haltbar, meint Psychologe Back – was inhaltliche Kritik an seinem Regierungsstil natürlich nicht ausschließe. ↩

(Gehirn&Geist, 10/2017)

Back, M. D., Nestler, S.: Accuracy of Judging Personality. In: Hall, J. A. et al. (Hg.): The social psychology of perceiving others accurately. Cambridge University Press, Cambridge 2016, S. 98–124

Kroll, J., Pouncey, C.: The Ethics of APA's Goldwater Rule. In: Journal of the American Academy of Psychiatry and the Law 44, S. 226–235, 2016

Schilling, H.: Martin Luther: Rebell in einer Zeit des Umbruchs. C.H.Beck, München 2016

Weitere Quellen im Internet: [www.spektrum.de/artikel/1493113](http://www.spektrum.de/artikel/1493113)

Spektrum  
der Wissenschaft

KOMPAKT

# Reformation

Revolution mit Vorgeschichte



Thesenanschlag | Eine Hammer-Geschichte  
Pfarrfamilien | Hausvater unser!  
Kirchengeschichte | Luthers Wurzeln im  
späten Mittelalter

HIER DOWNLOADEN

FÜR NUR  
€ 4,99



SELBSERKENNTNIS

# 10 Dinge, die Sie über sich wissen sollten

von Steve Ayan

Wir glauben gerne, wir kennen uns selbst am besten. Doch auch in unserem Selbstbild gibt es Risse, die wir oft nur schwer erkennen. Lernen sie sich selbst besser kennen – mit Hilfe dieser zehn Punkte.



# 1.

## Ihr Blick auf sich selbst ist verzerrt

Ihr Ich liegt vor Ihnen wie ein offenes Buch. Sie müssen nur hinsehen, um darin zu lesen. Was Sie als Person ausmacht, was Sie mögen und was nicht, was Sie gut können, was Sie hoffen oder fürchten, offenbart sich Ihnen ganz unmittelbar. So verbreitet diese Vorstellung ist – sie ist höchstwahrscheinlich falsch! Denn laut Psychologen haben wir keinen privilegierten Zugang zum eigenen Ich. Wenn wir uns selbst betrachten, stochern wir vielmehr genauso im Nebel wie bei einem Fremden.

Die Persönlichkeitsforscherin Emily Pronin von der Princeton University bezeichnet das als Introspektionsillusion. Unsere subjektive Innenschau ist verzerrt,

doch davon bemerken wir nichts. Die Folge: Unser Selbstbild hat mit unserem realen Handeln oft erstaunlich wenig zu tun. So können wir zum Beispiel bei Eiseskälte an einem Obdachlosen vorbeigehen und zugleich überzeugt sein, wir seien mitfühlend und großzügig.

Laut Pronin hat das einen simplen Grund. Weil wir nicht knauserig, hochmütig oder rechthaberisch sein wollen, gehen wir davon aus, dass wir es auch nicht sind. Zur Untermauerung ihrer These verweist die Forscherin etwa auf das schlechte Zeitmanagement vieler Menschen. Beim Bürokollegen erkennen wir mühelos, wie das

Sichverzetteln in Details den Berg der unerledigten Aufgaben anwachsen lässt. Anders bei uns selbst: Weil wir uns vornehmen, unseren Job gut zu machen, kommen wir nicht auf die Idee, fehlende Effektivität sei das Problem. Denn das hieße, sich die Fähigkeit abzusprechen, das eigene Tun unter Kontrolle zu haben.

In verschiedenen Experimenten stellte Pronin ihre These auf den Prüfstand. Die Forscherin ließ Versuchsteilnehmer unter anderem einen Bewerbungstest absolvieren. Anschließend wurde ihnen mitgeteilt, sie seien durchgefallen, und man bat sie, Schwachstellen des Verfahrens zu benen-



### UNSICHER – ICH?!

**Wie wir auf andere wirken, erkennen wir  
selbst oft nur schlecht.**



nen. Obwohl das Urteil der Probanden also erklärtermaßen einseitig ausfiel – sie hatten mit dem Test nicht nur eine Rechnung offen, sondern sollten ihn ja auch noch kritisieren –, gaben die meisten an, sie seien neutral an die Sache herangegangen. Ähnlich bei Kunstwerken: Obwohl die Teilnehmer auftragsgemäß erklärten, warum ein vorgegebenes Gemälde »ästhetisch dürftig« sei, fanden sie ihr eigenes Urteil ausgewogen. Laut Pronin blenden wir selbst unsere offenkundige Voreingenommenheit gern aus.

Ist das Wort Introspektion (von lateinisch: *introspicere* für »hineinsehen«) bloß eine hübsche Metapher? Blicken wir gar nicht wirklich in uns hinein, sondern zeichnen stattdessen ein schmeichelhaftes Bild von uns selbst, das mit typischen Fehlern behaftet ist? Die Psychologie der Selbsterkenntnis liefert dafür eine Fülle von Belegen. Wir meinen zwar, wir würden uns direkt und unverstellt betrachten – doch das liegt nur daran, dass die beteiligten Prozesse unbewusst ablaufen.

Hansen, K. et al.: People Claim Objectivity after Knowingly Using Biased Strategies. In: *Personality and Social Psychology Bulletin* 40, S. 691–699, 2014; Pronin, E.: The Introspection Illusion. In: *Advances in Experimental Social Psychology*. Academic Press, Burlington 2009, S. 1–67

## 2.

Sie wissen oft nicht,  
was Sie umtreibt

Wie gut kennen Menschen sich selbst? Will man das beantworten, stößt man auf ein Problem: Um das Selbstbild einer Person zu beurteilen, müsste man erst einmal wissen, wie sie *wirklich* ist. Forscher behelfen sich hierbei mit unterschiedlichen Methoden. Sie vergleichen etwa die Selbsteinschätzungen von Probanden damit, wie sich die Betroffenen verhalten, ob in Labortests oder im Alltag. Sie bitten andere Menschen wie Verwandte oder Freunde, denjenigen zu beurteilen. Und sie erkunden mit speziellen Verfahren die unbewussten Neigungen, die einem selbst verschlossen bleiben.

Um dieses »implizite Selbst« zu vermessen, bestimmt man grob gesagt, wie eng ichrelevante Wörter mental mit bestimmten Konzepten verknüpft sind. Probanden sollen zum Beispiel möglichst schnell eine von zwei Tasten drücken, wenn auf einem

Bildschirm ein Wort erscheint, das eine Charaktereigenschaft wie Geselligkeit beschreibt (»gesprächig«, »ausgelassen« et cetera) Die gleiche Taste soll gedrückt werden, wenn ein selbstbezügliches Wort wie »mein« oder »ich« auftaucht. Dagegen gilt es die andere Taste zu betätigen, wenn von einem introvertierten Zug (»still«, »zurückgezogen«) oder von anderen die Rede ist (»du«). Natürlich werden dabei die Wörter und Tastenkombinationen in einer Vielzahl von Durchgängen immer wieder getauscht. Erfolgt die Reaktion im Schnitt allerdings schneller, wenn »ich« auf »extrovertiert« trifft, so ist diese Eigenschaft wohl besonders stark im Selbstbild präsent.

Dieses Vorgehen, auch als Impliziter Assoziationstest (IAT) bekannt, wurde Ende der 1990er Jahre von Anthony Greenwald und seinen Kollegen an der University of Washington in Seattle entwickelt, um verdeckte Einstellungen zu ermitteln. Inzwischen gibt es davon viele Varianten, die unter anderem Ängstlichkeit, Impulsivität oder eben Geselligkeit ins Visier nehmen. Das Kalkül: Blitzschnelle Reaktionen erlauben kein Nachdenken. So lassen sich die unbewussten Anteile der Persönlichkeit zu Tage fördern.

Solche impliziten Selbstkonzepte stimmen im Allgemeinen nur schwach mit den in Fragebogen erhobenen, offenen Einschätzungen überein. Das Bild, das wir in Befragungen von uns abgeben, hat mit den Blitzreaktionen auf Reizwörter folglich eher wenig zu tun. Jedoch sagt das implizite Selbstbild das Verhalten einer Person oft gut voraus. Das gilt besonders für Eigenschaften wie Nervosität oder Geselligkeit. In anderer Hinsicht, zum Beispiel was die Gewissenhaftigkeit oder Offenheit für Neues betrifft, geben Fragebogen unterm Strich besser Auskunft. Der Psychologe Mitja Back von der Universität Münster erklärt das so: Implizite Verfahren kitzeln automatische Impulse hervor, die Personen auf bestimmte Weise handeln lassen. Die spontane Lust etwa, sich vor anderen zu produzieren, lässt sich so gut ausloten. Dagegen liegt eine gewissenhafte oder neugierige Ader eher auf gedanklicher Ebene – und gerade die wird bei der Selbstreflexion aktiviert.

Ob offene Befragung, impliziter Charaktertest oder das Einholen von Fremdurteilen, keine dieser Techniken verrät die ganze Wahrheit über einen Menschen. Erst in Kombination miteinander nimmt die Persönlichkeit messbare Konturen an. Und am

Ende müssen sich alle Verfahren daran bewähren, was der Betreffende tut und lässt.

Greenwald, A. G. et al.: Measuring Individual Differences in Implicit Cognition: The Implicit Association Test. In: Journal of Personality and Social Psychology 74, S. 1464–1480, 1998

# 3.

Äußerlichkeiten  
verraten viel über Sie

Viele Forschungsbefunde der letzten Jahre sprechen dafür, dass unsere Nächsten uns oft besser durchschauen als wir uns selbst. Wie die Psychologin Simine Vazire von der University of California in Davis belegte, erkennen andere vor allem unter zwei Bedingungen leicht, wie wir wirklich sind: wenn sich die fragliche Eigenschaft gut an äußerlichen Merkmalen ablesen lässt und wenn sie mit einer klaren positiven oder negativen Wertung verbunden ist. Intelligenz oder Kreativität sind erstrebenswert, anders als Unehrlichkeit oder Egozentrik. Was niemand gern ist, das weisen wir entspre-

chend weit von uns; Positives dagegen schreiben wir uns bereitwillig zu. Bei eher neutralen Zügen wie Gutmütigkeit oder Pünktlichkeit liegen Selbst- und Fremdurteile hingegen viel näher beieinander.

Äußerlich ablesbar wiederum sind solche Charakterzüge, die unser Verhalten stark prägen. Geselligkeit etwa drückt sich darin aus, dass jemand viel und gerne redet und sich unter Leute mischt; Unsicherheit darin, dass man sich die Hände knetet oder dem Blick des Gegenübers ausweicht. Die Neigung zum Grübeln dagegen spielt sich vornehmlich im Kopf ab.

Häufig bleibt uns aber verborgen, wie wir auf andere wirken, denn für unsere eigene Mimik, Gestik und Körpersprache sind wir ziemlich blind. Ob ich gestresst dreinblicke oder ob meine gebückte Haltung verrät, wie schwer etwas auf mir lastet, bemerke ich selbst kaum. Weil wir oft Schwierigkeiten haben, uns zu beobachten, sind wir auf die Hilfe von anderen, vor allem von guten Freuden angewiesen. Frei nach dem Motto: Woher weiß ich, wer ich bin, bevor du mir sagst, wie ich wirke?

Bollich, K. L. et al.: In Search of our True Selves: Feedback as a Path to Self-Knowledge. In: Frontiers in Psychology 2, S. 312, 2011; Vazire, S.: Who Knows what about a Person?



The Self-Other Knowledge Asymmetry (SOKA) Model. In: Journal of Personality and Social Psychology 98, S. 281–300, 2010

# 4.

Mit etwas Distanz  
erkennen Sie sich besser

Tagebuch führen, über sich reflektieren und tiefsinnige Gespräche mit anderen führen – solche Methoden der Arbeit am Ich haben eine lange Tradition. Doch ob man sich intensiv auf die eigene Person konzentrieren muss, um sich besser zu durchschauen, ist fraglich. Oft hilft es im Gegenteil sogar mehr, Abstand zu sich zu gewinnen – zum Beispiel durch Loslassen. Erika Carlson von der University of Toronto (Kanada) sichtete 2013 die Literatur zu der Frage, ob und wie Achtsamkeitsmeditation das Selbstbild schärft. Ihr zufolge hilft sie dabei, zwei große Hürden zu überwinden: verzerrtes Denken und zu hohe Ansprüche. Die Achtsamkeitspraxis lehrt, die eigenen Gedanken vorbeiziehen zu lassen und sich möglichst wenig damit zu identifizieren.

Gedanken sind eben »nur Gedanken« und keine absolute Wahrheit. Sich derart neben sich zu stellen und wohlwollend zu betrachten, was einem durch den Kopf geht, fördert oft ein klareres Selbsturteil zu Tage.

Oliver Schultheiss von der Universität Erlangen-Nürnberg konnte zeigen, dass unser Wohlbefinden im Schnitt wächst, je mehr unsere bewussten und unbewussten Motive einander ähneln – wir also nicht für die Karriere rackern, obwohl uns Geld und Macht eigentlich nicht so wichtig sind. Wie erreicht man diesen Einklang mit sich selbst? Zum Beispiel per Imagination. Stellen Sie sich möglichst genau vor, wie es wäre, wenn Ihr größter Wunsch in Erfüllung ginge. Würde Sie das zu einem glücklicheren Menschen machen? Häufig erliegen wir auch der Versuchung, nur hehre Ziele anzupeilen, ohne die Etappen auf dem Weg dorthin zu beachten. Allein von der Topfigur oder dem Chefsessel zu träumen, lässt uns eher an Grenzen stoßen, als wenn wir kleinere Ziele und mögliche Herausforderungen in den Blick nehmen.

Carlson, E.: Overcoming the Barriers of Self-Knowledge: Mindfulness as a Path to Seeing Yourself as You really Are. In: Perspectives on Psychological Science 8, S. 173–186, 2013; Köllner, M. G., Schultheiss, O. C.: Meta-Analytic Evi-

## SELBSTERFORSCHUNG PER TAGEBUCH?

**Oft erkennt sich selbst klarer, wer auf Distanz zum Ich geht – etwa mit Achtsamkeit.**



# 5.

Meist halten Sie sich für besser, als sie sind

Kennen Sie den Dunning-Kruger-Effekt? Er besagt: Je inkompetenter jemand ist, desto weniger ahnt er es. Eine Sache nicht gut zu können – ob logisches Schlussfolgern, Multitasking oder Planen –, erhöht zugleich die Chance, dass man dieses eigene Unvermögen übersieht. Die Namensgeber des Effekts, David Dunning von der Cornell University und sein ehemaliger Doktorand Justin Kruger, wurden für ihre Entdeckung im Jahr 2000 mit dem satirischen Ig-Nobelpreis geehrt.

Dunning und Kruger hatten ihren Probanden eine Reihe von Aufgaben aus IQ-Tests gestellt und sie schätzen lassen, wie gut sie dabei abschnitten. Wie sich zeigte, beurteilten die besten 25 Prozent der Teil-

nehmer ihr Leistungsvermögen ziemlich realistisch; oft unterschätzten sie sich sogar noch etwas. Das schlechteste Viertel dagegen hatte weit überzogene Vorstellung vom eigenen Können. Sind Angeberei und Versagen folglich zwei Seiten derselben Medaille?

Wie die Forscher betonen, handelt es sich um ein allgemeines Kennzeichen unserer Selbstwahrnehmung: Jeder von uns neigt dazu, seine kognitiven Defizite zu übersehen. So liegt laut Dunning die statistische Korrelation zwischen gefühltem und wahrem IQ bei durchschnittlich nur 0,29. Das ist, gelinde gesagt, mau. Zum Vergleich: Die Korrelation zwischen Körpergröße und Geschlecht beträgt immerhin etwa 0,7. Warum klaffen Möchtegern- und Real-Performance häufig so weit auseinander? Hätten wir nicht allen Grund, uns selbst treffender einzuschätzen? Schließlich würde uns das viel vergebliche Mühe und so manche Niederlage ersparen. Doch offenbar bringt ein moderates Maß an Selbstüberschätzung durchaus Vorteile mit sich. Nach einer Übersicht der Psychologen Shelley Taylor und Jonathon Brown hebt eine rosarote Sicht auf das Ich unser Wohlbefinden und die Leistungsfähigkeit.

Depressive Menschen neigen hingegen eher dazu, sich knallhart realistisch zu beurteilen. Ein dezent geschöntes Selbstbild hilft offenbar dabei, das Auf und Ab des Lebens besser zu meistern.

Dunning, D.: *Self-Insight: Roadblocks and Detours on the Way to Knowing Thyself*. Psychology Press, New York 2005; Taylor, S. E., Brown, J. D.: *Positive Illusions and Well-Being Revisited: Separating Fact from Fiction*. In: *Psychological Bulletin* 116, S. 21–27, 1994

# 6.

Wer mit sich hadert, sucht oft Misserfolge

Auch wenn die meisten Zeitgenossen allzu positive Ansichten über sich hegen und sich zum Beispiel für intelligenter oder ehrlicher halten, als sie sind – es gibt auch den umgekehrten Fall: Menschen, die sich notorisch selbst kleinmachen. Herabsetzung und Missachtung der eigenen Wünsche in der Kindheit, oft gepaart mit Gewalterfahrungen, können solch eine negative Sichtweise auslösen. Sie erweist sich

als großes Hemmnis, denn sie führt zu Misstrauen und Zweifeln bis hin zu Suizidgedanken.

Sollten aber nicht gerade Leute mit negativem Selbstbild bestrebt sein, sich selbst aufzuwerten? Wie Psychologen um William Swann von der University of Texas in Austin herausfanden, suchen viele Selbstzweifler im Gegenteil sogar Bestätigung für ihre fatale Eigenwahrnehmung. Swann beschrieb das erstmals in einer Studie zur Zufriedenheit von Eheleuten. Der Forscher befragte Paare zu drei Themen: Wie bewerten die Partner ihre eigenen Stärken und Schwächen? Wie sehr fühlen sie sich vom anderen wertgeschätzt? Und wie zufrieden sind sie mit der Ehe? Wie zu erwarten, fanden jene, die sich selbst gegenüber positiv eingestellt waren, ihre Partnerschaft umso schöner, je mehr Lob und Anerkennung ihnen die »bessere Hälfte« spendete. Wer jedoch mit sich haderte, fühlte sich in der Ehe besser aufgehoben, wenn der Partner das negative Bild spiegelte! Vom Wunsch nach Respekt und Bewunderung keine Spur – die Betroffenen wollten genau das hören, was sie selbst dachten: »Du kannst nichts.«

Auf der Basis solcher Befunde entwickelte Swann seine Theorie der Selbstbestäti-

gung. Demnach wollen wir, dass uns andere ebenso sehen wie wir uns selbst. Das gehe mitunter so weit, dass die Betroffenen negative Urteile ihres Umfelds regelrecht provozierten, um in ihrer Selbstabwertung bestätigt zu werden. Dahinter stecke nicht Masochismus, sondern der Wunsch nach Kohärenz: Wenn man uns zurückmeldet, was wir selbst bereits glauben, erscheint die Welt für uns in Ordnung.

Wer sich für einen Versager hält, versucht deshalb oft gerade *nicht*, das Beste aus sich zu machen. Häufig arbeitet er sogar unbewusst am eigenen Versagen, weil das aus seiner Sicht so sein muss. Er versäumt Termine, lässt seine Arbeit schleifen und fordert die Kritik des Chefs heraus, weil er von deren Richtigkeit überzeugt ist. Swanns Ansatz widerspricht der Theorie der Selbstüberhöhung, die etwa Dunning und Kruger vertreten. Unterm Strich haben vermutlich beide Lager Recht: Obwohl das aufgeblasene Ego ein häufiges Muster darstellt, gibt es auch eine Tendenz, negative Selbstbilder zu zementieren.

Swann, W. B.: Self-Verification Theory. In: Van Lange, P. A. M. et al. (Hg.): Handbook of Theories of Social Psychology 2. Sage Publications, London 2011, S. 23–39

# 7.

Sie täuschen sich selbst,  
ohne es zu merken

Laut einer einflussreichen Theorie ist unsere Tendenz zur Selbsttäuschung ein Nebenprodukt des Versuchs, uns gegenüber anderen durchzusetzen. Denn um überzeugend aufzutreten, müssen wir zunächst selbst überzeugt sein; wir müssen an den Bären, den wir anderen aufbinden, glauben – zumindest hilft das.

Dafür spricht erstens die Beobachtung, dass erfolgreiche Manipulatoren in der Tat oft sehr von sich eingenommen sind. Gute Verkäufer etwa können geradezu Begeisterung versprühen; umgekehrt haben Zauderer und Zweifler eher wenig Chancen, andere zu bezirzen. Zweitens lassen sich übertriebene Selbsturteile auch im Labor erzeugen, mit der Folge, dass die Betroffenen dann gewinnender auftreten. In einer Studie bot man den Teilnehmern Geld dafür, dass sie in einer Art Vorstellungsgespräch glaubhaft machten, sie



hätten in einem IQ-Test brilliert. Je mehr sich die Kandidaten bemühten, desto mehr waren sie anschließend auch persönlich der Meinung, einen hohen IQ zu besitzen. Wie dieser tatsächlich ausfiel, erschien zweitrangig.

Unsere Selbsttäuschungen erweisen sich als überaus wandelbar. Wir passen sie häufig flexibel neuen Situationen an. Das zeigten Forscher um Steven Sloman von der Brown University in Providence: Ihre Probanden sollten einen Geschicklichkeitstest absolvieren, in dem sie mit dem Mauszeiger auf einem Bildschirm möglichst schnell ein Zielobjekt ansteuerten. Wurde den Teilnehmern gesagt, gute Leistungen bei dieser Aufgabe seien ein Zeichen von hoher Intelligenz, zeigten sie prompt größeren Einsatz und schnitten besser ab. Sie selbst glaubten freilich gar nicht, sich mehr angestrengt zu haben – worin die Forscher einen Beleg für erfolgreiche Selbsttäuschung sahen. Machten sie die Probanden dagegen glauben, eine so stupide Aufgabe würden nur minderbegabte Geister gut meistern, sank die Performance auf einmal in den Keller.

Doch wie ist Selbsttäuschung überhaupt möglich? Können wir etwas wissen,



ohne uns dessen bewusst zu sein? Durchaus! Der experimentelle Beweis funktioniert so: Man spielt Probanden Tonaufnahmen menschlicher Stimmen vor, dar-

## **DAS ICH ALS ILLUSION**

**Buddhisten glauben, das Ich sei eine Illusion. Laut Forschern fördert das aber die Angst vor dem Tod.**



unter auch ihre eigene, und bittet sie anzugeben, ob sie sich selbst hörten. Je nachdem, wie klar die Aufnahmen und wie laut die Nebengeräusche sind, schwankt die Erkennensrate. Misst man nun gleichzeitig per EEG die Hirnströme, so kann man anhand bestimmter Signale sehr sicher sagen, ob jemand die eigene Stimme erkannt hat oder nicht.

Die meisten Menschen sind eher peinlich berührt, wenn sie sich auf Band sprechen hören. Ruben Gur und Harold Sackheim machten sich dies in einer klassischen Studie zu Nutze, in der sie die Aussagen der Probanden mit deren Hirnaktivität verglichen. Siehe da: Häufig schlug im EEG ein »Das bin ich!«-Signal aus, ohne dass derjenige seine Stimme bewusst identifizierte. Bedrohte man zudem das Selbstbild der Betroffenen, indem man ihnen ein vermeintlich miserables Abschneiden in einem anderen (irrelevanten) Test bescheinigte, meinten sie, sich noch seltener zu erkennen. Ihr Gehirn war gleichwohl bestens im Bilde.

Für eine neuere Studie verwendeten Forscher die in den USA so beliebten akademischen Übungstests. Hier geht es darum, in kurzer Zeit so viele Aufgaben wie möglich

korrekt zu bearbeiten. Das Resultat soll helfen, das eigene Leistungsniveau einzuschätzen, um die Wissenslücken entsprechend zu stopfen. Bei solchen Trockenübungen zu mogeln, macht wenig Sinn, im Gegenteil: Ist das Ergebnis geschönt, lässt man die Lernzügel eher schleifen und rauscht am Ende durch die Prüfung. Wer etwa durch Überschreiten der Bearbeitungszeit täuscht, schneidet sich also ins eigene Fleisch.

Viele Freiwillige taten dennoch genau das. Sie wollten einfach gut dastehen – unbewusst, versteht sich. So erklärten die Schummler das überzogene Zeitbudget etwa damit, sie seien abgelenkt gewesen und wollten die vergeudeteten Sekunden lediglich nachholen. Oder sie meinten, das frisierte Resultat komme ihrem »wahren Potenzial« näher. Dahinter steckt laut den Forschern eine Verwechslung von Ursache und Folge. Intelligente Menschen schneiden in Tests besser ab; manipulierte ich also meinen Testwert, indem ich einfach ein bisschen länger knobte als erlaubt, gehöre ich auch eher zu den Schlaunen. Umgekehrt bremst es den Ehrgeiz der Leute, wenn man ihnen erklärt, ein gutes Abschneiden deute auf ein erhöhtes Risiko hin, an Schizophrenie zu erkranken. Steven Sloman bezeich-

net das als »diagnostische Selbsttäuschung«: Wir manipulieren das Bild, das wir abgeben, um schmeichelhafte Schlüsse nahezulegen, auch uns selbst gegenüber.

Gur, R. C., Sackheim, H. A.: Self-Deception: A Concept in Search of a Phenomenon. In: Journal of Personality and Social Psychology 37, S. 147–169, 1979; Sloman, S. A. et al.: Self-Deception Requires Vagueness. In: Cognition 115, S. 268–281, 2010; Smith, M. K. et al.: Self-Deception Facilitates Interpersonal Persuasion. In: Journal of Economic Psychology 63, S. 93–101, 2017

## 8.

### Das »wahre Ich« tut Ihnen gut

Die meisten Menschen glauben, einen festen Wesenskern, ein wahres Ich zu besitzen. Was sie im Innersten ausmacht, ihre Essenz, gründe dabei vor allem in den moralischen Werten der Person und sei relativ stabil. Sonstige Vorlieben mögen sich verändern, das wahre Ich aber bleibe gleich. Ein Team um Rebecca Schlegel und Joshua Hicks von der Texas A&M University bat Probanden, über ihren Alltag Tagebuch zu führen. Wie sich herausstellte, fühlten sich

die Teilnehmer meist dann von sich entfremdet, wenn sie etwas moralisch Fragwürdiges getan hatten: Waren sie unehrlich oder egoistisch gewesen, zeigten sie sich verunsichert. Den Zusammenhang zwischen Ich und Moral bestätigten auch Experimente. Erinnert man Probanden an früheres Fehlverhalten, leidet darunter ihre Selbstgewissheit.

George Newman und Joshua Knobe von der Yale University legten Probanden unter anderem Fallbeispiele von Lügern oder Rassisten vor. Deren Vergehen schrieben die Probanden in der Regel ungünstigen Umständen wie einer harten Kindheit zu – das wahre Wesen der Betroffenen sei sicherlich anders. Das spricht ebenfalls dafür, dass wir Menschen »im Grunde ihres Herzens« eher für gut halten.

Ein weiteres Fallbeispiel von Newman und Knobe war Mark, ein gläubiger Christ, der sich jedoch zum eigenen Geschlecht hingezogen fühlt. Die Forscher wollten wissen, wie die Versuchsteilnehmer Marks Zwickmühle beurteilten. Für konservative Probanden war Marks »wahres Ich« nicht schwul; er solle den Verlockungen seiner Umwelt widerstehen, empfahlen sie. Liberal Gesinnte fanden, Mark solle seine Ho-

mosexualität ausleben. Wurde Mark dagegen als aufgeschlossener Freigeist geschildert, der gegenüber gleichgeschlechtlichen Paaren allerdings Vorbehalte hegte, identifizierten Konservative diese Abneigung prompt mit Marks innerstem Wesen; Liberale sahen darin einen Ausdruck mangelnder Aufgeklärtheit. Solche Gedankenspiele zeigen: Was wir zum Wesenskern von anderen erklären, wurzelt vor allem darin, welche Werte wir *selbst* hoch schätzen. Das »wahre Ich« ist eine moralische Instanz.

Wohl deshalb können wir Verbesserungen leichter mit unserem Wesen vereinbaren als Defizite. Offenbar setzen wir das sogar aktiv ein, um uns aufzuwerten: Wir neigen dazu, unserem früheren Ich so manche Schattenseite anzudichten, weil wir dann im Hier und Jetzt besser dastehen. Anne Wilson und Michael Ross von der University of Waterloo in Kanada wiesen dies in mehreren Studien nach. Demnach zeichnen Menschen ihr einstiges Selbst gern in düsteren Farben, und je weiter sie es in die Vergangenheit rücken, desto negativer fällt die Bilanz aus. Als Jugendlicher war ich un-  
ausstehlich, heißt es zum Beispiel, als junger Erwachsener verklemmt. Aber heute ist das anders. Zu glauben, man sei seinem

»wahren Ich« im Lauf der Zeit näher gekommen, fühlt sich einfach gut an.

Von einem festen Wesenskern auszugehen, reduziert die Komplexität der Welt. Wir schreiben uns und anderen eine solche Essenz zu, um in einer sich wandelnden Umwelt den Überblick zu behalten. Die Menschen um uns herum spielen viele Rollen, sie handeln mal so und mal so und entwickeln sich ständig weiter. Da beruhigt der Gedanke, dass Thomas und Sabine auch morgen noch die beiden Freunde sind, die wir kennen, und dass sie in ihrem Wesenskern gut sind. Egal, ob das nun stimmt oder nicht.

Ist ein Leben ohne den Glauben an ein wahres Ich denkbar? Dieser Frage gingen Forscher im interkulturellen Vergleich nach. In den meisten Teilen der Welt ist das essenzialistische Denken weit verbreitet. Eine Ausnahme bildet der tibetanische Buddhismus, der die Nichtexistenz eines stabilen Selbst predigt. Angehende buddhistische Mönche werden darin unterwiesen, den illusionären Charakter des Ichs zu durchschauen – es sei ständig im Fluss und vollkommen wandelbar. Nina Strohminger und ihre Kollegen wollten wissen, wie diese Sichtweise das Wohlbefinden der



Betreffenden beeinflusst. Sie legten rund 200 Tibetern sowie 60 angehenden buddhistischen Mönchen eine Reihe von Fragebogen und Szenarios vor. Die Resultate verglichen sie mit denen von christlichen und nichtreligiösen US-Bürgern sowie von Hindus. (Diese glauben ähnlich wie Christen, dass ein Seelenkern, »atman«, dem Menschen seine Identität verleiht.)

Dem Klischee nach gelten Buddhisten als tiefenentspannte, buchstäblich »selbst-lose« Leute. Die Befragung der Mönche ergab jedoch: Je weniger sie an ein stabiles inneres Wesen des Menschen glaubten, desto eher fürchteten sie sich vor dem Tod. Außerdem waren sie deutlich egoistischer in einem Szenario, bei dem man durch Verzicht auf ein Medikament das Leben eines anderen verlängern konnte. Drei von vier Mönchen entschieden sich dagegen, weit mehr als unter den Amerikanern und Hindus. Selbstsüchtige, furchtsame Buddhisten? Das wahre Ich, diese »Hoffnung spendende Fiktion«, wie es die Forscher nennen, lässt sich wohl doch nicht so leicht abschütteln.

Christy, A. G. et al.: Straying from the Righteous Path and from Ourselves: The Interplay between Perceptions of Morality and Self-Knowledge. In: Personality and Social Psychology Bulletin 42, S. 1538–1550, 2016; Newman, G. E. et

al.: Beliefs about the True Self Explain Asymmetries Based on Moral Judgments. In: Cognitive Science 39, S. 96–125, 2015; Nichols, S. et al.: Death and the Self. In: Cognitive Science 10.1111/cogs.12590, 2018; Wilson, A. E., Ross, M.: From Chump to Champ: People's Appraisals of their Earlier and Present Selves. In: Journal of Personality and Social Psychology 80, S. 572–584, 2001

## 9.

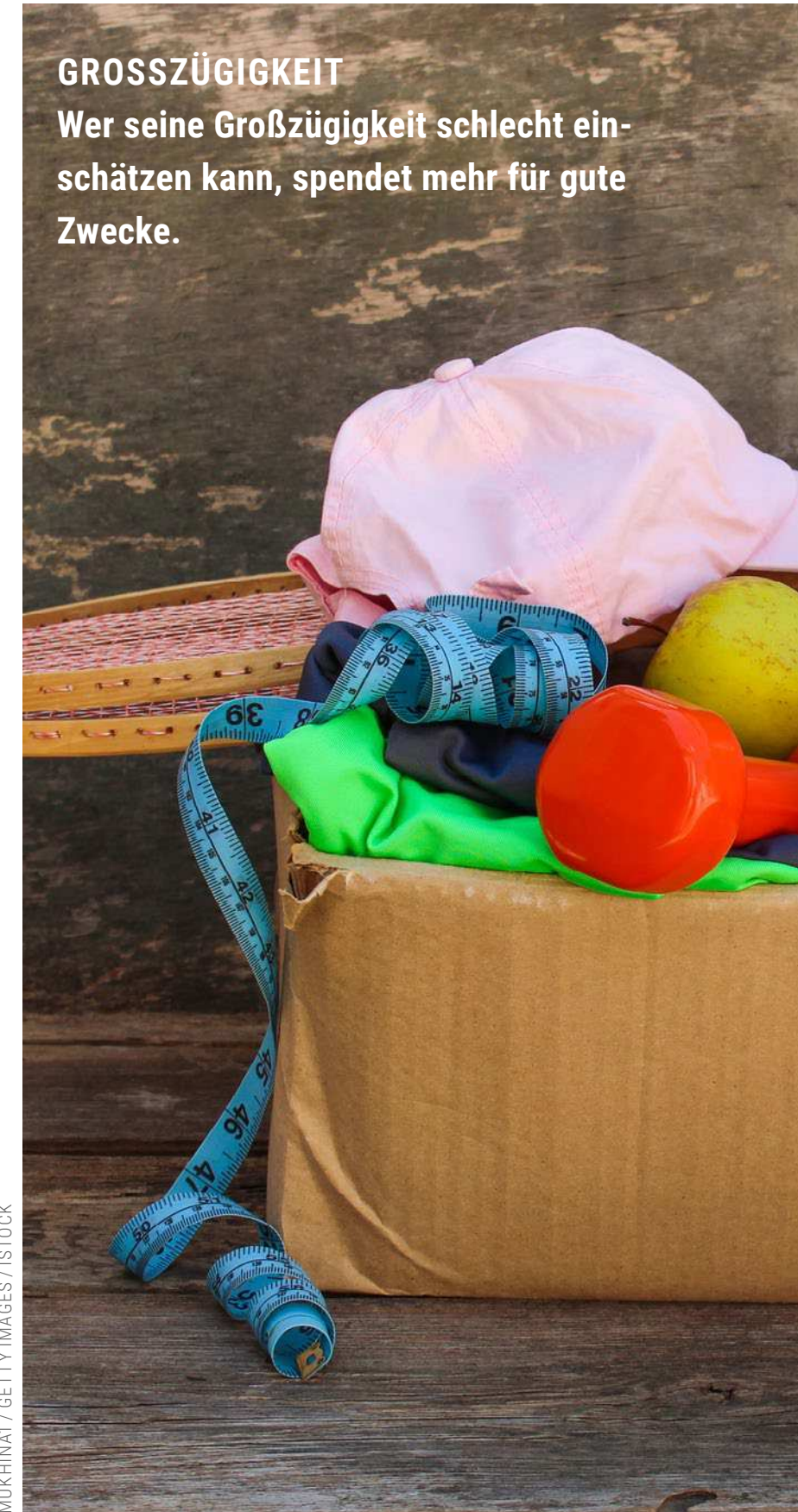
### Unsichere Menschen handeln moralischer

Ein fest gefügtes Selbstbild hat nicht nur Vorteile. Wer sich unsicher ist, ob er eine positive Eigenschaft besitzt, neigt zum Beispiel eher dazu, ihr gemäß zu handeln. Ganz so, als wolle er beweisen, dass es tatsächlich so ist! Wer nicht recht weiß, ob er großzügig ist, spendet bereitwilliger für einen guten Zweck. In Experimenten lässt sich das provozieren, wenn Probanden negatives Feedback bekommen: »Laut unseren Tests sind Sie weniger hilfsbereit als der Durchschnitt.« Das lässt man ungern auf sich sitzen – und füttert die Spendenbox.

#### GROSSZÜGIGKEIT

Wer seine Großzügigkeit schlecht einschätzen kann, spendet mehr für gute Zwecke.

MUKHINAT / GETTY IMAGES / ISTOCK





Der Psychologe Drazen Prelec vom MIT in Cambridge (USA) erklärt solche Befunde mit seiner Theorie des Selbstsignalisierens. Was eine Handlung über mich verrät, ist oft wichtiger als ihr eigentlicher Zweck. So mancher bleibt nur deshalb bei einer Diät, weil er nicht willensschwach erscheinen will. Umgekehrt heißt das: Wer gar nicht daran zweifelt, dass er großzügig, klug oder gesellig ist, gibt sich weniger Mühe, es unter Beweis zu stellen. Zu viel Selbstgewissheit macht träge und vergrößert die Kluft zwischen dem echten und dem gefühlten Ich. Ergo: Wer meint, er kenne sich genau, kennt sich also gerade daher schlecht.

Mijovic-Prelec, D., Prelec, D.: Self-Deception as Self-Signaling: A Model and Experimental Evidence. In: Philosophical Transactions of the Royal Society B (Biological Sciences) 365, S. 227–240, 2010

# 10.

Halten Sie sich für flexibel –  
und Sie kommen weiter

Unsere eigenen Theorien darüber, was uns  
als Person ausmacht, beeinflussen, wie wir

handeln. Insofern wird das Selbstbild leicht zur selbsterfüllenden Prophezeiung. Carol Dweck von der Stanford University in Kalifornien hat solche Effekte intensiv erforscht. Ihr Fazit: Betrachten wir eine Eigenschaft als wandelbar, arbeiten wir mehr daran. Halten wir den IQ oder die Willenskraft des Menschen dagegen für weitgehend fix und angeboren, bemühen wir uns weniger, diese zu verbessern. Mehr noch: Da wir nicht in schlechtem Licht dastehen wollen, fürchten wir Niederlagen dann stärker.

Laut Dweck ist das häufig hinderlich. Denn wer nur deshalb bestrebt ist, gut abzuschneiden, weil er sonst als Loser erscheinen könnte, der leidet unter weit größerer Versagensangst – und diese provoziert oft selbst schon das Versagen.

In Studien an Schülern und Studierenden, Männern und Frauen, Eltern und Lehrern erkannte die Psychologin ein Grundprinzip: Menschen mit starrem Selbstkonzept vertragen Misserfolge schlecht. Wer ein bestimmtes Talent dagegen für ausbaufähig hält, nimmt Rückschläge eher zum Anlass, es beim nächsten Mal besser machen zu wollen. Dweck empfiehlt daher, sich eine »auf persönliches Wachstum ge-

richtete« Haltung zuzulegen. Man solle im Zweifel eher davon ausgehen, dass man stets noch etwas hinzulernen, sich verbessern und verändern kann.

Dabei halten meist auch Menschen mit starrem Selbstbild keineswegs ihre gesamte Persönlichkeit für unwandelbar. Laut dem Psychologen Andreas Steimer von der Universität Heidelberg beschreiben wir unsere eigenen Stärken zwar grundsätzlich als stabil, glauben jedoch, unsere Schwächen würden sich über kurz oder lang auswachsen. Wenn wir versuchen uns vorzustellen, wie unsere Persönlichkeit in einigen Jahren aussieht, neigen wir folglich zu Ansichten wie: »Meine Besonnenheit wird mich auch dann noch auszeichnen, die Selbstzweifel dürften aber weniger geworden sein.«

Überhaupt empfinden wir unseren Charakter in der Regel als statischer, als er ist. Das liegt vermutlich daran, dass feste Erklärungen Sicherheit und Orientierung bieten. Wir *wollen* bestimmte Eigenarten und Vorlieben an uns erkennen, um daran unser Handeln auszurichten. Das Bild, das wir uns von uns selbst machen, dient nicht zuletzt als Ruhepol in einer sich wandelnden Welt.

Spektrum  
der Wissenschaft

# KOMPAKT

Dweck, C.: Selbstbild. Wie unser Denken Erfolge und Niederlagen bewirkt. Piper, München 2017; Steimer, A., Mata, A.: Motivated Implicit Theories of Personality: My Weaknesses Will Go away, but my Strengths Are here to Stay. In: Personality and Social Psychology Bulletin 42, S. 415–429, 2016

Und die Moral von der Geschichte? Laut Forschern ist Selbsterkenntnis noch schwieriger zu erreichen, als wir gemeinhin glauben. Die Psychologie stellt die Idee, wir könnten uns objektiv und endgültig erkennen, grundlegend in Frage. Sie führt uns vor Augen, dass das Ich kein »Ding« ist, sondern ein Prozess, ein ständiges Sichanpassen an wechselnde Gegebenheiten. Und dazu gehört, dass wir uns selbst oft für ein gutes Stück kompetenter, moralischer und stabiler halten, als wir sind. ↩

Weitere Quellen im Internet: [www.spektrum.de/artikel/1539961](http://www.spektrum.de/artikel/1539961)  
(Gehirn&Geist, 4/2018)

## STRESS & RESILIENZ

Wie wir dem täglichen Druck begegnen

Stressreaktion | Hirn unter Druck

Seelische Widerstandskraft | Was die Psyche wachsen lässt

Entspannung | Kau dich fit?

HIER DOWNLOADEN

FÜR NUR  
€ 4,99





Im Abo nur  
**0,92 €**  
pro Ausgabe

Jetzt bestellen!  
**Das wöchentliche  
Wissenschaftsmagazin**

als Kombipaket im Abo:  
Als App und PDF

HIER ABONNIEREN!

Jeden Donnerstag neu! Mit News, Hintergründen, Kommentaren und Bildern aus der Forschung sowie exklusiven Artikeln aus »nature« in deutscher Übersetzung. Im Abonnement nur 0,92 € pro Ausgabe (monatlich kündbar), für Schüler, Studenten und Abonnenten unserer Magazine sogar nur 0,69 €.