

### SELBSTERKENNTNIS

Wie gut kennen Sie sich? Wahrscheinlich schlechter, als Sie meinen, sagen Forscher.

# 10 Dinge, die Sie über sich wissen sollten

VON STEVE AYAN



#### UNSER AUTOR

*Steve Ayan* ist Psychologe und Redakteur bei »Gehirn&Geist«.

# 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 vorübergehen 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 mühevlos, 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 benennen. 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: *introspectio* 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 Psy-

chologie 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 Betreffenden 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 Unehrllichkeit oder Egozentrik. Was niemand gern ist, das weisen wir entsprechend 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

**Unsicher – ich?!**  
Wie wir auf andere  
wirken, erkennen wir  
selbst oft nur schlecht.

GETTY IMAGES / LAURA ALLEGRI



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 dreinblinke 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 Freunden 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 tiefsinngespräche 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 Ein-Klang 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 Evidence of Low Convergence between Implicit and Explicit Measures of the Needs for Achievement, Affiliation, and Power*. In: *Frontiers in Psychology* 5, 826, 2014

## 5

### Meist halten Sie sich für besser, als Sie sind

Kennen Sie den Dunning-Kruger-Effekt? Er besagt: Je inkompakter 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 Teilnehmer 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.

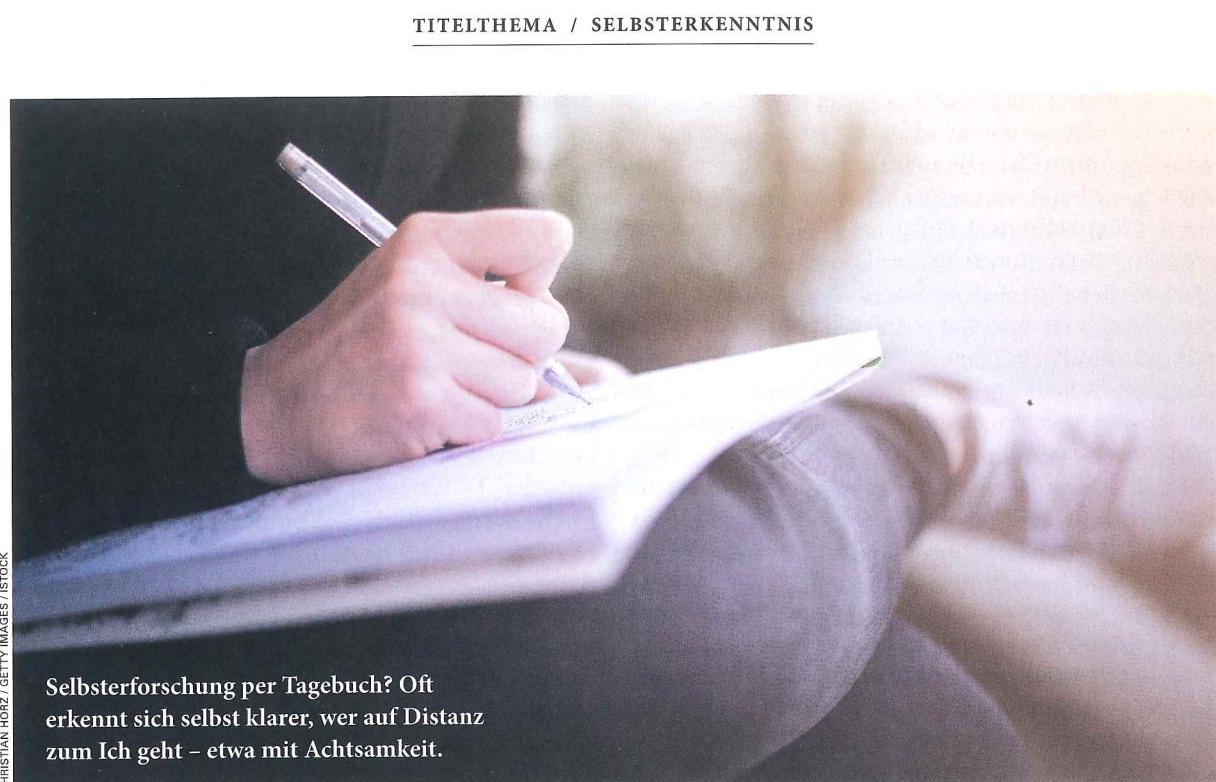
Dunning, D.: *Self-Insight: Roadblocks and Detours on the Way to Knowing Thyself*. Psychology Press, New York 2005; Taylor, S. E., Brown, J. D.: *Positive Illusions and Well-Being Revisited: Separating Fact from Fiction*. In: *Psychological Bulletin* 116, S. 21–27, 1994

## 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



CHRISTIAN HORNZ / GETTY IMAGES / ISTOCK

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

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 Betreffenden wollten genau das hören, was sie selbst dachten: »Du kannst nichts.«

Auf der Basis solcher Befunde entwickelte Swann seine Theorie der Selbstbestätigung. Demnach wollen wir, dass uns andere ebenso sehen wie wir uns selbst. Das gehe mitunter so weit, dass die Betreffenden 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 Selbstdäuschung 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 beirren. Zweitens lassen sich übertriebene Selbsturteile auch im Labor erzeugen, mit der Folge, dass die Betreffenden 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 Selbstdäuschungen 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 soll-

ten 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 Selbstdäuschung 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 Selbstdäuschung 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, darunter auch ihre eigene, und bittet sie anzugeben, ob sie sich selbst hören. 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 Betreffenden, 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 Gegen teil: 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 Schummelner das überzogene Zeitbudget etwa damit, sie seien abgelenkt gewesen und wollten die vergeudeten 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; manipuliere ich also meinen Testwert, indem ich einfach ein bisschen

länger knoble als erlaubt, gehöre ich auch eher zu den Schlauen. 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 bezeichnet das als »diagnostische Selbstdäuschung«: 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 Selbstdäuschung.

George Newman und Joshua Knobe von der Yale University legten Probanden unter anderem Fallbeispiele von Lügnern oder Rassisten vor. Deren Vergehen schrieben die Probanden in der Regel ungünstigen Umständen wie einer harten Kindheit zu – das wahre Wesen der Betreffenden 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 Homosexualität 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 unausstehlich, 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.

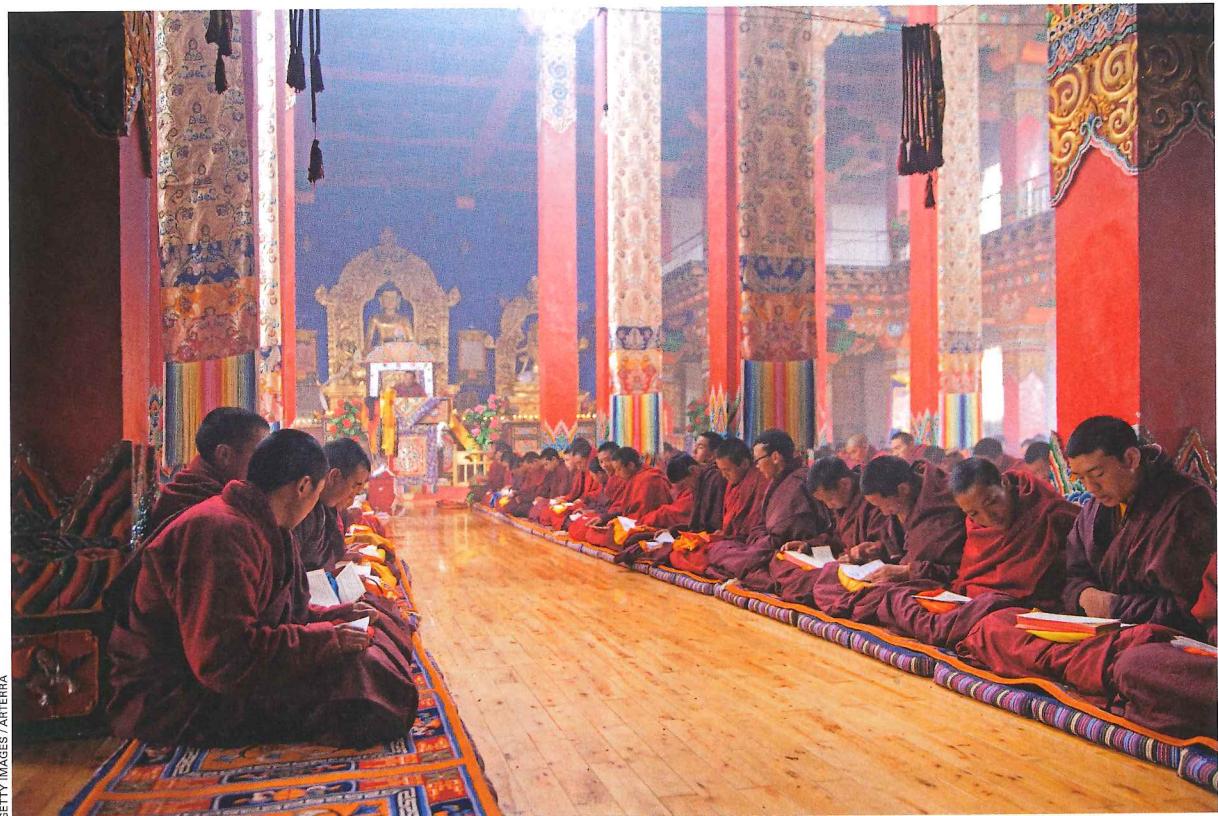
Von einem festen Wesenkern auszugehen, reduziert die Komplexität der Welt. Wir schreiben uns und anderen eine solche Essenz zu, um in einer sich wandelnden Umwelt den Überblick zu behalten. Die Menschen um uns herum spielen viele Rollen, sie handeln mal so und mal so und entwickeln sich ständig weiter. 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 Befragten 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 tiefentspannte, 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

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



GETTY IMAGES / ARTERRA

## 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 fürt die Spendenbox.

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-Signalling: A Model and Experimental Evidence. In: Philosophical Transactions of the Royal Society B (Biological Sciences) 365, S. 227–240, 2010*



GETTY IMAGES / WESTEND61

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

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*

## 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 gerichtete« 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.

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 Sich-anpassen 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)

## LIEFERBARE »GEHIRN&GEIST«-AUSGABEN



**Gehirn&Geist 03/2018:**  
 Placebo: Die Heilkraft der Erwartung • Antikörper gegen Migräne • Psychologie: Der Reiz des Niedlichen • Frühchen: Die Känguru-Methode • Der Fall Franz Anton Mesmer • € 7,90



**Gehirn&Geist 02/2018:**  
 Die Legende vom weiblichen Gehirn • Psychische Störung? Völlig normal! • Das fehleranfällige prospektive Gedächtnis • Eltern hinter Gittern • Größte Experimente: Armer kleiner Albert • € 7,90



**Gehirn&Geist 01/2018:**  
 Die größten Experimente der Psychologie • Kopf-Transplantation • Wie Hirnscans zu Stande kommen und was sie aussagen • Deuten Selbstverletzungen auf Suizidabsicht? • € 7,90



**Gehirn&Geist 12/2017:**  
 Oliver Sacks: Das kreative Selbst • Islands Erfolgsrezept gegen Drogensucht • Burnout: Eltern am Ende ihrer Kräfte • Ehrfurcht: Wunder des Alltags • Tei 1: Serie Gedächtnisforschung • € 7,90

ALLE LIEFERBAREN AUSGABEN VON  
 »GEHIRN&GEIST« FINDEN SIE IM INTERNET:  
[www.gehirn-und-geist.de/archiv](http://www.gehirn-und-geist.de/archiv)