



ps
psychologie

Elliot Aronson
Timothy D. Wilson
Robin M. Akert

Sozialpsychologie

6., aktualisierte Auflage



Soziale Kognition: Wie wir die soziale Welt beurteilen

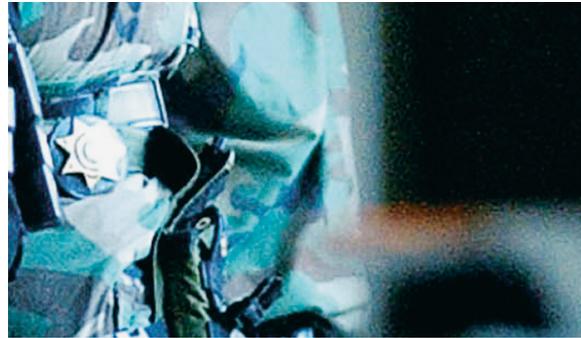
3

3.1 Im Autopilot: Denken ohne Mühe	57
3.1.1 Der Mensch als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken in Schemata	58
3.1.2 Mentale Strategien und Abkürzungen	71
3.1.3 Die Macht des unbewussten Denkens	75
3.2 Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken	79
3.2.1 Mentales Revidieren der Vergangenheit: Kontrafaktisches Denken	80
3.2.2 Gedankenunterdrückung und ironische Prozesse	81
3.2.3 Verbesserung der menschlichen Denkprozesse	81
3.3 Noch einmal der Fall Amadou Diallo	84
Zusammenfassung	86
Glossarbegriffe	87

ÜBERBLICK



Spät am Abend des 3. Februar 1999 stand Amadou Diallo, ein Immigrant aus Westafrika, auf der Treppe zu seinem Wohnblock in den südlichen Bronx, um etwas frische Abendluft zu schnappen. Das sollte ihm bald zum Verhängnis werden: In einem zivilen Ford Taurus bogen vier Geheimpolizisten auf ihrer Streife in Diallos Straße ein. Einer der Beamten wurde auf Diallo aufmerksam und brachte ihn mit Phantombildern eines Mannes in Verbindung, der etwa ein Jahr zuvor in dieser Gegend mehrere Frauen vergewaltigt hatte. Die Beamten verließen ihren Wagen und forderten Diallo auf, stehen zu bleiben, als er gerade die Eingangshalle seines Wohnblocks betrat. Diallo war nicht vorbestraft. Er arbeitete viele Stunden am Tag als Straßenverkäufer und besuchte in der verbleibenden Zeit eine Abendschule, um später aufs College gehen zu können. Als die Polizei auf Diallo zukam, griff er nach seiner Brieftasche, wahrscheinlich um seine Papiere herauszuholen. Alarmiert durch den Anblick eines Schwarzen, der in seine Jackentasche griff, gab es für die vier Beamten kein Zögern. Sie feuerten insgesamt 41 Schüsse auf Diallo ab; er war sofort tot.



Leider sind Vorfälle wie dieser keine Seltenheit. Am Abend des 6. April 2001 verfolgte ein Polizeibeamter in Cincinnati Timothy Thomas bis in eine Nebenstraße und forderte ihn auf, die Hände hochzuheben. Noch bevor Thomas die Gelegenheit hatte, entsprechend zu reagieren, schoss der Beamte und tötete ihn. Thomas war unbewaffnet.

Polizisten müssen oft sehr schnell Entscheidungen treffen und haben dabei kaum die Zeit, innezuhalten und genau zu überlegen, ob jemand eine Bedrohung darstellt. In den Fällen von Diallo und Thomas aber stand bald die Frage im Raum, ob die Entscheidung der Beamten, so schnell das Feuer zu eröffnen, nicht von der Hautfarbe der Opfer beeinflusst war. Thomas war der fünfzehnte Schwarze, den die Polizei von Cincinnati in den letzten sechs Jahren getötet hatte; im selben Zeitraum wurde kein einziger Weißer von der Polizei getötet (Singer, 2002). Hätten die Beamten sich anders verhalten, wenn Diallo oder Thomas Weiße gewesen wären? Oder allgemeiner gefragt: Wie schätzen Menschen ihr soziales Umfeld ein und wie entscheiden sie darüber, was sie in lebensgefährlichen Situationen wie diesen oder in Alltagssituationen, mit denen sie ständig konfrontiert werden, tun? Die Art und Weise, wie Menschen die soziale Welt wahrnehmen und beurteilen, ist das Thema dieses Kapitels.



Wie in Kapitel 1 dargelegt, ist ein Kernbereich der Sozialpsychologie die Untersuchung der **sozialen Kognition**, das heißt der Art und Weise, in welcher der Mensch über sich selbst und seine soziale Welt nachdenkt, in der er also soziale Informationen selektiert, interpretiert, abspeichert und einsetzt. Man kann davon ausgehen, dass der Mensch in der Regel versucht, sein Umfeld korrekt einzuschätzen, und ihm das meistens auch gelingt. Es liegt aber in der Natur des sozialen Denkens, dass die Einschätzung manchmal falsch ist – wie etwa die Annahme der Polizeibeamten, dass Amadou Diallo zu seiner Waffe griff.

Um zu begreifen, wie der Mensch seine soziale Welt einschätzt und wie zutreffend seine Eindrücke sind, müssen wir zwischen zwei unterschiedlichen Formen sozialer Kognition unterscheiden. Im ersten Fall laufen die Überlegungen schnell und automatisch ab. Die Polizisten hielten nicht inne, um nachzudenken, was sich in Diallos Jackentasche befinden könnte; als sie ihn nach etwas greifen sahen, eröffneten sie das Feuer. Sie handelten, »ohne nachzudenken« – sie stellten also nicht bewusst in Frage, was sie da sahen, und überlegten nicht, ob ihre Annahmen korrekt waren (Ouellette & Wood, 1998; Richeson & Ambady, 2003; Shah, 2003; Smith & De Coster, 1999).

Manchmal nehmen wir uns eine Auszeit, um über uns selbst und unsere Umwelt nachzudenken und uns fundiert für die richtige Handlungsweise zu entscheiden. Bestimmt haben Sie schon stundenlang über wichtige Lebensentscheidungen nachgegrübelt: wo studieren, welches Hauptfach wählen, mit Ihrem Freund oder Ihrer Freundin Schluss machen oder nicht. Das ist die zweite Form der sozialen Kognition – *kontrolliertes Denken*, das mehr Aufwand und Abwägung erfordert. Häufig greifen die automatische und die kontrollierte Form der sozialen Kognition bestens ineinander. Vergleichen wir es mit dem Autopiloten, der moderne Flugzeuge steuert, Hunderte von komplexen Systemen überwacht und sich Veränderungen in den atmosphärischen Bedingungen unverzüglich anpasst. Meistens funktioniert der Autopilot ganz richtig, und doch ist es gelegentlich wichtig, dass der menschliche Pilot eingreift und das Flugzeug von Hand steuert. Auch der Mensch verfügt über einen »Autopiloten«, der seine Umwelt überwacht, Schlussfolgerungen daraus zieht und sein Verhalten steuert. Wir können uns aber auch über dieses

Soziale Kognition Als soziale Kognition bezeichnet man die Art und Weise, in welcher der Mensch über sich selbst und seine soziale Welt nachdenkt; genauer gesagt die Art und Weise, in der er soziale Informationen auswählt, interpretiert, abspeichert und abrufen, um Urteile zu fällen und Entscheidungen zu treffen.

automatische Denken »hinwegsetzen« und eine Situation in aller Ruhe sorgfältig analysieren. Beginnen wir mit der Darlegung des automatischen Denkens.

»Die Welt um uns erschafft der Verstand; und mögen wir auch nebeneinander auf derselben Wiese stehen, so werden doch meine Augen nie das sehen, was Ihre erblicken.«

George Gissing,
The Private Papers of Henry Ryecroft



Rodins berühmte Skulptur *Der Denker* stellt das kontrollierte Denken dar, bei dem man sich hinsetzt und etwas in aller Ruhe und Ausführlichkeit überdenkt. Doch ohne es zu wissen unterliegen wir auch dem automatischen Denken, das unbewusst, nicht zielgerichtet, unwillkürlich und mühelos abläuft.

Im Autopilot: Denken ohne Mühe

3.1

Oft erfassen wir eine neue Situation sehr schnell: Wir sehen, wer anwesend ist, was gerade passiert und was wahrscheinlich als Nächstes passieren wird. Häufig stimmen diese schnellen Schlussfolgerungen. Als Sie zum Beispiel zu Semesterbeginn Ihren ersten Kurs besuchten, stellten Sie wahrscheinlich sehr schnell Ver-

mutungen darüber auf, wer die Anwesenden waren (die Person am Pult war der Professor) und wie Sie sich zu verhalten hatten. Sie dürften kaum den Kurs mit einer Party von Studierenden verwechselt haben. Und wahrscheinlich kamen Sie zu diesen Schlussfolgerungen, ohne überhaupt zu merken, dass Sie darüber nachdachten.

Stellen Sie sich eine andere Herangehensweise vor: Jedes Mal, wenn Sie sich in einer neuen Situation befinden, halten Sie wie Rodins Skulptur *Der Denker* inne und denken in aller Ruhe und Ausführlichkeit darüber nach. Wenn Sie einem Unbekannten vorgestellt werden, müssen Sie sich eine Viertelstunde Auszeit erbitten, in der Sie analysieren, was Sie über den anderen wissen und wie sympathisch er Ihnen ist. Wenn Sie eine Ihnen nicht bekannte Straße entlangfahren, müssen Sie am Straßenrand Halt machen und ihre Biegungen und Kurven analysieren, bevor Sie wissen, was zu tun ist. Das klingt anstrengend, oder? In Wirklichkeit bilden wir uns schnell und mühelos eine Meinung über Fremde und fahren ohne lange bewusste Analysen unserer Handlungsweise neue Straßen entlang. Dafür nehmen wir eine automatische Analyse unserer Umgebung vor, die auf unseren bisherigen Erfahrungen und unserem Wissen über die Welt beruht. **Automatisches Denken** ist ein Denken, das unbewusst, nicht zielgerichtet, unwillkürlich und mühelos abläuft. Obwohl diese Kriterien auf verschiedene Formen des automatischen Denkens in unterschiedlichem Ausmaß zutreffen (Bargh & Ferguson, 2000; Wegner & Bargh, 1998), können wir für unsere Zwecke den Automatismus als ein Denken definieren, das alle oder die meisten dieser Kriterien erfüllt.

3.1.1 Der Mensch als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken in Schemata

Das automatische Denken hilft uns beim Erfassen neuer Situationen, indem es sie mit unseren bisherigen Erfahrungen in Bezug setzt. Wenn wir einem Unbekannten begegnen, fangen wir nicht bei null an, um herauszufinden, wie er oder sie ist; wir kategorisieren die Person als »Maschinenbaustudent« oder »wie meine Cousine Helen«. Dasselbe gilt für Orte, Gegenstände und Situationen. Wenn wir ein Fast-Food-Restaurant

betreten, in dem wir noch nie waren, wissen wir ohne darüber nachzudenken, dass wir nicht an einem Tisch zu warten brauchen, bis ein Kellner mit der Karte kommt. Wir wissen, dass wir an den Tresen gehen und dort bestellen müssen, weil unser mentales »Skript« uns automatisch sagt, dass man das in Fast-Food-Restaurants so macht, und wir gehen davon aus, dass es in diesem hier genauso ist.

Genauer gesagt benutzt der Mensch **Schemata**, also mentale Strukturen, die unser Wissen über die soziale Welt ordnen. Diese mentalen Strukturen beeinflussen die Informationen, die wir wahrnehmen, über die wir nachdenken, und die wir abspeichern (Bartlett, 1932; Janicik & Larrick, 2005; Markus, 1977). Die Bezeichnung *Schema* ist sehr allgemein; sie umfasst einen breiten Wissensbereich – über andere Menschen, uns selbst, soziale Rollen (zum Beispiel, was typisch für einen Bibliothekar oder einen Ingenieur ist) und spezifische Ereignisse (etwa wie für gewöhnlich ein Restaurantbesuch abläuft). Für jeden Einzelfall enthalten unsere Schemata unser grundlegendes Wissen und die Bewertungen, mit denen wir ordnen, was wir über die soziale Welt wissen, und neue Situationen interpretieren. Unser Schema über die Studentenverbindung Animal House in *Ich glaub, mich tritt ein Pferd* dürfte zum Beispiel besagen, dass sie aus lauten, unausstehlichen Partygängern mit einem Hang zum Schwallerbrechen besteht.

»Theorie hilft uns, unser fehlendes Faktenwissen zu ertragen.«

George Santayana, *The Sense of Beauty*

Stereotypen über Hautfarbe und Waffen

Wenn sich Schemata auf die Mitglieder einer sozialen Gruppe wie einer Studentenverbindung, eines Geschlechts oder einer Rasse beziehen, bezeichnet man sie gemeinhin als *Stereotypen*. In Kapitel 13 werden wir uns damit ausführlich befassen. Für den Moment wollen wir festhalten, dass Stereotypen schnell und automatisch angewandt werden können, wenn wir anderen Menschen begegnen. Neuere Studien haben zum Beispiel untersucht, ob die Stereotypen über Schwarze die Wahrnehmung dessen beeinflussen, ob jemand eine Waffe trägt; das könnte bei der Tragödie um Diallo der Fall gewesen sein. In einer Studie sahen nicht schwarze

Automatisches Denken Als automatisches Denken bezeichnet man unbewusstes, nicht zielgerichtetes, unwillkürliches und müheloses Denken.

Schemata Schemata sind mentale Strukturen, mit denen der Mensch sein Wissen über die soziale Welt in Themenbereiche und Kategorien einordnet; sie beeinflussen die Informationen, die er wahrnimmt, über die er nachdenkt und die er abspeichert.



In einer Studie von Correll et al. (2002) spielten die Probanden ein Videospiel, bei dem sie, wie hier abgebildet, Fotos von Männern sahen, die eine Pistole trugen oder einen harmlosen Gegenstand wie ein Handy. Die Männer waren zur Hälfte Schwarze, zur Hälfte Weiße. Die Probanden sollten auf den Knopf »schießen« drücken, wenn der Mann bewaffnet war, und auf den Knopf »nicht schießen«, wenn nicht. Wie ein echter Polizist hatten sie nur sehr wenig Zeit zum Nachdenken (etwas über eine halbe Sekunde). Der häufigste Fehler bestand darin, dass die Teilnehmer einen Schwarzen »erschossen«, der keine Waffe trug, wie etwa der Mann auf diesem Bild.

Studierende in schneller Folge Bilderpaare auf einem Computerbildschirm (Payne, 2001; Payne, Shimizu & Jacoby, 2005). Das erste Bild zeigte jeweils ein Gesicht, das zweite entweder ein Werkzeug oder eine Waffe. Die Teilnehmer sollten nur auf das zweite Bild achten und so schnell und treffend wie möglich auf eine Taste drücken, wenn sie ein Werkzeug sahen, und auf eine andere Taste, wenn sie eine Waffe sahen. Sie hatten nur eine halbe Sekunde Zeit, um das Bild zu erkennen und eine Taste zu drücken.

Der Versuch war so eingerichtet, dass eine Hälfte der Gesichter auf dem ersten Bild Weiße und die andere Hälfte Schwarze zeigte. Die Frage lautete, ob die Hautfarbe des Gesichts die Wahrnehmung der Probanden dahingehend beeinflussen würde, dass sie auf dem zweiten Bild eher eine Waffe oder eher ein Werkzeug sahen. Und tatsächlich war das der Fall; die Probanden neigten signifikant stärker dazu, ein Werkzeug fälschlich als Waffe wahrzunehmen, wenn ihm ein schwarzes statt ein weißes Gesicht vorausging – genau wie der Polizist in der Bronx fälschlicherweise annahm, Amadou Diallo greife nach einer Waffe, obwohl er einfach nur nach seiner Brieftasche griff.

In einer anderen Studie wurde eine Aufgabe gestellt, die dem Dilemma der Polizeibeamten noch näher kommt (Correll, Park, Judd & Wittenbrink, 2002). Nicht schwarze Probanden spielten ein Videospiel, in dem sie Fotos von jungen Männern in realistischen Umgebungen sahen, etwa in einem Park, auf Bahnhöfen oder auf einem Fußweg in einer Stadt. Die Männer waren zur Hälfte

Schwarze, zur anderen Hälfte Weiße. Und jeweils die Hälfte der Männer in beiden Gruppen hielt eine Pistole in der Hand, die andere Hälfte einen harmlosen Gegenstand wie ein Handy, eine Brieftasche oder einen Fotoapparat. Die Probanden erhielten die Anweisung, auf den Knopf »schießen« zu drücken, wenn der Mann auf dem Bild eine Waffe hielt, und auf den Knopf »nicht schießen«, wenn er keine Waffe hatte. Wie echte Polizisten hatten sie sehr wenig Zeit zum Nachdenken (etwas über eine halbe Sekunde). In jeder Spielrunde machten die Teilnehmer Punktgewinne oder -verluste, die sich an den Risiken und Gewinnen von realen Beamten orientierten. Die Teilnehmer erhielten fünf Punkte, wenn sie jemanden nicht erschossen, der keine Waffe trug, und zehn Punkte, wenn sie jemanden erschossen, der eine Waffe hielt. Sie verloren 20 Punkte, wenn sie einen Unbewaffneten erschossen, und 40 Punkte, wenn sie einen Bewaffneten nicht erschossen (im richtigen Leben eines Polizisten also die lebensgefährlichste Situation).

Und wie lautete das Ergebnis? Die Teilnehmer neigten besonders dazu, auf den Auslöser zu drücken, wenn die Personen auf den Bildern Schwarze waren, unabhängig davon, ob diese Männer nun eine Waffe in der Hand hielten oder nicht. Diese »Schießtendenz« bewirkte, dass es relativ selten zu Fehlentscheidungen kam, wenn ein Schwarzer tatsächlich eine Waffe trug, dass aber zugleich beim Erschießen von Unbewaffneten dann am meisten Fehler auftraten, wenn ein Schwarzer keine Waffe trug (► Abbildung 3.1). Waren

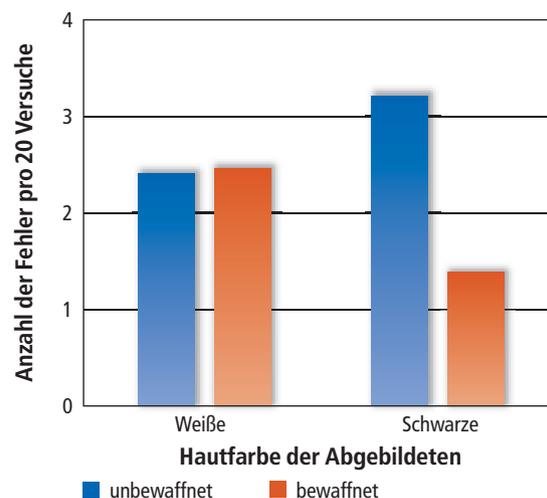


Abbildung 3.1: Fehler beim »Erschießen« im Videospiel. Die Testpersonen spielten ein Videospiel, bei dem sie auf einen Mann »schießen« sollten, wenn er eine Waffe trug, und nicht schießen, wenn er unbewaffnet war. Die Teilnehmer ließen sich von der Hautfarbe der Männer auf den Bildern beeinflussen. Wie auf der Abbildung zu sehen ist, neigten sie zu Fehlern, wenn sie unbewaffnete Schwarze erschossen. (Nach Correll, Park, Judd & Wittenbrink, 2002)

Weißer abgebildet, so täuschten sich die Teilnehmer etwa gleich häufig, egal ob die Männer bewaffnet waren oder nicht.

Sowohl in der Studie von Payne (2001) als auch in der von Correll et al. (2002) mussten die Testpersonen so schnell reagieren, dass sie aus Zeitgründen ihre Antworten kaum kontrollieren oder überdenken konnten. Ihre Fehler waren das Ergebnis von automatischen Denkprozessen, die vielleicht in den allgegenwärtigen Stereotypen der amerikanischen Kultur über Schwarze und Gewalt gründen. Correll und seine Mitarbeiter wiesen nach, dass die Teilnehmer mit der ausgeprägtesten Schießtendenz genau diejenigen waren, die am meisten von der Existenz eines kulturellen Stereotyps überzeugt waren, das Schwarze mit Gewalt in Verbindung bringt – und das selbst, wenn sie diesem Stereotyp persönlich nicht anhängen. Die Autoren sind der Auffassung, dass die Kenntnis von einem kulturellen Stereotyp den Einzelnen nachteilig beeinflussen kann, selbst wenn bei ihm kein Vorurteil besteht.

Erinnern wir uns, dass Stereotype – wie die Annahmen und Überzeugungen bezüglich Amadou Diallo und seiner Hautfarbe – eine spezifische Ausprägung eines allgemeineren Phänomens sind, nämlich der Einteilung der Welt in Schemata (Kunda, 1999). Neben Schemata etwa über Kategorien von Menschen haben wir Schemata über bestimmte Einzelpersonen (zum Beispiel wie Tante Jane ist), über soziale Rollen (etwa wie sich Mütter verhalten) und über das Verhalten in bestimmten Situationen (etwa auf einer Party oder in einem Restaurant). Wir kommen nun allgemeiner zu den Eigenschaften von Schemata.

Die Funktion von Schemata: Warum gibt es sie?

Wir haben uns bisher auf die negativen Auswirkungen von Schemata konzentriert, also auf Fälle, in denen wir die »Leerstellen« falsch ausfüllen (und etwa annehmen, dass ein Schwarzer eine Waffe trägt, obwohl er es nicht tut). Schemata sind ausgesprochen nützlich, um unsere Umwelt zu ordnen, ihr einen Sinn zu geben und um unsere Wissenslücken zu schließen. Überlegen wir kurz, wie es wäre, wenn wir überhaupt keine Schemata hätten. Was wäre, wenn alles, was einem begegnet, unerklärlich, verwirrend und anders ist als alles, was man je erlebt hat? Genau so ergeht es leider Patienten, die an einer neurologischen Erkrankung namens Korsakow-Syndrom leiden. Diese Patienten verlieren die Fähigkeit, neue Gedächtnisspeicher (*memories*) anzulegen, und müssen jeder Situation so begegnen, als wären sie zum ersten Mal damit konfrontiert, selbst wenn sie sie schon häufig erlebt haben. Das kann sie so verunsichern – oder

gar verängstigen –, dass manche Korsakow-Patienten mit allen Mitteln versuchen, ihren Erlebnissen einen Sinn zu verleihen. Der Neurologe Oliver Sacks (1990) beschreibt einen Korsakow-Patienten namens Thompson wie folgt:

Länger als einige Sekunden konnte er sich an nichts erinnern. Er war ständig desorientiert. Unter ihm taten sich immerzu Abgründe von Amnesie auf, aber er überbrückte sie mühelos mit gewandtem Gepolter und Geschichten aller Art. In seinen Augen waren sie jedoch keineswegs frei erfunden, sondern drückten aus, wie er die Welt im Augenblick sah oder deutete. Deren Widersprüche, ihre fortwährende grundlegende Veränderung konnte keine Sekunde lang hingenommen oder akzeptiert werden. Daher schuf sich Mr. Thompson diese sonderbare, wahnhaft-Quasi-Kontinuität, indem er mit Hilfe seiner unaufhörlichen, unbewussten, gedankenschnellen Erfindungen pausenlos eine Welt um sich herum improvisierte (...), denn ein solcher Patient muss in jedem Augenblick sich selbst (und seine Welt) buchstäblich erfinden. (S. 152 f.; Hervorhebung im Original)

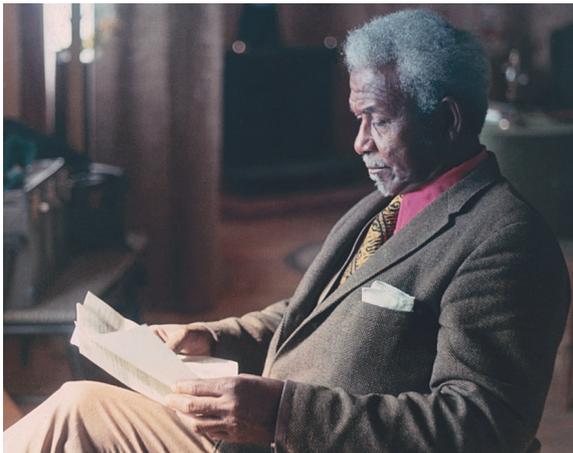
Kontinuität und die Fähigkeit, neue Erfahrungen mit unseren bestehenden Schemata in Verbindung zu bringen, sind also so wichtig, dass Menschen, die diese Fähigkeit verlieren, sogar Schemata erfinden, wo es gar keine gibt.

Schemata sind dann besonders wichtig, wenn wir mit Informationen konfrontiert werden, die auf verschiedene Weise interpretiert werden können; sie helfen uns, die Mehrdeutigkeit zu reduzieren. Betrachten wir dazu eine klassische Studie von Harold Kelley (1950), in der Studierende aus verschiedenen Kursen eines Wirtschafts-Studiengangs die Information erhielten, an diesem Tag würde ein Gastdozent lehren. Um ein Schema über diesen Gastdozenten zu erschaffen, erklärte Kelley den Studierenden, das BWL-Institut wolle herausfinden, wie verschiedene Kurse auf verschiedene Lehrende reagierten; deshalb würde vor seinem Eintreffen ein kurzer Lebenslauf des Dozenten an die Studierenden verteilt. Diese Kurzbiographie enthielt Informationen über das Alter des Lehrenden, seinen Werdegang, seine Lehrerfahrung und seine Persönlichkeit. In der einen Version hieß es: »Seine Bekannten beschreiben ihn als sehr herzlich, fleißig, kritisch, pragmatisch und entschlossen.« Die andere Version war identisch, nur anstelle von »sehr herzlich« hieß es darin »eher abweisend«. Die Studierenden erhielten nach dem Zufallsprinzip eine dieser beiden Charakterisierungen.

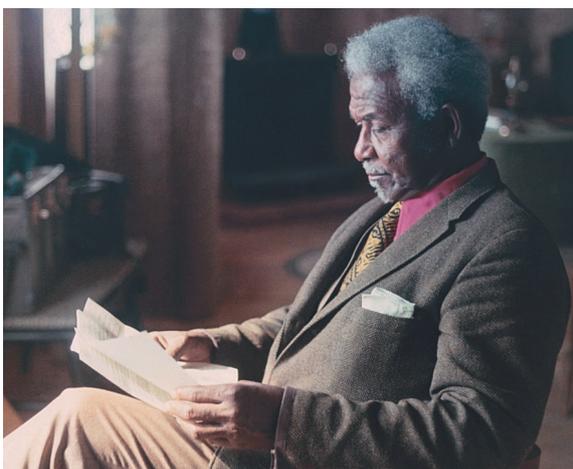
»Ich weiß, dass ich oft etwas nur dann sehe, wenn ich es mir zuvor in Gedanken vorgestellt habe.«

Norman Maclean,
Aus der Mitte entspringt ein Fluss

Daraufhin leitete der Gastdozent 20 Minuten lang eine Diskussion im Kurs, und danach gaben die Studierenden ihren Eindruck von ihm an. Wie lustig war er? Wie kontaktfreudig? Wie freundlich? Aufgrund der Tatsache, dass die Situation noch relativ unklar war – die Studierenden hatten den Dozenten ja nur sehr kurz erlebt –, ging Kelley davon aus, dass sie das Schema anwenden würden, das ihnen die Kurzbiographie geliefert hatte, um ihre Erfahrungslücke zu schließen. Und genau das trat ein. Die Studierenden, die einen herzlichen Dozenten erwarteten, gaben ihm signifikant höhere Bewertungen als die, die auf einen abweisenden gefasst waren, obwohl alle denselben Lehrenden in derselben Situation erlebt hatten. Die Stu-



Seine Bekannten beschreiben ihn als sehr herzlich, fleißig, kritisch, pragmatisch und entschlossen.



Seine Bekannten beschreiben ihn als eher abweisend, fleißig, kritisch, pragmatisch und entschlossen.

dierenden, die einen herzlichen Lehrenden erwarteten, neigten auch mehr dazu, ihm Fragen zu stellen und an der Diskussion teilzunehmen. Haben Sie das auch schon einmal erlebt? Haben Ihre Erwartungen über einen Lehrenden Ihren Eindruck von ihm oder ihr beeindruckt? Fanden Sie, dass seltsamerweise der Lehrende sich genau so verhielt, wie Sie es erwarteten? Fragen Sie einen Kommilitonen, der eine andere Erwartung bezüglich des Lehrenden hatte, wie er oder sie ihn fand. Nahmen Sie beide den Dozenten unterschiedlich wahr, je nachdem, welche Schemata Sie anwendeten?

Natürlich ist der Mensch nicht völlig blind gegenüber dem, was draußen in der Welt wirklich passiert. Manchmal ist das, was wir erleben, relativ eindeutig und wir brauchen unsere Schemata nicht, um es zu interpretieren. In einem der Kurse zum Beispiel, in denen Kelley seine Studie durchführte, war der Gastdozent zufällig ganz offensichtlich selbstbewusst, sogar etwas überheblich. Da Überheblichkeit ein relativ eindeutiger Charakterzug ist, brauchten die Studierenden sich nicht auf ihre Erwartungen zu verlassen, um ihre Wissenslücken zu schließen. Sie bewerteten den Dozenten als anmaßend unabhängig davon, ob sie die Information, er sei herzlich oder abweisend, erhalten hatten. Bei der Beurteilung seines Humors jedoch, der weniger klar ersichtlich war, zogen die Studierenden ihre Schemata heran: Diejenigen mit der Information »herzlich« fanden ihn lustiger als die mit der Information »abweisend«. Je vieldeutiger unsere Informationen sind, desto mehr greifen wir also auf unsere Schemata zurück, um die Wissenslücken zu schließen.

»Es ist ein kapitaler Irrtum, Theorien aufzustellen, bevor der Beweis steht. Sonst wird die Urteilskraft beeinträchtigt.«

Sherlock Holmes (Sir Arthur Conan Doyle)

Es ist wichtig, sich klarzumachen, dass es durchaus in Ordnung ist, wie die Studierenden in Kelleys Studie sich verhielten. Solange wir Grund zu der Annahme haben, dass unsere Schemata korrekt sind, ist es völlig vernünftig, sie anzuwenden, um Mehrdeutigkeiten zu klären. Wenn in einer dunklen Gasse ein Fremder auf Sie zukommt und sagt: »Hol die Brieftasche raus!«, dann sagt Ihnen Ihr Schema über solche Begegnungen, dass der andere Ihr Geld stehlen will und sich nicht für Ihre Familienbilder interessiert. Dieses Schema hilft Ihnen dabei, ein ernstes, vielleicht lebensbedrohendes Missverständnis abzuwenden. Gefährlich wird es dann, wenn wir automatisch Schemata anwenden, die *nicht* zutreffen, wie etwa die Annahme des Polizisten, dass Amadou Diallo nach einer Waffe griff.

Schemata als Gedächtnisstützen

Schemata helfen uns auch, Wissenslücken zu schließen, wenn wir uns an etwas zu erinnern versuchen. Wir erinnern uns nicht ganz genau, was in der Vergangenheit passiert ist, unser Gedächtnis ist keine Videokamera, welche die exakten Bilder und Geräusche festhalten würde. Vielmehr erinnern wir uns an einige Informationen, die vorhanden waren (besonders wenn unsere Schemata uns sagen, dass es sinnvoll ist, diese Informationen wahrzunehmen und aufmerksam zu betrachten), sowie an Informationen, die niemals wirklich vorhanden waren, die wir aber unbewusst später hinzugefügt haben (Darley & Akert, 1991; Markus & Zajonc, 1985). Wenn Sie zum Beispiel herumfragen, wie eine der berühmtesten Dialogzeilen in dem Filmklassiker *Casablanca* mit Humphrey Bogart und Ingrid Bergman lautet, bekommen Sie wahrscheinlich zur Antwort: »Play it again, Sam.« (Mach's noch einmal, Sam). Und wenn Sie fragen, wie eines der berühmtesten Zitate aus der ersten *Raumschiff Enterprise*-Serie (1966–1969) lautet, hören Sie wahrscheinlich: »Beam me up, Scotty.« (Beam mich rauf, Scotty). Natürlich geht es hier nur um eine Bagatelle, aber Sie werden sich doch wundern: Beide Zitate sind Rekonstruktionen – die Figuren im Film und der Fernsehserie haben sie so nie ausgesprochen.

Es ist nicht erstaunlich, dass Gedächtnisrekonstruktionen tendenziell mit den Schemata übereinstimmen. So lasen etwa die Probanden in einer Studie von Linda Carli (1999) eine Geschichte über eine Frau namens Barbara und ihre Beziehung mit einem Mann namens Jack. Als sie schon eine Weile zusammen waren, fuhren Barbara und Jack übers Wochenende auf eine Skihütte. Eine Version der Geschichte endete damit, dass Jack Barbara einen Heiratsantrag machte; die andere, dass er sie vergewaltigte. Zwei Wochen später legten die Probanden einen Gedächtnistest ab, bei dem sie mehrere Aussagen über Jack und Barbara vorgelegt bekamen und ankreuzen mussten, ob sie in der Geschichte vorgekommen waren. Unter der Bedingung Heiratsantrag neigten die Testpersonen dazu, sich fälschlicherweise an Aussagen zu erinnern, die mit dem Schema »Heiratsantrag« übereinstimmten, etwa »Jack wollte Barbara seinen Eltern vorstellen« oder »Jack brachte Barbara zwölf Rosen mit«. Keines dieser Details fand sich in der Geschichte wieder, aber die Probanden in der Heiratsbedingung neigten zu der Annahme, dass sie vorgekommen waren. Genauso tendierten die Testpersonen in der Vergewaltigungsbedingung dazu, sich bei Details falsch zu erinnern, die mit dem Schema »Vergewaltigung« übereinstimmten, etwa »Jack trank gerne« oder »Jack war bei Frauen unbeliebt«. Die Tatsache, dass

die Probanden ihre Gedächtnislücken mit schemakonsistenten Informationen füllten, legt nahe, dass Schemata mit der Zeit stärker und veränderungsresistenter werden. Die Auswirkungen dieser Tatsache auf die Veränderbarkeit von Vorurteilen und Stereotypen werden wir in Kapitel 13 untersuchen.

Welche Schemata kommen zur Anwendung? Zugänglichkeit und Priming

Die soziale Welt steckt voller vieldeutiger Informationen, die erst interpretiert werden müssen. Stellen Sie sich zum Beispiel vor, Sie sitzen in einem Linienbus, und ein Mann steigt ein und setzt sich neben Sie. Er murmelt zusammenhanglos vor sich hin, starrt alle Fahrgäste im Bus an und fährt sich wiederholt mit den Händen über das Gesicht. Wie würden Sie dieses Verhalten deuten? Sie verfügen über mehrere Schemata, die Sie anwenden könnten. Sollen Sie sein Verhalten mit dem Schema »Alkoholiker« oder »Geisteskranker« interpretieren? Wodurch lassen Sie sich bei Ihrer Entscheidung leiten?



Ist dieser Mann Alkoholiker oder nur völlig übermüdet? Unsere Beurteilung anderer Menschen kann von Schemata beeinflusst werden, die in unserem Gedächtnis zugänglich sind. Wenn Sie gerade mit einem Freund über einen Verwandten mit Alkoholproblemen gesprochen haben, meinen Sie wahrscheinlich eher, dass auch dieser Mann Alkoholprobleme hat, weil Alkoholismus in Ihrem Gedächtnis zugänglich ist.

Das Schema, das Ihnen einfällt und Ihre Beurteilung des Mannes lenkt, kann von der **Zugänglichkeit** beeinflusst sein, also von dem Ausmaß, in dem Schemata und Konzepte gedanklich im Vordergrund stehen und daher aller Wahrscheinlichkeit nach bei der Beurteilung der sozialen Welt Verwendung finden (Higgins, 1996a; Sanna & Schwarz, 2004; Wyer & Srull, 1989). Es gibt

Zugänglichkeit Zugänglichkeit ist das Ausmaß, in dem Schemata und Konzepte gedanklich im Vordergrund stehen und daher aller Wahrscheinlichkeit nach bei der Beurteilung der sozialen Welt Verwendung finden.

drei Gründe, die etwas zugänglich machen können. Einige Schemata sind wegen vorausgegangener Erfahrungen chronisch zugänglich (Chen & Andersen, 1999; Dijksterhuis & van Knippenberg, 1996; Higgins & Brendl, 1995; Rudman & Borgida, 1995). Diese Schemata sind also ständig aktiviert und stehen zur Verfügung, um mehrdeutige Situationen zu interpretieren. Wenn es in Ihrer Familie zum Beispiel einen Fall von Alkoholismus gibt, sind die Persönlichkeitseigenschaften (*traits*) eines Alkoholikers bei Ihnen wahrscheinlich chronisch zugänglich, und damit steigt die Wahrscheinlichkeit, dass diese Eigenschaften Ihnen einfallen, wenn Sie über das Verhalten des Mannes im Bus nachdenken. Wenn dagegen einer Ihrer Bekannten psychisch krank ist, sind wahrscheinlich Überlegungen zu Verhaltensmustern psychisch Kranker zugänglicher als Überlegungen zu Alkoholikern, und demzufolge werden Sie das Verhalten des Mannes ganz anders interpretieren.

Zweitens kann etwas zugänglich werden, weil es in Bezug zu einem aktuellen Ziel steht. Das Konzept der Geisteskrankheit ist Ihnen zwar vielleicht nicht chronisch zugänglich, aber wenn Sie gerade auf eine Prüfung in Psychopathologie lernen und verschiedene Typen psychischer Erkrankungen auswendig lernen müssen, dürfte dieses Konzept vorübergehend zugänglich sein. Demnach wird Ihnen der Mann im Bus auch eher auffallen, und Sie werden sein Verhalten als ein Zeichen einer psychischen Erkrankung interpretieren – zumindest bis Ihre Prüfung vorbei ist und Sie Psychopathologien nicht mehr ständig im Kopf haben (Forster, Liberman & Higgins, 2005; Huhl, 1983; Martin & Tesser, 1996).

Und drittens können Schemata auch aufgrund des gerade Erlebten zeitweilig zugänglich werden (Bargh, 1996; Higgins & Bargh, 1987; Oishi, Schimmack & Colcombe, 2003; Stapel & Koomen, 2000). Demnach ist ein bestimmtes Schema oder eine Persönlichkeitseigenschaft nicht immer zugänglich, sondern wird zufällig durch etwas aktiviert, was der Betreffende gerade dachte oder tat, bevor er in die aktuelle Situation geriet. Stellen Sie sich vor, dass Sie gerade, bevor der Mann sich in den Bus setzte, *Einer flog über das Kuckucksnest* lasen, Ken Kesey's Roman über Patienten in einer psychiatrischen Klinik. Gedanken über psychisch Kranke waren also für Sie zugänglich, und deshalb würden Sie wahrscheinlich annehmen, dass der Mann psychisch krank ist. Wenn Sie dagegen gerade vor dem Fenster einen Alkoholiker gesehen haben, der an einer Hauswand lehnte und aus einer Schnapsflasche trank, würden Sie wahrscheinlich annehmen, dass der Mann im Bus betrunken ist (► Abbildung 3.2).

Das alles sind Beispiele für **Priming**, den Prozess, bei dem vorhergehende Erfahrungen die Zugänglichkeit



Abbildung 3.2: Wie interpretieren wir eine mehrdeutige Situation? Der Einfluss von Zugänglichkeit und Priming.

keit eines Schemas, einer Persönlichkeitseigenschaft (*trait*) oder eines Konzepts erhöhen. Die Lektüre von Kesey's Roman bewirkt ein Priming von bestimmten Persönlichkeitseigenschaften, mit denen psychisch Kranke beschrieben werden; das macht es wahrscheinlicher, dass diese Merkmale verwendet werden, um ein neues Ereignis, wie etwa das Verhalten des Mannes im Bus, zu interpretieren, selbst wenn dieses neue Ereignis in keinerlei Zusammenhang mit dem Ereignis steht, welches das Priming der Eigenschaft ursprünglich bewirkt hat.

Der folgende Versuch illustriert den Priming-Effekt (Higgins, Rholes & Jones, 1977). Den Probanden wurde gesagt, sie würden an zwei unabhängigen Tests teilnehmen. Im ersten, einem Wahrnehmungstest, sollten sie verschiedene Farben identifizieren und sich gleichzeitig eine Liste von Wörtern einprägen. Der zweite Test behandelte das Leseverständnis, bei dem sie einen Abschnitt über jemanden namens Donald lesen und dann seine Persönlichkeit beurteilen sollten. Dieser Abschnitt

Priming Als Priming bezeichnet man den Prozess, bei dem vorhergehende Erfahrungen die Zugänglichkeit eines Schemas, einer Persönlichkeitseigenschaft oder eines Konzepts erhöhen.

ist oben in ► Abbildung 3.3 abgedruckt. Nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um ihn zu lesen. Wie beurteilen Sie Donald?

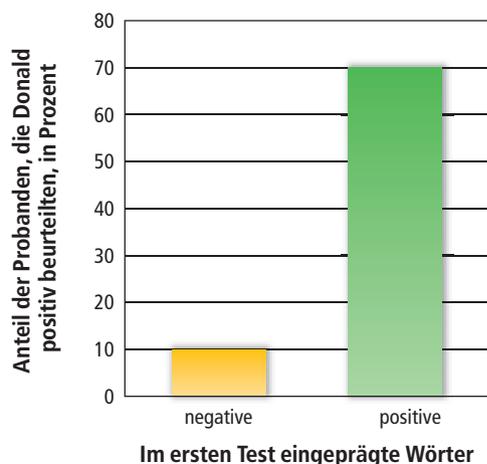
Vielleicht ist Ihnen aufgefallen, dass viele von Donalds Handlungen mehrdeutig sind und entweder positiv oder negativ bewertet werden können: etwa dass er ein Boot steuert, ohne sich besonders damit auszukennen, oder dass er über den Atlantik segeln will. Sie könnten diese Handlungen positiv interpretieren und Donald als wirklich ausgesprochen unternehmungslustig bezeichnen. Oder Sie könnten dasselbe Verhalten negativ bewerten und befinden, dass Donald allzu waghalsig ist.

Wie beurteilten nun die Probanden Donalds Verhalten? Wie erwartet hing das davon ab, ob zuvor positive oder negative Persönlichkeitseigenschaften geprimt worden und zugänglich waren. Im ersten Test teilten die Forscher die Probanden in zwei Gruppen ein und legten ihnen unterschiedliche Wortlisten zum Einprägen vor. Diejenigen, die sich zuerst Wörter wie *unternehmungslustig*, *selbstbewusst*, *unabhängig* und *ausdauernd* eingeprägt hatten, beurteilten Donald später positiv und sahen ihn als sympathischen Mann, der gerne neue Herausforderungen suchte. Diejenigen, die sich Wörter wie *waghalsig*, *eingebildet*, *unnahbar* und *dickköpfig* eingeprägt hatten, beurteilten Donald später negativ und sahen in ihm einen Angeber, der unnötig hohe Risiken einging.

Der Einfluss auf die jeweilige Beurteilung Donalds ging aber nicht nur vom Einprägen positiver oder negativer Wörter aus. In einer anderen Versuchseinstellung prägten sich Probanden sowohl positive als auch negative Wörter ein, etwa *gepflegt* oder *unhöflich*. Diese Per-

sönlichkeitseigenschaften hatten jedoch keinen Einfluss auf die Beurteilung Donalds, weil die Wörter nicht auf sein Verhalten passten. Demnach müssen Gedanken sowohl *zugänglich* als auch *anwendbar* sein, um als Primes wirksam zu werden und unsere Bewertungen der sozialen Welt zu beeinflussen.

Priming ist ein gutes Beispiel für automatisches Denken, denn es läuft schnell, nicht zielgerichtet und unbewusst ab. In unserem Urteil über andere machen wir uns normalerweise nicht bewusst, dass wir Konzepte oder Schemata anwenden, über die wir vorher zufällig nachgedacht haben. Priming-Effekte können sogar dann auftreten, wenn Wörter in so rascher Folge präsentiert werden, dass sie gar nicht bewusst wahrgenommen werden können. John Bargh und Paula Pietromonaco (1982) ließen auf einem Computerbildschirm Wörter aus dem Wortfeld Feindseligkeit (zum Beispiel *feindselig* und *unfreundlich*) beziehungsweise neutrale Wörter (zum Beispiel *Wasser*, *zwischen*) erscheinen, aber so schnell, dass man nur einen Lichtblitz wahrnahm. Danach lasen die Probanden einen kurzen Text über eine Person, deren Handeln als feindselig interpretiert werden konnte oder auch nicht (zum Beispiel »Ein Handelsvertreter klopfte, aber Donald ließ ihn nicht herein«). Genau wie in der Studie von Higgins et al. (1977) beurteilten die Probanden Donalds Verhalten unter dem Eindruck der Persönlichkeitseigenschaften, die zuvor geprimt worden waren. In diesem Fall bewerteten diejenigen, die zuvor Wörter aus dem Bereich Feindseligkeit gesehen hatten, Donalds Verhalten als feindseliger als diejenigen, die neutrale Wörter gesehen hatten. Und interessanterweise war das so, obwohl die Testpersonen sich nicht



Beschreibung von Donald

Donald verbrachte viel Zeit auf die Suche nach dem, was er gerne den Kick nannte. Er hatte bereits den Mount McKinley bestiegen, war in einem Kajak über die Stromschnellen des Colorado hinuntergejagt, hatte in einem Demolition Derby ein Auto zertrümmert sowie ein Boot mit Raketenantrieb gesteuert – obwohl er sich mit Booten nicht besonders gut auskannte. Schon mehrmals hatte er Verletzungen und sogar den Tod riskiert. Jetzt suchte er nach einem neuen Kick. Er überlegte, ob er es vielleicht mit Fallschirmspringen versuchen oder in einem Segelboot den Atlantik überqueren sollte. Aus Donalds Verhalten war klar zu erschließen, dass er sich völlig seiner Fähigkeit bewusst war, vieles gut zu erledigen. Außer über seine Arbeit hatte Donald eher wenig Kontakt zu anderen Menschen. Er fand, er brauchte andere nicht wirklich. Hatte Donald erst einmal beschlossen, etwas zu unternehmen, so war es so gut wie getan, egal wie lang es dauern oder wie schwierig es sich gestalten sollte. Er überlegte es sich nur selten noch einmal anders, selbst wenn das durchaus besser gewesen wäre.

Abbildung 3.3: Priming und Zugänglichkeit. Im zweiten Teil einer aus zwei Tests bestehenden Studie sollten die Probanden diesen Abschnitt über Donald lesen und erklären, wie sie ihn beurteilten. Im ersten Test hatten die einen Testpersonen sich Wörter eingeprägt, die in eine negative Beurteilung Donalds einfließen konnten (zum Beispiel *waghalsig*, *eingebildet*), während die anderen sich Wörter eingeprägt hatten, die in eine positive Beurteilung einfließen konnten (zum Beispiel *unternehmungslustig*, *selbstbewusst*). Wie in der Grafik zu sehen, beurteilten die Probanden, die sich negative Wörter eingeprägt hatten, Donald deutlich negativer als diejenigen, die sich positive Wörter eingeprägt hatten. (Nach Higgins, Rholes & Jones, 1977)

bewusst waren, dass sie diese Wörter gesehen hatten. Diese Ergebnisse sprechen sehr stark dafür, dass Priming ein automatisch und unbewusst ablaufender Prozess ist. Die Studie von Bargh und Pietromonaco weist damit auf die erschreckende Möglichkeit unterschwelliger Einflussnahme hin – denn es stellt sich die Frage, ob Einstellungen und Haltungen durch Botschaften beeinflusst werden können, die der Einzelne nicht bewusst wahrnimmt. Auf diese Frage werden wir in Kapitel 7 eingehen.

Fortbestehen von Schemata nach ihrer Widerlegung

Manchmal hören wir über ein Ereignis oder eine Person Aussagen, die sich später als unzutreffend erweisen. Zum Beispiel können die Geschworenen eines Schöffengerichts Dinge über den Angeklagten zu hören bekommen, die falsch sind oder als unzulässige Beweismittel eingestuft werden. Doch selbst wenn der Richter die Geschworenen auffordert, diese Informationen zu ignorieren, können aufgrund der Funktionsweise von Schemata die Überzeugungen der Geschworenen trotz eindeutiger Widerlegung andauern. Schemata können selbstständig weiterbestehen, auch wenn sie sich als völlig haltlos erwiesen haben.

Stellen Sie sich zum Beispiel vor, Sie nähmen an einer Studie teil, in der Sie einen Stapel Karten mit realen und fiktiven Selbstmordbriefen erhalten (Ross, Lepper & Hubbard, 1975). Sie sollen raten, welche echt sind; angeblich sollen bei dem Test die physiologischen Prozesse während der Entscheidungsfindung untersucht werden. Nach jeder Aussage sagt Ihnen der Wissenschaftler, ob Sie richtig vermutet haben oder nicht. Im Verlauf des Tests stellen Sie fest, dass Sie wirklich gut abschneiden. Sie erraten nämlich 24 von den 25 Karten richtig, also sehr viel mehr als der Durchschnitt.

An dieser Stelle wird Ihnen mitgeteilt, dass der Test vorbei ist, und dass es in Wirklichkeit um die Auswirkungen von Erfolg oder Misserfolg auf physiologische Reaktionen ging. Sie erfahren, dass Sie per Zufallsauswahl einer Testeinstellung zugewiesen worden waren, bei der Ihnen *gesagt* wurde, Sie hätten bei 24 Karten richtig geraten, ganz gleich, ob das stimmte. Dann erhalten Sie einen abschließenden Fragebogen, bei dem Sie angeben sollen, wie viele Fragen Sie Ihres Erachtens *wirklich* richtig beantwortet haben und wie oft Sie wohl bei einem zweiten Test vom selben Schwierigkeitsgrad mit neuen Karten richtig raten würden. Was würden Sie angeben? Und nun nehmen wir an, Sie wären auf die andere Testeinstellung randomisiert worden. Alles läuft hier genauso ab, nur sagt man Ihnen, Sie hätten nur 10 von 25 Mal richtig geantwortet, also deutlich

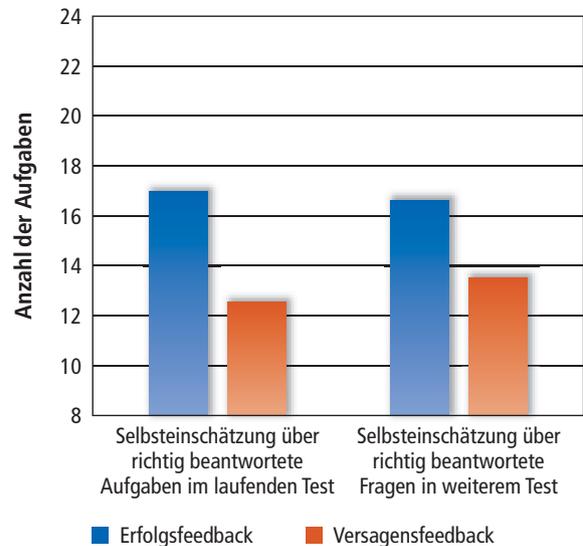


Abbildung 3.4: Der Perseveranzeffekt. Den Probanden wurde gesagt, sie hätten in einem Test zur sozialen Sensibilität entweder sehr gut abgeschnitten (Erfolgsfeedback) oder sehr dürrig (Misserfolgsfeedback). Anschließend erfuhren sie, dass dieses Feedback frei erfunden war und mit ihrer eigentlichen Leistung in keinem Zusammenhang stand. Die Selbsteinschätzung der Probanden, ob sie dieser Aufgabe gewachsen waren oder nicht, dauerte an, selbst wenn sie wussten, dass das Feedback völlig haltlos gewesen war. (Nach Ross, Lepper & Hubbard, 1975)

seltener als der Durchschnitt. Wie würden Sie nun den Fragebogen ausfüllen, nachdem Sie erfahren haben, dass das Feedback völlig unbegründet war?

Je nachdem, in welcher Versuchsbedingung Sie waren, hätten Sie ein Schema entwickelt, nach dem Sie bei dieser Aufgabe entweder sehr gut oder sehr schlecht abschneiden. Was geschieht nun, wenn die Grundlagen für dieses Schema widerlegt werden? Ross und seine Kollegen (1975) taten sich schwer mit dem Nachweis, dass die Probanden wirklich begriffen hatten, dass das Feedback wahllos gegeben wurde und mit ihrer eigentlichen Leistung nichts zu tun hatte. Doch auch wenn die Testpersonen das glaubten, meinten die, die ein Erfolgsfeedback erhalten hatten, noch immer, sie hätten öfter richtig geraten und würden bei einem zweiten Test besser abschneiden als diejenigen, die ein Misserfolgsfeedback erhalten hatten. Zudem sagten die »erfolgreichen« Probanden auf die Frage, wie sie wohl bei einem weiteren Test abschneiden würden, öfter einen Erfolg voraus als die »erfolglosen« Probanden (► Abbildung 3.4).

Diesen Befund bezeichnet man als **Perseveranzeffekt**, dem zufolge Überzeugungen andauern, auch wenn die

Perseveranzeffekt Als Perseveranzeffekt bezeichnet man den Umstand, dass Überzeugungen über sich selbst und über die soziale Welt fortbestehen, selbst wenn die Grundlagen für diese Annahmen widerlegt worden sind.

Grundlagen dafür widerlegt sind. Bei Erhalt ihres Feedbacks suchten die Probanden für sich selbst nach Erklärungen, warum sie so gut oder so dürftig abgeschnitten hatten, und reaktivierten dazu Erinnerungen, die konsistent mit ihrer Leistung waren (zum Beispiel: »Ich bin wirklich sehr einfühlsam. Letzte Woche habe ich ja auch als Einzige gemerkt, dass Jennifer so deprimiert war« oder »Na ja, so was kann ich einfach nicht; meine Freunde sagen ja auch immer, dass ich alles als Letzter kapiere«). Auch nachdem sie erfahren hatten, dass das Feedback unbegründet war, hatten die Probanden diese Beispiele noch im Kopf, und so dachten sie weiterhin, dass sie dieser Aufgabe besonders gut oder besonders schlecht gewachsen waren (Anderson, 1995; Anderson & Lindsay, 1998; Davies, 1997; Sherman & Kim, 2002).

»Prophetie ist die überflüssigste Form des Irrtums.«

George Eliot (Mary Ann Evans Cross)

Wenn unsere Schemata wahr werden: Selbsterfüllende Prophezeiungen

Wie wir gesehen haben, revidieren wir unsere Schemata in der Regel nicht im zu erwartenden Ausmaß, wenn wir neue Hinweise erhalten oder alte widerlegt werden. Dennoch sind wir nicht immer nur passive Informationsempfänger – oft wirken wir direkt auf unsere Schemata ein und beeinflussen damit, wie weit diese Schemata unterstützt werden oder nicht. So können wir unsere Schemata etwa durch die Art unseres Umgangs mit anderen Menschen unbeabsichtigt wahr werden lassen. Diese **selbsterfüllende Prophezeiung** (self-fulfilling prophecy) funktioniert wie folgt: Jemand hat bestimmte Erwartungen darüber, wie sein Gegenüber ist, und diese Erwartungen beeinflussen seinen Umgang mit ihm. Das Gegenüber verhält sich infolgedessen konform zu den ursprünglichen Erwartungen an ihn und erfüllt damit genau diese Erwartungen. ► Abbildung 3.5 illustriert den Teufelskreis einer selbsterfüllenden Prophezeiung.

Selbsterfüllende Prophezeiungen können gravierende Folgen haben. In amerikanischen Grundschulen etwa schneiden Mädchen bei standardisierten Tests in Lesen, Schreiben, Sozialkunde und Mathematik besser

ab als Jungen. In den mittleren Schuljahren fallen die Mädchen aber zurück, und in der Highschool erzielen Jungen bei vielen Typen von standardisierten Tests bessere Ergebnisse (Hedges & Nowell, 1995; Reis & Park, 2001; Stumpf & Stanley, 1998). Beim SAT-Test, den viele Colleges zur Auswahl ihrer Studierenden einsetzen, übertreffen männliche Teilnehmer die weiblichen Bewerberinnen in den Bereichen Mathematik und Sprachbeherrschung (Gallagher, Levin & Cahalan, 2002; Mollete, 2004; Stumpf & Stanley, 1998).

Natürlich handelt es sich hierbei um eine komplexe Problematik, und es soll hier keinesfalls unterstellt werden, dass Mädchen immer benachteiligt werden. Es wurde argumentiert, dass das männliche und das weibliche Gehirn Informationen unterschiedlich verarbeiten, und dass das jeweilige Schulsystem Mädchen oder Jungen bevorzugen kann (Geary, 1996). Jungen fallen heute in verschiedener Hinsicht tatsächlich zurück; während traditionell eine Mehrheit der Studierenden männlich war, gibt es heute 56 Prozent weibliche Studierende (Tyre, 2006). Dennoch ist es wenig wahrscheinlich, dass sämtliche Unterschiede in der schulischen Leistung sich allein durch biologische Unterschiede erklären lassen (Ghiselin, 1996; Halpern, 2004; Spelke, 2005), und es bleibt die Tatsache, dass Mädchen in manchen Bereichen, etwa beim SAT-Test, schlechter abschneiden.

Betrachten wir die folgenden Erklärungsansätze. Fragt man Lehrer, welche ihrer derzeitigen Schüler am begabtesten sind oder welche über die Jahre hinweg ihre herausragendsten Schüler waren, so bekommt man eine befremdliche Wahrheit zu hören: Die meisten der Schüler, die sie nennen, sind männlich. Viele Lehrer einschließlich der Lehrerinnen glauben, dass Jungen intelligenter sind und bessere schulische Leistungen erzielen können als Mädchen (Jussim & Eccles, 1992). Ähnliche Überzeugungen teilen Eltern über die Begabung ihrer Kinder, und auch Jugendliche kommen bezüglich ihrer eigenen Begabung zu derselben Einschätzung (Bhanot & Jovanovic, 2005; Yee & Eccles, 1988).

Könnte es sein, dass die schlechteren Schulleistungen von Mädchen auf eine selbsterfüllende Prophezeiung zurückzuführen sind? Gehen Lehrer und Eltern mit Jungen und Mädchen unterschiedlich um und bewirken damit, dass ihre Erwartungen über Geschlechtszugehörigkeit und schulische Leistung sich erfüllen? Es sei klar und deutlich gesagt: Niemand unterstellt Lehrern oder Eltern, sie würden Mädchen absichtlich anders behandeln, so dass ihre Leistungen geschmälert werden. Dennoch ist es offenkundig, dass Lehrer und Eltern sich unabsichtlich so verhalten, dass ihre Erwartungen über die Leistungen von Mädchen sich erfüllen.

Selbsterfüllende Prophezeiung Als selbsterfüllende Prophezeiung bezeichnet man den Vorgang, bei dem die Erwartungen, die eine Person über eine andere hat, ihr Verhalten dem anderen gegenüber beeinflussen, woraufhin der andere sich konform zu den ursprünglichen Erwartungen verhält und damit die Erwartungen erfüllt.

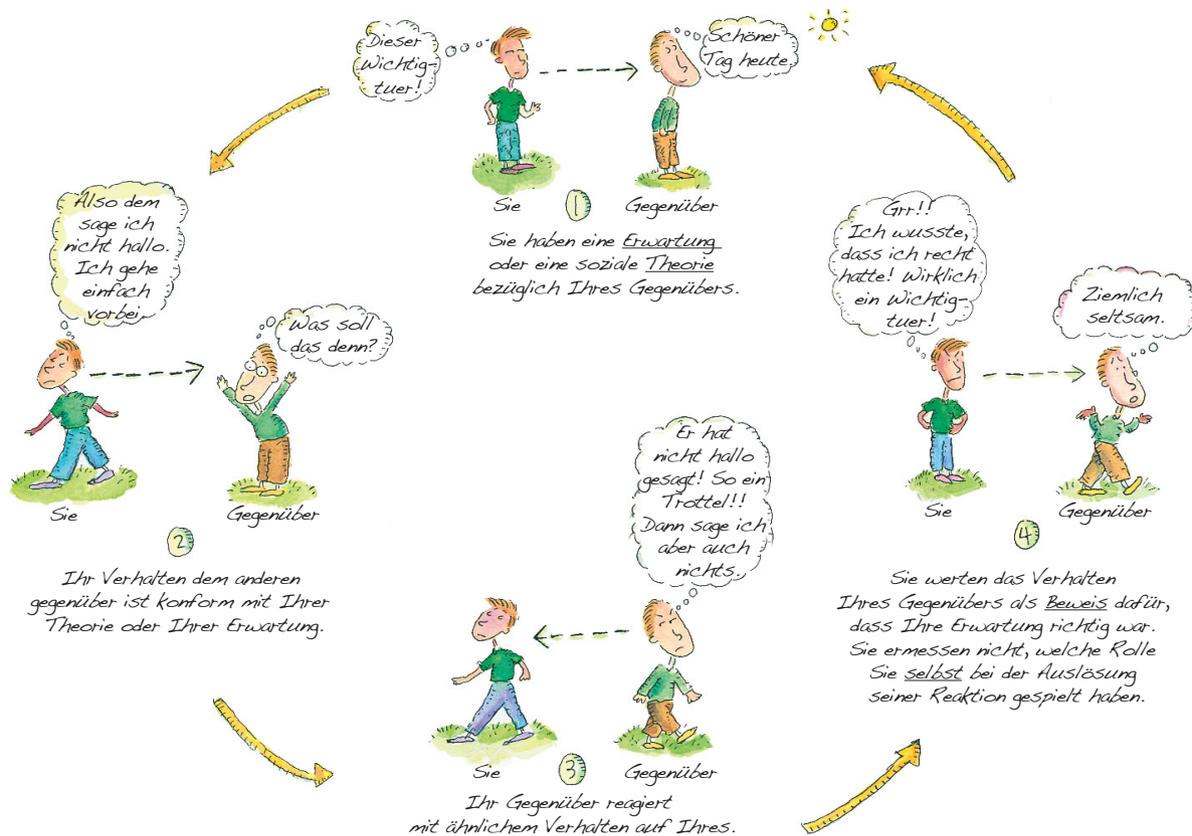


Abbildung 3.5: Selbsterfüllende Prophezeiung: Ein Teufelskreis in vier Akten.

Betrachten wir folgendes Beispiel, das von Forschern nach Jahren der Beobachtung des Lehrerverhaltens gegenüber Jungen und Mädchen beschrieben wurde (Sadker & Sadker, 1994). Eine Lehrerin der fünften Klasse erklärt eine schwierige Mathematik-Aufgabe und bittet ein Mädchen, das Mathebuch so zu halten, dass alle die Aufgabe sehen können. Dann kommt der springende Punkt: Sie dreht den Mädchen (die auf ihrer rechten Seite sitzen) den Rücken zu und erklärt die Aufgabe den Jungen (die auf ihrer linken Seite sitzen). Obwohl sie sich hin und wieder den Mädchen zuwendet, um ein Beispiel aus dem Buch vorzulesen, widmet sie praktisch all ihre Aufmerksamkeit den Jungen, während die Mädchen nur ihren Hinterkopf sehen können. »Das Mädchen mit dem Mathebuch war zur Requisite geworden«, schreiben Sadker und Sadker. »Die Lehrerin (...) hatte unabsichtlich die Mädchen zu Zuschauern gemacht, zu einem Publikum für die Jungen« (S. 3). Die Studie nennt zahlreiche solche Fälle von Lehrern, die Jungen den Mädchen gegenüber bevorzugen.

Obwohl solche Anekdoten interessant sind, beweisen sie bestimmt nicht, dass in unseren Schulen selbsterfüllende Prophezeiungen die Regel sind. Dazu sind Studien notwendig, bei denen die Erwartungen der Lehrer

experimentell kontrolliert werden. Robert Rosenthal und Lenore Jacobson (1968) taten das in einer Grundschule und führten damit eine Studie durch, die inzwischen als eine der berühmtesten der Sozialpsychologie gilt. Sie ließen alle Schüler der Einrichtung einen Test ablegen und erklärten den Lehrern, einige Schüler hätten dabei so gut abgeschnitten, dass im kommenden Schuljahr bei ihnen geradezu ein »Aufblühen« zu erwarten sei. Das allerdings war nicht unbedingt gesagt: Den »Aufblühern« waren diese Schüler von den Wissenschaftlern per Zufallsauswahl zugeteilt worden. Wie in Kapitel 2 dargelegt, bedeutet die Anwendung der Zufallsauswahl, dass die Schüler, die zu »Aufblühern« deklariert wurden, im Schnitt nicht klüger waren als die anderen Kinder oder eher zu der Annahme Anlass gaben, sie würden bessere Leistungen erbringen. Der einzige Unterschied zwischen diesen Kindern und der Kontrollgruppe bestand im Kopf ihrer Lehrer (weder die Schüler noch die Eltern erfuhren etwas über die Testergebnisse).

Nachdem nun bei den Lehrern die Erwartung hervorgerufen worden war, dass bestimmte Schüler sich besonders gut entwickeln würden, warteten Rosenthal und Jacobson ab, was geschehen würde. Sie beobachteten

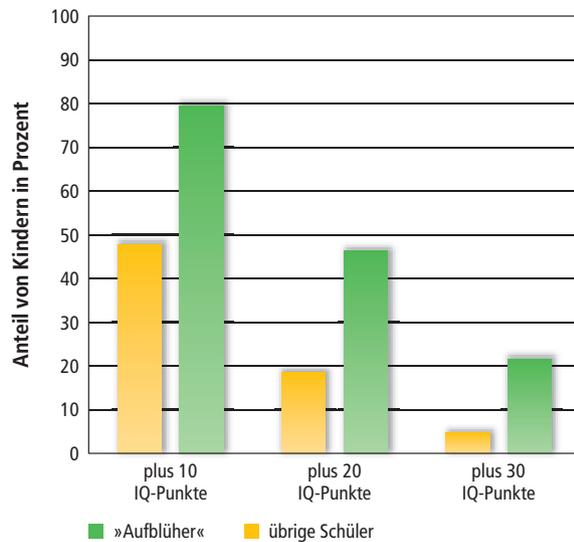


Abbildung 3.6: Selbsterfüllende Prophezeiung: Anteil an Erst- und Zweitklässlern, die sich über ein Schuljahr im Intelligenztest verbesserten. Diejenigen, von denen die Lehrer gute Fortschritte erwarteten, verbesserten sich deutlich als die übrigen Schüler. (Nach Rosenthal & Jacobson, 1968)

periodisch das Geschehen im Klassenzimmer, und zu Ende des Schuljahrs ließen sie alle Schüler einen Intelligenztest ablegen. Sollte die Prophezeiung sich bewahrheiten? Sie tat es wirklich – in allen Klassen wiesen diejenigen Schüler, die als »Aufblüher« bezeichnet worden waren, größere Zuwächse in ihren IQ-Werten auf als die übrigen Schüler (► Abbildung 3.6). Die Erwartungen der Lehrer hatten sich erfüllt. Der Befund von Rosenthal und Jacobson wurde seither in zahlreichen experimentellen und Korrelationsstudien repliziert (Babad, 1993; Blank, 1993; Jussim & Harber, 2005; Maddon, Gyll, Spoth & Willard, 2004).

Waren die Lehrer in der Studie von Rosenthal und Jacobson (1968) so bedenkenlos, den »Aufblühern« mehr Aufmerksamkeit und Ansporn zu widmen? Keinesfalls. Die meisten Lehrer sind sehr engagiert und



Lehrer können unabsichtlich bewirken, dass sich ihre Erwartungen an ihre Schüler erfüllen, indem sie bestimmte Schüler anders behandeln als die übrigen.

wären entsetzt, wenn sie erführen, dass sie einige Schüler bevorzugt haben. Die selbsterfüllende Prophezeiung ist alles andere als eine bewusste, absichtliche Handlung, sondern vielmehr ein Beispiel für automatisches Denken (Chen & Bargh, 1997). Interessanterweise gaben die Lehrer der Rosenthal-Jacobson-Studie an, dass sie mit den Schülern, die den »Aufblühern« zugewiesen worden waren, etwas weniger Zeit verbrachten als mit den anderen. In den Folgestudien wurde jedoch nachgewiesen, dass Lehrer die »Aufblüher« (also die, an die sie höhere Erwartungen haben) in vier Hauptpunkten anders behandeln: Sie schaffen ein herzlicheres emotionales Klima für »Aufblüher«, geben ihnen mehr persönliche Zuwendung, Ansporn und Unterstützung; sie versorgen »Aufblüher« mit mehr und schwierigerem Lernmaterial; sie geben ihnen mehr und positiveres Feedback über ihre Arbeit; sie geben »Aufblühern« mehr Gelegenheit, sich im Unterricht zu Wort zu melden, und sie gewähren ihnen auch mehr Zeit für ihre Antworten (Brophy, 1983; Jussim, 1986; Rosenthal, 1994; Snyder, 1984).

Erinnern wir uns an die Lehrerin, die sich bei ihrem Matheunterricht in der fünften Klasse mehr an die Jungen als an die Mädchen richtete. Mit ihrer Zustimmung wurde sie für eine Sequenz der NBC-Sendung *Dateline* über Sexismus in der Schule gefilmt. Man kann davon ausgehen, dass sie sich dabei sehr bemühte, Mädchen und Jungen gleich zu behandeln. Dennoch bevorzugte sie die Jungen; und wir können daran ermessen, wie schwer uns die Einsicht fällt, dass unsere Erwartungen unser Verhalten beeinflussen. Denn die Tatsache, dass selbsterfüllende Prophezeiungen automatisch ablaufen, impliziert leider auch, dass sich unsere Schemata Veränderungen gegenüber als recht resistent erweisen können. Nehmen wir an, ein Lehrer hat das Schema, dass Jungen von Natur aus besser in Mathe sind als Mädchen. »Aber Mr. Jones«, könnten wir einwenden, »wie können Sie so etwas behaupten? Es gibt doch jede Menge Mädchen, die sehr gut in Mathe sind.« Mr. Jones würde sich wahrscheinlich nicht überzeugen lassen, weil er über Daten verfügt, die sein Schema stützen. »In meinen Klassen«, könnte er argumentieren, »waren über die Jahre hinweg fast dreimal so viele Jungen exzellente Mathematiker als Mädchen.« Sein Fehler ist nicht etwa eine Fehleinschätzung des Offensichtlichen, sondern besteht darin, dass er seinen eigenen Einfluss zur Herstellung dieses Zustands nicht wahrnimmt. Der bedeutende Soziologe Robert Merton bezeichnete diesen Prozess als »Herrschaft des Irrtums«, unter der man »den tatsächlichen Verlauf der Ereignisse als Beweis dafür zitieren [kann], dass [man] von Anfang an recht hatte« (Merton 1995, S. 401).



SELBSTTEST

Vermeidung von selbsterfüllenden Prophezeiungen

Wenn zwei Variablen korrelieren, bedeutet das nicht unbedingt, dass eine die andere bedingt, eine Tatsache, die leicht in Vergessenheit gerät. Korrelation erlaubt es uns nicht, kausale Schlussfolgerungen zu ziehen. Denken Sie bei jedem der folgenden Beispiele darüber nach, warum eine Korrelation festgestellt wurde. Gibt es alternative Erklärungen, selbst wenn es offensichtlich zu sein scheint, welche Variable die andere verursacht hat?

- 1** Denken Sie an einige Ihrer eigenen Schemata und Erwartungen bezüglich sozialer Gruppen, insbesondere solchen, die Ihnen nicht besonders sympathisch sind. Das könnten Angehörige einer bestimmten Rasse oder ethnischen Gruppe sein, einer konkurrierenden Studentenverbindung, einer politischen Partei, oder auch Menschen mit bestimmten sexuellen Vorlieben. Warum lehnen Sie Mitglieder dieser Gruppe ab? »Nun ja«, könnten Sie meinen, »ein Grund dafür ist, dass ich bei jedem Kontakt mit diesen Leuten feststelle, dass sie abweisend und unfreundlich sind.« Und damit könnten Sie recht haben. Vielleicht begegnen sie Ihnen wirklich abweisend und unfreundlich – allerdings nicht, weil sie von Natur aus so sind, sondern weil sie auf die Art und Weise reagieren, in der Sie sie angesprochen haben.
- 2** Versuchen Sie es mit folgender Übung, um der selbsterfüllenden Prophezeiung entgegenzuwirken: Suchen Sie sich jemanden, der einer dieser Ihnen

unsympathischen Gruppen angehört, und beginnen Sie ein Gespräch mit ihm. Setzen Sie sich zum Beispiel in einem Kurs neben ihn oder sprechen Sie ihn auf einer Party oder einer Versammlung an. Versuchen Sie sich vorzustellen, dass diese Person der freundlichste, netteste, umgänglichste Mensch ist, dem Sie je begegnet sind. Seien Sie so herzlich und aufgeschlossen, wie Sie nur können. Übertreiben Sie es freilich nicht – wenn Sie jemanden, mit dem Sie noch nie geredet haben, plötzlich behandeln wie Ihren besten Sandkastenfreund, wird er womöglich Verdacht schöpfen. Der Kniff besteht darin, sich so zu verhalten, als würden Sie davon ausgehen, dass diese Person ausgesprochen angenehm und freundlich ist.

- 3** Beobachten Sie, wie die Person reagiert. Wundern Sie sich, wie freundlich er oder sie auf Sie reagiert? Leute, die Sie unweigerlich für abweisend und unfreundlich hielten, verhalten sich in ihrer Reaktion wahrscheinlich so herzlich und freundlich, wie Sie selbst sie behandelt haben. Wenn es bei Ihrer ersten Begegnung mit dieser Person nicht funktioniert, versuchen Sie es später noch ein oder zwei Mal. Aller Wahrscheinlichkeit nach werden Sie feststellen, dass Freundlichkeit wirklich Freundlichkeit hervorbringt (siehe Kapitel 10).

Grenzen der selbsterfüllenden Prophezeiung

Bedeutet das alles, dass wir nur Wachs in den Händen der Mächtigen sind, die falsche Erwartungen an uns haben? Stellen wir uns vor, Sarah steht ein Vorstellungsgespräch in einer Anwaltskanzlei bevor, und ihr Gegenüber hegt bezüglich ihrer Qualifikation negative Erwartungen, die mit ihrem Geschlecht zu tun haben können, ihrer Hautfarbe, ihrer vorigen Stelle oder ihrer Hochschule. Wird sie diese Erwartungen überwinden und ihren Gesprächspartner überzeugen können, dass sie für die Stelle wirklich hoch qualifiziert ist? Oder wird der Interviewer – im Einklang mit der Forschung über selbsterfüllende Prophezeiungen – Sarahs Verhalten derart beeinflussen, dass sie sich selbst nur stockend und unangemessen auf seine Fragen antworten sieht?

Neuere Untersuchungen bestätigen, dass es häufig zu selbsterfüllenden Prophezeiungen kommt, illustrieren aber auch bestimmte Bedingungen, unter denen das

eigentliche Wesen des Einzelnen in der sozialen Interaktion die Oberhand gewinnt (Jussim & Harber, 2005; Madon et al., 2001). So kommt es etwa dann am wahrscheinlichsten zu selbsterfüllenden Prophezeiungen, wenn der Interviewer unkonzentriert und nicht in der Lage ist, den Bewerber sorgfältig zu beobachten (Biesanz, Neuberg, Smith, Asher & Judice, 2001; Harris & Perkins, 1995). Wenn die Interviewer motiviert sind, sich ein korrektes Bild zu machen, und nicht abgelenkt werden, sind sie häufig sehr wohl in der Lage, ihre Erwartungen zurückzustellen und die wahre Persönlichkeit des Bewerbers zu beurteilen. Sarah sollte also hoffen, dass der Anwalt, der ihr Vorstellungsgespräch leitet, nicht allzu beschäftigt ist oder unter Zeitdruck steht. Sonst könnte sie durchaus seinen selbsterfüllenden Prophezeiungen zum Opfer fallen. Lesen Sie im Selbsttest oben, wie Sie Ihre eigenen selbsterfüllenden Prophezeiungen überwinden können.

Kulturelle Determinanten von Schemata

Sind Sie schon einmal einem Angehörigen einer fremden Kultur begegnet und haben sich gewundert, was ihm an Ihrem Land auffiel und woran er sich später erinnerte? Wahrscheinlich war das so, weil er andere Schemata verwendete bei dem, was er wahrnahm. Tim Wilson machte diese Erfahrung als Jugendlicher. Eines Sonntags erwartete seine Familie einen Iraner zum Abendessen. Dieser Herr Khetabdari war erst vor wenigen Tagen zu seinem ersten Besuch in den Vereinigten Staaten eingetroffen. Als er bei Wilsons ankam, saß Tim faul vor dem Fernseher und sah ein American-Football-Spiel. Während Herr Khetabdari seinen Mantel auszog und der Familie vorgestellt wurde, streifte sein Blick den Fernseher, und er schreckte entsetzt zurück, als er sah, wie da Männer in seltsamem Aufzug aufeinander losstürmten. »Oh, was machen die denn da?«, fragte er. Herr Khetabdari hatte keine Ahnung von Football und konnte sich nicht erklären, warum diese hünenhaften Kerle in seltsamen Kleidern und Helmen einander nachjagten – oder warum Tim und seine Familie ihnen dabei zusahen. American Football war Herrn Khetabdaris Schemata über die Welt so fremd, dass ihn das, was er sah, entsetzte.

Ganz eindeutig ist die Kultur, in der wir aufwachsen, ein bedeutender Nährboden für unsere Schemata. Schemata sind ein wichtiges Mittel, über das Kulturen ihren Einfluss ausüben – insbesondere, indem sie mentale Strukturen aufbauen, die einen grundlegenden Einfluss darauf haben, wie wir die Welt verstehen und interpretieren. In Kapitel 5 werden wir sehen, dass Menschen aus verschiedenen Kulturen völlig unterschiedliche Schemata über sich selbst und ihre soziale Welt aufweisen, was zu bemerkenswerten Folgen führt. Im Moment genügt der Hinweis, dass die Schemata, die unsere Kultur uns lehrt, einen bedeutenden Einfluss darauf haben, was uns in der Welt auffällt und woran wir uns erinnern.



Bantu haben ein hervorragendes Gedächtnis für ihr Vieh, wahrscheinlich, weil sie über sehr viel bessere Schemata über Vieh verfügen als die Bevölkerung in anderen Kulturen.

Zum Beispiel interviewte ein Forscher einen schottischen Siedler und einen einheimischen Bantu-Hirten in Swasiland, einem kleinen Land in Südostafrika (Bartlett, 1932). Beide Männer waren bei einem komplizierten Viehhandel dabei gewesen, der ein Jahr zuvor abgeschlossen worden war. Der Schotte musste seine Bücher konsultieren, um sich zu erinnern, wie viele Rinder gekauft und verkauft worden waren und zu welchem Preis. Der Bantu zählte umgehend aus dem Gedächtnis jede Einzelheit des Geschäfts auf, sagte, wer jeden Ochsen und jede Kuh verkauft hatte, nannte die Farbe jedes Tiers und den jeweiligen Kaufpreis. Bantuvölker haben ein so gutes Gedächtnis für Vieh, dass sie die Tiere nicht zu markieren brauchen; wenn einmal eine Kuh ausreißt und sich unter die Herde eines Nachbarn mischt, geht der Besitzer einfach hin und holt sie zurück, denn er kann problemlos seine Kuh unter den Dutzenden anderen erkennen.

Es trifft nicht zu, dass die Bantu insgesamt bessere Gedächtnisleistungen erzielen. Jeder von uns verfügt über ein ausgezeichnetes Gedächtnis in den Gebieten, die für ihn von Bedeutung sind, den Gebieten also, für die wir über gut ausgebildete Schemata verfügen. Das Vieh ist ein zentraler Baustein in Wirtschaft und Kultur der Bantu, und deshalb haben sie gut ausgebildete Schemata über Vieh. Für einen Amerikaner mag eine Kuh aussehen wie die andere. Dafür hat er ganz sicher gut ausgebildete Schemata und demnach ein gutes Gedächtnis für Dinge, die dem Bantu ziemlich fremd sind, etwa die Handelsstatistiken der New Yorker Börse, die Texte von Pop-Songs oder eben für American Football.

Fassen wir zusammen: Wir haben gesehen, dass die Flut von Informationen, denen wir täglich ausgesetzt sind, so umfangreich ist, dass wir sie auf eine Menge reduzieren müssen, die wir bewältigen können. Zudem ist ein Großteil dieser Informationen noch mehrdeutig oder schwer zu entschlüsseln. Ein Weg, mit dieser »wuchernden, summenden Verwirrung« (so die Formulierung von William James) umzugehen, ist der Rückgriff auf Schemata. Sie helfen uns, die Menge an Informationen, die wir aufnehmen müssen, zu reduzieren und mehrdeutige Informationen zu interpretieren. Diese Schemata wirken schnell, mühelos und unwillkürlich; kurz, sie sind eine Form des automatischen Denkens. Eine andere Form des automatischen Denkens besteht in der Anwendung spezifischer Regeln und Abkürzungen, wenn wir über die soziale Welt nachdenken. Diese Abkürzungen sind meist äußerst nützlich, können aber, wie wir sehen werden, manchmal zu fehlerhaften Rückschlüssen über die Welt führen.

3.1.2 Mentale Strategien und Abkürzungen

Denken Sie noch einmal zurück an Ihre Entscheidung, wo Sie studieren wollten. Wie gingen Sie vor, um Ihre Liste der Hochschulen, die Sie in Erwägung zogen, auf diejenigen einzugrenzen, an der Sie dann wirklich angingen? Eine mögliche Strategie besteht darin, sorgfältig jede der über 3000 amerikanischen Colleges und Universitäten zu prüfen. Sie hätten jede Broschüre von vorne bis hinten durchlesen, jeden Campus besichtigen und so viele Fakultätsangehörige, Dekane und Studierende befragen können, wie Sie nur aufreiben konnten. Das erschöpft Sie schon beim Lesen? Eine solche Strategie wäre natürlich untragbar zeit- und kostenaufwändig. Statt jedes College und jede Universität in Betracht zu ziehen, grenzen die meisten Schulabgänger ihre Auswahl auf ein paar Möglichkeiten ein und bringen darüber in Erfahrung, was sie können.

Dieses Beispiel entspricht vielen Entscheidungen und Abwägungen unseres Alltagslebens. Wenn wir entscheiden, welche Stelle wir annehmen, welches Auto wir kaufen oder wen wir heiraten wollen, führen wir in der Regel keine systematische Prüfung jeder möglichen Option durch (»OK, ich sollte allmählich heiraten; ich werde mal auf dem Standesamt die Listen unverheirateter Erwachsener in meiner Stadt durchgehen und morgen mit den Bewerbungsgesprächen beginnen«). Vielmehr wenden wir mentale Strategien und Abkürzungen an, die uns die Entscheidung erleichtern; so können wir im Leben vorankommen, ohne jede Entscheidung zu einem aufwändigen Forschungsprojekt zu machen. Diese Abkürzungen führen nicht immer zur besten Entscheidung. Wenn Sie zum Beispiel erschöpfend jedes College und jede Universität der Vereinigten Staaten geprüft hätten, hätten Sie vielleicht einen Standort gefunden, der Ihnen besser entspricht als der, an dem Sie jetzt studieren. Mentale Abkürzungen sind aber effizient und führen in der Regel in einem vernünftigen Zeitraum zu guten Entscheidungen (Gigerenzer, 2000; Griffin & Kahneman, 2003; Gilovich & Griffin, 2002; Nisbett & Ross, 1980).

Welche Abkürzungen verwenden wir? Wie wir bereits gesehen haben, ist die Anwendung von Schemata eine Möglichkeit, um neue Situationen zu erfassen. Statt beim Prüfen unserer Optionen bei null anzufangen, aktivieren wir häufig unsere bereits erworbenen Kenntnisse und Schemata. Wir verfügen über zahlreiche solcher Schemata zu sämtlichen Themen von College und Universität (zum Beispiel, wie sich eine Traditionsuniversität im Vergleich zu den liberalen Universitätsstädten des Mittleren Westens verhält) bis hin zu unseren Mitmen-

schen (etwa die Einstellung von Lehrern bezüglich der Leistungen von Jungen und Mädchen). Wenn wir jedoch ganz spezielle Abwägungen und Entscheidungen vorzunehmen haben, verfügen wir nicht immer über ein vorgefertigtes Schema. In anderen Fällen bieten sich zu viele Schemata an, die alle passen würden, und wir wissen nicht, welches wir anwenden sollen. Wie gehen wir dann vor?

In solchen Situationen kommen häufig mentale Abkürzungen zur Anwendung, die man als **Urteilsheuristiken** bezeichnet. Das Wort *Heuristik* stammt von dem griechischen Verb »finden« ab; im Bereich der sozialen Kognition versteht man unter Heuristiken mentale Abkürzungen, mit denen sich Urteile schnell und effizient bilden lassen. Bevor wir näher diese Heuristiken eingehen, wollen wir festhalten, dass sie keineswegs garantieren, dass die Rückschlüsse, die mit ihrer Hilfe über die Welt gezogen werden, zutreffend sind. Manchmal sind Heuristiken auf den betreffenden Fall nicht anwendbar oder werden falsch angewandt, so dass es zu Fehlurteilen kommt. Ein erheblicher Anteil der sozialkognitiven Forschung untersucht solche fehlerhaften Schlussfolgerungen; in diesem Kapitel werden demnach zahlreiche solche mentalen Fehler dokumentiert, wie etwa der Fall von Lehrern, die fälschlicherweise meinen, dass Jungen intelligenter sind als Mädchen. Bei unserer Diskussion mentaler Strategien, die manchmal in die Irre führen, sollten Sie jedoch immer daran denken, dass Heuristiken aus gutem Grund zur Anwendung kommen: In den weitaus meisten Fällen sind sie äußerst zweckdienlich und leisten uns gute Dienste.

Wie leicht ist ein Umstand abrufbar? Die Verfügbarkeitsheuristik

Stellen Sie sich vor, Sie sitzen mit Freunden in einem Restaurant beim Abendessen und stellen fest, dass der Kellner sich bei einer der Bestellungen geirrt hat. Ihr Freund Alphonse hatte den vegetarischen Burger mit frittierten Zwiebelringen bestellt, bekam aber stattdessen den vegetarischen Burger mit Pommes frites. »Na ja«, sagt er, »dann esse ich eben die Pommes.« Aus dieser Bemerkung ergibt sich eine Diskussion darüber, ob er seinen Burger hätte zurückgehen lassen sollen, und einige in der Runde werfen Alphonse vor, er sei nicht genügend durchsetzungsfähig. Stellen Sie sich nun vor, er würde sich direkt an Sie wenden und Sie fragen:

Urteilsheuristiken Als Urteilheuristik bezeichnet man mentale Abkürzungen, mit denen Urteile schnell und effizient gebildet werden können.



Ärzte nutzen bei der Diagnose erwiesenermaßen Verfügbarkeitsheuristiken. Ihre Diagnosen sind davon beeinflusst, wie leicht sie sich verschiedene Krankheiten ins Gedächtnis rufen können.

»Denkst du, ich kann mich nicht durchsetzen?« Was würden Sie ihm antworten?

Wie wir gesehen haben, bestünde eine Möglichkeit darin, auf ein vorgefertigtes Schema zurückzugreifen, das die Antwort zur Verfügung stellen würde. Wenn Sie Alphonse gut kennen und sich bereits ein Bild davon gemacht haben, wie durchsetzungsfähig er ist, sind Sie mit Ihrer Antwort flink zur Stelle: »Keine Angst, Alphonse, wenn ich mit einem Gebrauchtwagenhändler verhandeln müsste, würde ich als Ersten dich zu Hilfe rufen.« Nehmen Sie nun aber an, dass Sie noch nie explizit darüber nachgedacht haben, wie durchsetzungsfähig Alphonse ist, und erst überlegen müssen, bevor Sie antworten. In solchen Situationen verlassen wir uns häufig darauf, wie leicht uns verschiedene Beispiele in den Sinn kommen. Wenn Ihnen ganz spontan Situationen einfallen, in denen Alphonse Durchsetzungsvermögen zeigte (zum Beispiel als er einmal jemanden daran hinderte, sich in der Schlange beim Kino vorzudrängeln), werden Sie daraus schließen, dass Alphonse wirklich ziemlich durchsetzungsfähig ist. Wenn es Ihnen leichter fällt, an Situationen zu denken, in denen Alphonse kein Durchsetzungsvermögen an den Tag legte (zum Beispiel als er sich einmal von einem Vertreter einen teuren Handyvertrag aufschwatzten ließ), werden Sie daraus schließen, dass er nicht sehr durchsetzungsfähig ist.

Diese mentale Daumenregel bezeichnet man als **Verfügbarkeitsheuristik**; ein Urteil wird ihr zufolge danach

Verfügbarkeitsheuristik Als Verfügbarkeitsheuristik bezeichnet man eine mentale Daumenregel, mit deren Hilfe Menschen aufgrund dessen ein Urteil fällen, wie leicht sie etwas aus dem Gedächtnis abrufen können.

gefällt, wie leicht bestimmte Informationen aus dem Gedächtnis abgerufen werden können (Oppenheimer, 2004; Schwarz & Vaughn, 2002; Tversky & Kahneman, 1973). In vielen Situationen sind Verfügbarkeitsheuristiken ein sehr gutes Hilfsmittel. Wenn Sie sich ganz spontan an verschiedene Ereignisse erinnern, bei denen Alphonse für sich selbst einstand, ist er wahrscheinlich auch wirklich durchsetzungsfähig; fallen Ihnen mehrere Gelegenheiten ein, bei denen er sich als schüchtern oder kleinlaut erwies, so mangelt es ihm wahrscheinlich an Durchsetzungsvermögen. Problematisch an Verfügbarkeitsheuristiken ist der Umstand, dass das, woran man sich am leichtesten erinnert, nicht unbedingt dem Gesamtbild entspricht und damit zu Fehlurteilen führen kann.

Wenn zum Beispiel Ärzte Krankheiten diagnostizieren, stellen wir uns das als eine ganz eindeutige Sache vor: Sie beobachten die Symptome des Patienten und schließen daraus, an welcher Krankheit er (wenn überhaupt) leidet. Manchmal aber können Symptome ja auf mehrere verschiedene Krankheiten hindeuten. Wenden Ärzte Verfügbarkeitsheuristiken an, denen gemäß sie eher Diagnosen stellen, die ihnen prompter einfallen? Mehrere Studien über medizinische Diagnosen legen nahe, dass das der Fall ist (Weber, Bockenholt, Hilton & Wallace, 1993).

Betrachten wir Dr. Robert Marions Diagnose für Nicole, eine aufgeweckte Neunjährige, die eines Tages in seine Praxis kam. Nicole war in jeder Hinsicht unauffällig, abgesehen davon, dass sie ein oder zwei Mal im Jahr seltsame neurologische Ausfälle hatte, die von Desorientierung, Schlaflosigkeit, Lallen und seltsam langgezogenen Klagelauten gekennzeichnet waren. Nicole war dreimal stationär behandelt worden, hatte über ein Dutzend Spezialisten konsultiert und sich zahlreichen Diagnoseuntersuchungen unterzogen, darunter Computertomografien, EEGs und wahrscheinlich sämtlichen existierenden Bluttests. Doch die Ärzte waren weiterhin ratlos. Dr. Marion dagegen diagnostizierte bereits nach wenigen Minuten treffend ihre Beschwerden als Symptome einer seltenen erblichen Blutkrankheit namens Porphyria acuta intermittens (AIP). Bei Patienten mit diesem Befund gerät häufig das chemische Gleichgewicht im Blut durcheinander, was eine Reihe von neurologischen Symptomen auslöst. Kontrollieren lässt sich die Krankheit mithilfe einer sorgfältigen Diät und der Vermeidung bestimmter Medikamente.

Wie konnte Dr. Marion Nicoles Krankheit so schnell diagnostizieren, wo doch so viele andere Ärzte gescheitert waren? Nun, er hatte soeben erst ein Buch über genetische Krankheiten historischer Persönlichkeiten geschrieben; ein Kapitel behandelte den englischen

König Georg III., der – Sie ahnen es – an AIP litt. »Ich habe diese Diagnose nicht gestellt, weil ich so ein brillanter Diagnostiker wäre oder weil ich so gut zuhören könnte«, gab Dr. Marion zu. »Mir gelang, woran andere scheiterten, weil [Nicole] und ich zufällig genau am richtigen Ort und genau zum richtigen Zeitpunkt aufeinandertrafen« (Marion, 1995, S. 40).

Mit anderen Worten, Dr. Marion wandte die Verfügbarkeitsheuristik an. Er kam so schnell auf AIP, weil er sich gerade damit auseinandergesetzt hatte, und dadurch war die Diagnose einfach. Ein glücklicher Fall der Anwendung von Verfügbarkeitsheuristiken – aber man kann sich vorstellen, wie leicht das auch schiefgehen kann. Wie Dr. Marion sagt: »Ärzte sind ganz normale Menschen. Wie gehen ins Kino, sehen fern, lesen Zeitungen und Romane. Wenn wir zufällig einen Patienten behandeln, dessen Symptome auf eine seltene Krankheit hinweisen, um die es am Vorabend im »Film der Woche« ging, dann werden wir bei der Diagnose diese Krankheit eher in Erwägung ziehen« (Marion, 1995, S. 40). Das ist schön und gut, wenn Ihre Krankheit gestern im Fernsehen kam. Nicht so gut ist es, wenn Ihre Krankheit im Gedächtnis des Arztes nicht verfügbar ist, wie es bei den zwölf Spezialisten der Fall gewesen war, die Nicole bereits konsultiert hatte.

Verwenden wir Verfügbarkeitsheuristiken auch, wenn wir uns selbst beurteilen? Man könnte meinen, wir hätten eine gut ausgebildete Vorstellung von unserer eigenen Persönlichkeit, wüssten also, wie durchsetzungsfähig wir sind; doch häufig fehlen uns stabile Schemata über unsere eigenen Persönlichkeitseigenschaften (Markus, 1977). Demnach könnten wir uns auch bei der Beurteilung unserer eigenen Person darauf stützen, wie leicht wir uns Beispiele unseres eigenen Verhaltens ins Gedächtnis rufen können. Um das zu prüfen, stellten Wissenschaftler ein ausgeklügeltes Experiment auf, bei dem sie die Leichtigkeit, mit der die Probanden sich an Beispiele aus ihrem eigenen vergangenen Verhalten erinnerten, modifizierten (Schwarz et al., 1991). In einer Versuchsgruppe sollten die Probanden sich an sechs Gelegenheiten erinnern, bei denen sie sich gut durchgesetzt hatten. Die meisten dachten gleich an Situationen, in denen sie aufdringliche Vertreter abgewiesen und ihre eigenen Interessen durchgesetzt hatten. In der anderen Versuchsgruppe forderten die Wissenschaftler die Probanden auf, sich an zwölf Gelegenheiten zu erinnern, bei denen sie sich gut durchgesetzt hatten. Diese Gruppe tat sich sehr schwer damit, sich an so viele Beispiele zu erinnern. Anschließend sollten alle Versuchsteilnehmer bewerten, für wie durchsetzungsfähig sie sich selbst hielten.

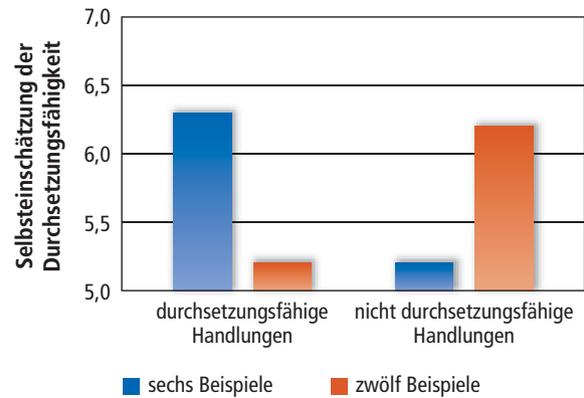


Abbildung 3.7: Verfügbarkeit und Durchsetzungsvermögen. Probanden, die sich an sechs Gelegenheiten erinnern sollten, bei denen sie sich erfolgreich durchgesetzt hatten, fanden das leicht und schlossen daraus, dass sie ziemlich durchsetzungsfähig waren. Probanden, die sich an zwölf Gelegenheiten erinnern sollten, bei denen sie sich erfolgreich durchgesetzt hatten, fanden es schwer, so viele Beispiele zu finden, und schlossen, dass sie nicht sehr durchsetzungsfähig waren (siehe die linke Seite nebenstehender Grafik). Ähnliche Ergebnisse ergab ein Test, bei dem die Probanden an sechs beziehungsweise zwölf Gelegenheiten denken sollten, bei denen sie sich nicht gut durchgesetzt hatten (siehe die rechte Seite nebenstehender Grafik). Diese Ergebnisse zeigen, dass wir Urteile häufig aufgrund der Verfügbarkeit treffen, also der Leichtigkeit, mit der wir uns Informationen bewusst machen können. (Nach Schwarz et al., 1991)

Bei der Studie ging es um die Frage, ob die Teilnehmer Verfügbarkeitsheuristiken nutzten (also die Leichtigkeit, mit der ihnen Beispiele einfielen), um zu erschließen, wie durchsetzungsfähig sie waren. Wie man auf der linken Seite von ► Abbildung 3.7 sieht, taten sie das. Die Probanden, die an sechs Beispiele denken sollten, schätzten sich als relativ durchsetzungsfähig ein, weil es ihnen so leicht fiel, sich an sechs Beispiele zu erinnern (»Das ist ja ganz einfach – ich muss ziemlich durchsetzungsfähig sein«). Die Probanden, die an zwölf Beispiele denken sollten, bewerteten sich selbst als relativ wenig durchsetzungsfähig, weil es ihnen schwer fiel, an so viele Beispiele zu denken (»Hm, ganz schön schwierig – da kann ich ja nicht sehr durchsetzungsfähig sein«). Andere Probanden sollten an sechs beziehungsweise zwölf Male denken, bei denen sie nicht sehr durchsetzungsfähig gewesen waren, und die Ergebnisse fielen entsprechend aus (siehe die rechte Hälfte von Abbildung 3.7). Kurz, Menschen nutzen Verfügbarkeitsheuristiken – also die Leichtigkeit, mit der sie sich Beispiele ins Gedächtnis rufen können –, wenn sie sich selbst und andere beurteilen.



Stammt diese Frau aus Kalifornien oder aus dem Nordosten der USA? Solche Urteile fallen wir oft unter Rückgriff auf Repräsentativitätsheuristiken, also mentale Abkürzungen, mit denen wir etwas danach einordnen, wie ähnlich es einem Prototypen ist – also etwa wie sehr die Frau auf dem Foto unserer Vorstellung einer typischen Kalifornierin entspricht.

Wie ähnlich sind sich A und B? Die Repräsentativitätsheuristik

Stellen Sie sich vor, Sie studieren an einer staatlichen New Yorker Universität. Eines Tages lernen Sie bei einer Versammlung einen Studierenden namens Brian kennen. Brian ist blond und braun gebrannt, wirkt sehr umgänglich und geht gerne an den Strand. Woher, meinen Sie, stammt Brian? Da Brian in ein verbreitetes Stereotyp über Kalifornier passt, könnten Sie vermuten, dass er von dort stammt. In diesem Fall würden Sie die **Repräsentativitätsheuristik** anwenden, also eine mentale Abkürzung, über die wir etwas danach einordnen, wie ähnlich es einem Prototypen ist, wie nahe also Brian unserer Vorstellung von einem Kalifornier kommt (Gilovich & Savitsky, 2002; Kahneman & Tversky, 1973; Kahneman & Frederick, 2002).

Die Dinge nach ihrer Repräsentativität einzuordnen ist häufig völlig vernünftig. Wie sollten wir ohne Repräsentativheuristik entscheiden, wo Brian herkommt? Sollten wir einfach auf einen beliebigen Staat tippen, ohne irgendwie zu versuchen zu beurteilen, inwieweit

Repräsentativitätsheuristik Als Repräsentativitätsheuristik bezeichnet man eine mentale Abkürzung, über die wir etwas danach einordnen, wie ähnlich es einem Prototypen ist.

er unserem Bild von einem Studierenden aus New York im Gegensatz zu Studierenden aus anderen Staaten entspricht? Allerdings gibt es noch eine weitere mögliche Informationsquelle. Wüssten wir gar nichts über Brian, so wäre es klüger, davon auszugehen, dass er aus New York stammt: denn an staatlichen Universitäten stammen immer mehr Studierende aus dem eigenen Bundesstaat als aus anderen. Würden wir auf den Staat New York tippen, so würden wir von der sogenannten **Basis-Rate** ausgehen, Informationen also über den relativen Anteil von Mitgliedern verschiedener Gruppen in einer gegebenen Bevölkerung (zum Beispiel den Anteil von New Yorker Studierenden an staatlichen New Yorker Universitäten).

Wie gehen wir vor, wenn wir sowohl Informationen über die Basis-Rate zur Verfügung haben (zum Beispiel die Tatsache, dass es in einer bestimmten Universität mehr New Yorker gibt als Kalifornier) als auch widersprechende Informationen über die betreffende Person (zum Beispiel dass Brian blond und umgänglich ist und gerne am Strand faulenz)? Kahneman und Tversky (1973) wiesen nach, dass wir Informationen über die Basis-Rate nicht ausreichend nutzen und die meiste Aufmerksamkeit darauf richten, wie repräsentativ die Informationen über die betreffende Person für die übergeordnete Kategorie sind (zum Beispiel für Kalifornier). Wengleich diese Strategie nicht die schlechteste ist, wenn die Informationen über die Person sehr zuverlässig sind, können wir Schwierigkeiten bekommen, wenn die Informationen nicht solide sind. Da nun einmal die Basis-Rate von Kaliforniern an New Yorker staatlichen Universitäten niedrig ist, bräuchte man sehr zuverlässige Hinweise darauf, dass der Betreffende wirklich Kalifornier ist, um die Basis-Rate zu ignorieren und darauf zu tippen, dass er eine der wenigen Ausnahmen ist. Und da es zugleich nicht völlig ungewöhnlich ist, dass auch Oststaatler blond und cool sind und gerne an den Strand gehen, wären wir gut beraten, in diesem Beispiel auf die Basis-Rate zurückzugreifen.

Wir wollen nicht unterstellen, dass Informationen über die Basis-Rate völlig ignoriert werden (Koehler, 1993, 1996). Wenn Baseballtrainer entscheiden, wen sie als Ersatzmann für den Batter einwechseln, schätzen sie ab, wie hoch generell die Wahrscheinlichkeit ist, dass ein linkshändiger Batter den Schlag eines linkshändigen Pitchers trifft; und wenn ein Vogelkundler einen einzelnen Vogel bestimmen will, überlegt er, welche Vogelarten im betreffenden Revier vorherrschen (»Dies war wahrscheinlich kein Braunbrustwaldsänger, denn die wurden in dieser Gegend noch nie beobachtet«). Nun ist es aber so, dass wir uns oft zu sehr auf die individuellen Merkmale dessen konzentrieren, was wir beobachten

SOZIALPSYCHOLOGIE IM ALLTAG

Persönlichkeitstests und Repräsentativitätsheuristik



Stellen Sie sich vor, Sie würden einen Persönlichkeitstest ablegen, wie sie zuhauf im Internet verfügbar sind, und folgendes Feedback erhalten:

Sie brauchen es, von anderen gemocht und bewundert zu werden, und neigen dazu, sich selbst sehr kritisch zu beurteilen. Obwohl Sie einige Persönlichkeitsschwächen aufweisen, können Sie diese in der Regel kompensieren. Sie verfügen über beträchtliche ungenutzte Kapazitäten, die Sie noch nicht zu Ihrem Vorteil genutzt haben. Selbst wenn Sie nach außen hin diszipliniert sind und sich unter Kontrolle haben, neigen Sie innerlich zu Ängstlichkeit und Unsicherheit. Zuweilen hegen Sie schwere Zweifel daran, ob Sie die richtige Entscheidung getroffen oder das Richtige getan haben. Sie bevorzugen ein gewisses Ausmaß an Wandel und Abwechslung und werden unzufrieden, wenn Grenzen und Hemmnisse Sie einengen. Auch sehen Sie sich selbst als mündigen, unabhängigen Denker; die Standpunkte anderer akzeptieren Sie nicht ohne ausreichende Begründung. Doch Sie halten es für unklug, sich selbst anderen gegenüber allzu offen zu zeigen. Zuweilen sind Sie extrovertiert, leutselig und umgänglich, manchmal aber auch introvertiert, skeptisch und zurückhaltend. Manche Ihrer Ziele sind einigermassen unrealistisch.

»Hut ab«, denken Sie vielleicht. »Dieser Test ist überwältigend; geradezu unheimlich, wie gut er mein Wesen erfasst hat.« Mit dieser Einschätzung sind Sie

nicht allein. Betram Forer (1949) gab dieses Feedback einer Gruppe von Studierenden und forderte sie auf, auf einer Skala von 0 = sehr unzutreffend bis 5 = sehr zutreffend zu beurteilen, wie genau diese Beschreibung auf sie passte. Die durchschnittliche Beurteilung betrug 4,26 – ein Phänomen, das als »Barnum-Effekt« bekannt wurde, benannt nach dem Zirkusbesitzer und Showmaster P. T. Barnum.

Warum fühlen sich die meisten Menschen von dieser Persönlichkeitsbeschreibung so treffend beschrieben? Eine Erklärung bietet die Repräsentativitätsheuristik: Die Aussagen sind vage genug, dass praktisch jeder sich an eine Situation erinnern kann, in der er sich so ähnlich (also repräsentativ) verhalten hat wie in dem Feedback. Nehmen Sie zum Beispiel die Aussage: »Zuweilen hegen Sie schwere Zweifel daran, ob Sie die richtige Entscheidung getroffen oder das Richtige getan haben.« Jeder von uns erinnert sich an Situationen, in denen das zutrifft, also an Beispiele, die repräsentativ für diese Aussage sind. Wer hat nicht im Nachhinein schon einmal eine Entscheidung in Frage gestellt, etwa über die Wahl seines Studienstandorts oder seines Hauptfachs? Genauso kann sich jeder von uns an Situationen erinnern, in denen er mündig und unabhängig reflektiert hat, oder an Situationen, in denen er zu viel von sich selbst offengelegt hat. Dass das Feedback uns so gut zu beschreiben scheint liegt daran, dass wir die repräsentativen Beispiele, die uns einfallen, nicht hinterfragen und denken: »Eigentlich gibt es auch genauso viele Fälle, in denen ich nicht so gefühlt oder gehandelt habe.«

(»Aber das Brustgefieder sah mir doch kastanienbraun aus; hm, vielleicht war es doch ein Braunbrustwaldsänger«), und zu wenig auf die Basis-Raten.

Über Jahrhunderte hinweg war man zum Beispiel der Meinung, dass das Heilmittel gegen eine Krankheit den Symptomen dieser Krankheit ähneln – also repräsentativ dafür sein – muss, selbst wenn das nicht der Fall ist. Eine Zeit lang verabreichte man als Asthma-Therapie die Lungen eines Fuchses zum Verzehr, weil Füchse ein kräftiges Atmungssystem haben (Mill, 1843). So ein Rückgriff auf die Repräsentativität kann sogar die Entdeckung der wirklichen Krankheitsursache behindern. Ende des 19. Jahrhunderts ließ sich ein Leitartikel in einer Washingtoner Zeitung über die dummdreiste Verschwendung staatlicher Gelder bei der wissenschaftlichen Erforschung haarsträubender Theorien über die

Ursachen des Gelbfiebers aus, wie etwa die absurde Behauptung eines gewissen Walter Reed, das Gelbfieber würde, man denke nur, von einer Mücke ausgelöst (Nisbett & Ross, 1980). Wie beeinflussen also Heuristiken Ihr Denken? Beantworten Sie dafür die Fragen im folgenden Selbsttest.

3.1.3 Die Macht des unbewussten Denkens

Zur Definition des automatischen Denkens gehört der Umstand, dass es unbewusst abläuft. Es mag erstaunlich wirken, dass wir denken können, ohne uns dessen bewusst zu sein, doch Sozialpsychologen kommen zunehmend zu dem Schluss, dass wir das wirklich tun



SELBSTTEST

Denksportaufgabe

Beantworten Sie die folgenden vier Fragen.

- 1 Betrachten Sie den Buchstaben R in der deutschen Sprache. Meinen Sie, dieser Buchstabe kommt häufiger als erster Buchstabe eines Wortes vor (zum Beispiel bei Rad) oder häufiger als dritter Buchstabe (zum Beispiel bei Park)?
 - a. Häufiger als erster Buchstabe.
 - b. Häufiger als dritter Buchstabe.
 - c. Etwa gleich häufig als erster und als dritter Buchstabe.
- 2 Welche der beiden Todesursachen ist in den Vereinigten Staaten häufiger?
 - a. Unfälle.
 - b. Schlaganfälle.
 - c. Unfälle und Schlaganfälle etwa gleich häufig.

- 3 Nehmen Sie an, Sie werfen sechs Mal eine Münze. Welche Sequenz ist wahrscheinlicher: KZZKZK oder KKKZZZ? (K = Kopf, Z = Zahl)
 - a. KZZKZK ist wahrscheinlicher.
 - b. KKKZZZ ist wahrscheinlicher.
 - c. Beide Sequenzen sind gleich wahrscheinlich.
- 4 Ein sechsmaliger Münzwurf ergab die Sequenz ZZZZZZ; wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass der nächste Wurf »Kopf« ergibt?
 - a. Unter 0,5.
 - b. Genau 0,5.
 - c. Über 0,5.

Die Antworten finden Sie auf Seite 85.

können (Hassin, Uleman & Bargh, 2005; Wilson, 2002). Müsstent wir uns allein auf langsames, bewusstes Denken verlassen, stünden wir nicht gerade gut da, weil wir oft sehr schnelle Entscheidungen darüber treffen müssen, was um uns herum vorgeht, worauf wir achten müssen und welches unserer Ziele wir verfolgen sollten. Wir würden uns den Kopf zerbrechen, während die Welt an uns vorbeirauschte. Wie wir bei dem Fall von Amadou Diallo gesehen haben, führen diese schnellen, unbewussten Prozesse manchmal leider zu tragischen Fehlentscheidungen. Meistens jedoch ist das unbewusste Denken ganz und gar unverzichtbar dafür, dass wir uns in der Welt zurechtfinden.

Haben Sie schon einmal auf einer Party mit jemandem geplaudert und plötzlich bemerkt, wie jemand am anderen Ende des Raumes Ihren Namen erwähnte? Das war nur deshalb möglich, weil Sie, während Sie in Ihr Gespräch vertieft waren, gleichzeitig unbewusst andere Gespräche überwachten, um festzustellen, ob da etwas Wichtiges vorkam (wie zum Beispiel Ihr Name). Dieser sogenannte Cocktailparty-Effekt wurde im Laborversuch nachgewiesen (Moray, 1959; Harris & Pashler, 2004).

Ein weiteres Beispiel für unbewusstes Denken liegt vor, wenn wir konkurrierende Ziele verfolgen und nicht sicher sind, auf welches wir hinwirken sollen. Stellen Sie sich zum Beispiel vor, dass Sie einen schwierigen Kurs belegt haben, in dem der Professor nach einer Normalverteilungskurve bewertet, also nur sehr wenigen

Teilnehmern sehr gute Noten gibt. Ein Kommilitone, den Sie nicht besonders gut kennen, gesteht Ihnen seine Schwierigkeiten mit einem Teil des Stoffs und fragt, ob Sie einen Kaffee trinken und gemeinsam Ihre Mitschriften durchgehen können. Einerseits wollen Sie ihm behilflich sein und das Ziel verfolgen, sich sozial und mitfühlend zu verhalten. Andererseits wollen Sie das Ziel erreichen, in dem Kurs gut abzuschneiden, und zögern, Ihre Chancen zu mindern, indem Sie jemand anderem auf die Sprünge helfen. Welches Ziel verfolgen Sie nun? Sie können eine Weile hin und her überlegen und Ihre Optionen bewusst abwägen. Häufig aber entscheidet unser Unterbewusstsein über das gewählte Ziel und greift dabei zum Teil auf dasjenige Ziel zurück, welches kürzlich aktiviert oder geprimt wurde.

John Bargh und seine Kollegen (2001) ließen zum Beispiel Studierende an einem Spiel teilnehmen, bei dem sie wählen mussten, ob sie mit einem anderen Studierenden zusammenarbeiten oder konkurrieren wollten. Unmittelbar vor diesem Spiel bearbeiteten sie (angeblich für einen anderen Dozenten) eine Aufgabe, bei der sie aus einer Liste von Wörtern Sätze bilden mussten. In der einen Versuchsbedingung gehörten viele der Wörter zum Wortfeld Kooperation, etwa »hilfsbereit«, »fair« und »teilen«. In der Kontrollbedingung standen die Wörter in keinem Zusammenhang zum Wortfeld Kooperation oder Konkurrenz, sondern lauteten etwa »Salat« und »Sonnenschirm«. Wichtig ist bei solchen

Studien immer, dass die Probanden keinen Zusammenhang zwischen dieser Satzbildungs-Aufgabe und dem Kooperationsspiel herstellen; sie meinen, die beiden Tests seien völlig unabhängig voneinander. Dennoch neigten die Probanden, die aus Wörtern aus dem Wortfeld Kooperation Sätze gebildet hatten, deutlich stärker dazu, im Spiel mit dem anderen Studierenden zusammenzuarbeiten. Die Wörter hatten genügt, um das Ziel Kooperation unbewusst zu primen, ohne dass die Probanden wussten, dass sie überhaupt eine solche Entscheidung getroffen hatten. Es ist sogar erwiesen, dass unser Unterbewusstsein bei manchen Aufgaben besser abschneidet als unser Bewusstsein. Stellen Sie sich vor, Sie suchen ein Zimmer, und nachdem Sie einige besichtigt haben, grenzen Sie Ihre Auswahl auf vier Möglichkeiten ein. Sie verfügen für jedes Zimmer über eine Vielzahl von Informationen – Lage, Miete, Größe, Internetanschluss und so weiter. Jedes hat seine Vor- und Nachteile, und so ist nicht leicht zu entscheiden, welches das beste ist. Wie sollten Sie bei der Meinungsbildung vorgehen? Da es sich um eine wichtige Entscheidung handelt, würden die meisten von uns lange darüber nachdenken, die Alternativen bewusst analysieren und herauszufinden versuchen, welche Option die beste ist. Mit Sicherheit, meinen Sie vielleicht, ist das eine bessere Herangehensweise, als ein bewusstes Nachdenken über die Zimmer zu vermeiden, indem man etwa ein paar Minuten lang für einen Spanisch-Test Vokabeln lernt und sich dann für eines der Zimmer entscheidet.

»Jenseits des Bewusstseins wagt eine riesige Welle Leben, die vielleicht wichtiger für uns ist als die kleine Insel unseres Denkens, die innerhalb unseres geistigen Horizonts liegt.«

E. S. Dallas

So absurd es auch klingen mag: Eine neuere Studie konnte zeigen, dass womöglich genau auf diese Weise die beste Lösung herauskommt. Dijksterhuis (2004) gab Probanden für einen kurzen Zeitraum umfangreiche Informationen über vier Wohnungen, so dass es für sie schwer zu ersehen war, dass eine der Wohnungen vorteilhafter war als die anderen (also das beste Verhältnis von guten zu schlechten Merkmalen aufwies). Dann randomisierte er die Probanden auf eine von drei Versuchsgruppen. In der Versuchsgruppe *sofortige Auswahl* sollten die Probanden sich unmittelbar für die Wohnung entscheiden, die ihnen am besten erschien. In der Gruppe *bewusstes Nachdenken* ließ er die Probanden drei Minuten lang sorgfältig über die Wohnungen nachdenken und dann die beste auswählen. In der Gruppe *unbewusstes Nachdenken* gab er den Pro-

banden drei Minuten lang eine Distraktoraufgabe, so dass sie nicht bewusst über die Wohnungen nachdenken konnten, in der Annahme, dass sie unbewusst weiter über die Wohnungen nachdenken würden.

Welche Gruppe würde am wahrscheinlichsten die vorteilhafteste Wohnung aussuchen? Wie in ► Abbildung 3.8 zu sehen, schnitten die Teilnehmer der Versuchsgruppe unbewusstes Nachdenken am besten ab. Da die Probanden aus dieser Gruppe nicht bewusst über die Wohnungen hatten nachdenken können, musste etwas anderes abgelaufen sein und zur besten Entscheidung geführt haben. Nachfolgestudien erwiesen, dass die Probanden, wenn sie abgelenkt wurden, unbewusst weiterhin über die Aufgabe nachdachten und die Informationen so ordneten, dass für sie die beste Wahl offensichtlicher wurde (Dijksterhuis, 2004; Dijksterhuis & Nordgren, 2005).

Die Erforschung des unbewussten Denkens steckt noch in den Kinderschuhen, und wir können Ihnen noch nicht empfehlen, sich eine Ablenkung zu suchen, wenn Sie vor einer wichtigen Entscheidung stehen. Es zeichnet sich jedoch ab, dass automatisches, unbewusstes Denken weitaus größeren Einfluss hat, als man bisher meinte, und dass diese Form des Denkens zu guten Entscheidungen führen kann.

Sie fragen sich vielleicht an dieser Stelle, warum wir so viel Zeit auf die automatische, unbewusste Form der sozialen Kognition verwendet haben. Sagten wir nicht oben, es gebe zwei Formen des Denkens, das automatische und das kontrollierte? Kann man denn über die soziale Welt nicht langsam, sorgfältig und willentlich nachdenken, wie wenn wir uns die Zeit nehmen, uns hinzusetzen und ein Problem wirklich zu durchdenken? Natürlich kann man das. Auf das automatische

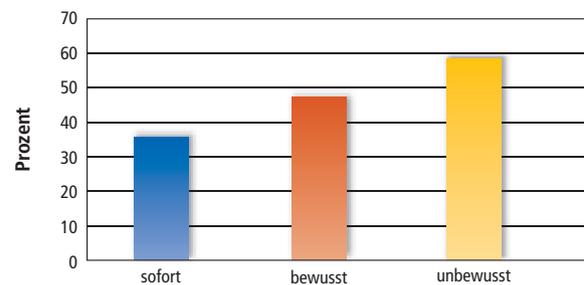


Abbildung 3.8: Der Einfluss des unbewussten Denkens. Nach dem Erhalt umfangreicher Informationen über vier Wohnungen entschieden die Probanden entweder sofort (Versuchsgruppe sofortige Auswahl), dachten bewusst drei Minuten lang über die Wohnungen nach (Versuchsgruppe bewusstes Nachdenken) oder wurden drei Minuten lang abgelenkt, so dass ihr Unterbewusstsein ungehindert weiterdenken konnte (Versuchsgruppe unbewusstes Nachdenken). Die Probanden in der letztgenannten Gruppe wählten am häufigsten die Wohnung aus, welche die meisten positiven und die wenigsten negativen Merkmale aufwies. (Nach A. Dijksterhuis, 2004)

Denken haben wir aber deshalb so viel Zeit verwendet, weil es so allgegenwärtig ist und einen Großteil unseres geistigen Lebens dominiert. Wie moderne Verkehrsflugzeuge überwiegend im Autopilot fliegen, so verlässt sich der Mensch in seinem Alltag zu großen Teilen auf automatische Denkprozesse.

Doch wie ist das möglich, wo wir doch den Eindruck haben, ein Großteil unseres Lebens unterliege unseren bewussten Abwägungen? Viele Entscheidungen – wie die über unseren Studienstandort oder unseren Partner – werden von abwägendem, bewusstem Denken begleitet. Doch sogar so große Entscheidungen können von automatischem Denken beeinflusst werden; etwa wenn wir bei der Hochschulwahl Urteilsheuristiken heranziehen. Natürlich ist dennoch das bewusste Denken ausnehmend wichtig, besonders dann, wenn wir Fehler in unserem automatischen Denken zu korrigieren oder wieder gutzumachen versuchen.

Wir können aber diesen Themenbereich nicht abschließen, ohne Folgendes zu unterstreichen: Nur weil wir meinen, wir würden unsere Handlungen bewusst kontrollieren, ist das nicht unbedingt auch der Fall. Daniel Wegner (2002, 2004) geht so weit zu sagen, unser Gefühl, eine Handlung bewusst zu wollen, könne eine Illusion sein, ein Gefühl, das wir künstlich schaffen, während unsere Handlungen in Wirklichkeit entweder vom automatischen Denken oder von der äußeren Umwelt bestimmt werden.

Haben Sie schon einmal Kinder vor einem Spielautomaten beobachtet, die wild an den Hebeln herumrütteln und meinen, sie würden das Spiel spielen, obwohl sie in Wirklichkeit überhaupt kein Geld eingeworfen haben und nur die Demo-Version zu sehen bekommen? Wenn die Kinder die Hebel in eine Richtung umlegen, kommt es gelegentlich vor, dass das Spiel scheinbar auf die Befehle reagiert, und so tun die Kinder sich schwer mit der Erkenntnis, dass sie in Wirklichkeit keinerlei Kontrolle über das Geschehen haben (Wegener, 2002). Erwachsene sind vor solchen Kontroll-Illusionen nicht gefeit. Lottospieler zum Beispiel, die ihre Zahlen selbst auswählen, machen sich größere Hoffnungen auf einen Gewinn als Spieler mit Nummern, die ihnen zugewiesen wurden (Langer, 1975). Und welcher Sportfan hat noch nie das Gefühl gehabt, seine Mannschaft unterstützt zu haben, indem er die Daumen drückte oder in einem entscheidenden Moment im Spielverlauf seine Glücksmütze aufsetzte?

Wie diese Beispiele zeigen, glauben wir manchmal, wir hätten mehr Einfluss auf die Ereignisse, als es eigentlich der Fall ist. Auch das Gegenteil ist möglich: Wir können mehr Einfluss auf die Dinge haben, als uns bewusst ist. Vor einigen Jahren wurde unter dem Namen

»Gestützte Kommunikation« (FC) eine neue Technik entwickelt, die es kommunikationsbeeinträchtigten Menschen wie Patienten mit Autismus oder Zerebralpareesen ermöglichen sollte, sich zu verständigen. Ein ausgebildeter Stützer hielt Finger und Arm eines kommunikationsbeeinträchtigten Patienten an eine Computer-Tastatur, damit der Patient seine Antworten auf Fragen leichter eintippen konnte. Diese Technik löste große Euphorie aus. Menschen, die nicht in der Lage gewesen waren, mit der Außenwelt zu kommunizieren, wurden plötzlich relativ gesprächig und verliehen mithilfe des Stützers allen möglichen Gedanken und Gefühlen eine Stimme – so sah es zumindest aus. Eltern jubilierten über die unerwarteten Möglichkeiten, mit ihren bisher stummen autistischen Kindern zu kommunizieren.

Bald allerdings geriet die gestützte Kommunikation in Misskredit, denn es stellte sich heraus, dass nicht die kommunikationsbeeinträchtigte Person den Text eintippte, sondern – unwillentlich – der Stützer. In einer sorgfältigen Studie stellten die Wissenschaftler dem Stützer und der kommunikationsbeeinträchtigten Person über Kopfhörer getrennte Fragen. Der Stützer hörte zum Beispiel: »Wie finden Sie das Wetter heute?«, und die kommunikationsbeeinträchtigte Person »Wie hat Ihnen heute das Mittagessen geschmeckt?«. Die eingetippten Antworten passten zu den Fragen, die der Stützer gehört hatte (zum Beispiel: »Es könnte ruhig etwas sonniger sein«), und nicht zu denen, die der kommunikationsbeeinträchtigten Person gestellt worden war (Wegner, Fuller & Sparrow, 2003; Wegner, Sparrow & Winerman, 2004; Wheeler, Jacobson, Pagliere & Schwartz, 1993). Die Stützer verfälschten nicht mit Absicht; sie waren überzeugt, die kommunikationsbeeinträchtigte Person würde selbst entscheiden, was sie schreiben wollte, und sie selbst würden ihr einfach nur helfen, ihre Finger auf der Tastatur zu bewegen.

Diese Beispiele illustrieren, dass es eine Entkopplung geben kann zwischen unserem bewussten Sinn dafür, wie viel wir von unseren eigenen Handlungen veranlassen, und dem Einfluss, den wir tatsächlich selbst ausüben. Zuweilen überschätzen wir die Reichweite unseres Einflusses, etwa wenn wir meinen, wenn wir unsere Glücksmütze tragen, hülfe das unserer Mannschaft, ein Tor zu schießen. Manchmal unterschätzen wir die Reichweite unseres Einflusses, so wie die Stützer, die meinten, die Patienten würden entscheiden, was sie schreiben wollten, obwohl sie das unbewusst selbst taten (Wegner, 2002).

Trotz dieser Entkopplung gewinnt das kontrollierte Denken bisweilen die Oberhand und beeinflusst unser Handeln – manchmal zum Guten, manchmal zum Schlechten.

Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken

3.2

Auf dem Heimweg von der Beerdigung seines Großvaters in Maryland wird der Washingtoner Rechtsanwalt Richard Wilkins von einem Polizisten angehalten, der sein Auto durchsuchen will. Wilkins weist ihn zurück, aber der Polizist setzt trotzdem einen Drogen-spürhund an. Wilkins und seine Familie müssen im Auto sitzend zusehen, wie der Hund von außen das gesamte Fahrzeug abschnüffelt, auch die Windschutzscheibe und die Rücklichter. Der Hund findet nichts. »Es war eine absolute Demütigung für uns«, berichtet Wilkins (»Driving while Black«, 1999). Als Schwarzer fiel Wilkins womöglich dem »racial profiling« zum Opfer, einer Rastermethode also, bei der die Polizei für Personenkontrollen Fußgänger, Flugpassagiere und Autofahrer nach ihrer ethnischen Zugehörigkeit auswählt.

»Racial profiling« war nach den Ereignissen vom 11. September 2001 ein großes Thema. Da die Terroristen, welche die Flugzeuge in die Türme des World Trade Centers steuerten, arabischer Herkunft waren, wird immer wieder gefordert, Personen von ähnlichem Äußeren vor dem Antritt kommerzieller Flüge besonders zu durchsuchen. Am Silvesterabend nach den Angriffen traten zum Beispiel Michael Dasrath und Edgardo Cureg einen Flug der Continental Airlines von New Jersey nach Tampa (Florida) an. Dasrath war US-Bürger und in Südamerika geboren, Cureg stammte von den Philippinen und lebte in den USA. Beide



»Racial profiling« liegt vor, wenn Menschen durch die Behörden aufgrund ihrer Hautfarbe, ihrer ethnischen Zugehörigkeit oder ihres Herkunftslandes beurteilt werden und nicht aufgrund ihres Verhaltens. Seit den Ereignissen vom 11. September 2001 wurden mehrere Unschuldige, die so aussahen, als stammten sie aus dem arabischen Raum, nicht an Bord von Flugzeugen gelassen.

hatten die umfangreichen Sicherheitschecks unbehelligt durchlaufen. Dasrath, der in der ersten Klasse saß, wurde des Flugzeugs verwiesen, als eine Frau mit Hund erklärte, sie fühle sich in seiner Nähe unwohl. Auch Dasrath musste das Flugzeug verlassen, angeblich weil er andere Passagiere nervös machte. Keiner von beiden stellte eine Bedrohung dar, doch wegen ihrer dunklen Hautfarbe wurden sie herausgegriffen und konnten die Dienstleistung nicht in Anspruch nehmen. Beide verklagten inzwischen die Fluggesellschaft wegen Verletzung ihrer Bürgerrechte (»Judge Rules«, 2002).

Diese Beispiele für »racial profiling« weisen einige Parallelen zu der Tragödie um Amadou Diallo auf, die wir zu Beginn dieses Kapitels diskutiert haben. In beiden Fällen wurden Unschuldige aufgrund ihrer Hautfarbe eines Verbrechens verdächtigt. Andererseits unterscheiden sich die Beispiele wesentlich. Im Falle Diallos verfügten die Polizisten über eine sehr kurze Reaktionszeit – allenfalls Sekunden – und konnten nicht ausführlich bedenken, wonach Diallo wohl griff. Aller Wahrscheinlichkeit nach war bei dem Beamten das automatische Denken entscheidend. Im Fall von Wilkins hatte der Polizist genügend Zeit zu entscheiden, ob er ihn anhalten sollte. Wahrscheinlich war die Entscheidung des Beamten bewusster und absichtlicher. In der Tat forderten Polizeibehörden in einigen Staaten der USA ihre Beamten nachweislich auf, schwarze und südamerikanische Autofahrer überdurchschnittlich oft anzuhalten; damit liegt es nahe, dass in diesen Behörden »racial profiling« eine bewusste Richtlinie ist und nicht auf automatischem Denken beruht (Drummond, 1999). Auch im Fall der beiden Fluggäste, welche die Maschine verlassen mussten, hatten die Verantwortlichen in der Fluggesellschaft mutmaßlich genügend Zeit, um ihre Handlungsweise bewusst und sorgfältig zu überdenken.

Rassenvorurteile können ebenso auf automatischem Denken wie auf bewusstem, abwägendem Denken beruhen – diese Problematik werden wir in Kapitel 13 detailliert besprechen. Vorerst illustriert uns dieses Beispiel die bewusstere, kontrolliertere Form der sozialen Kognition. **Kontrolliertes Denken** ist definiert als bewusstes, zielgerichtetes, willentliches und aufwändiges Denken. Diese Art zu denken lässt sich gewöhnlich bewusst an- und ausschalten und impliziert ein Bewusstsein für das, was man gerade denkt. Aufwändig ist diese Art zu denken insofern, als sie mentale Energie beansprucht. Bewusst kontrolliert können wir

Kontrolliertes Denken Als kontrolliertes Denken bezeichnet man bewusstes, zielgerichtetes, willentliches und aufwändiges Denken.

immer nur an eine Sache gleichzeitig denken; wir können nicht darüber nachdenken, was es heute zum Mittagessen gibt, und gleichzeitig über eine komplexe Mathematikaufgabe nachgrübeln. Automatisches Denken dagegen kann ohne jegliche bewusste Anstrengung im Hintergrund ablaufen.

3.2.1 Mentales Revidieren der Vergangenheit: Kontrafaktisches Denken

Wann schalten Menschen den Autopiloten ab und reflektieren die Sachlage langsamer und bewusster? Das geschieht zum Beispiel bei negativen Erfahrungen, die sehr knapp ausfielen, etwa wenn eine Prüfung um einen oder zwei Punkte nicht bestanden wurde. Unter solchen Bedingungen verfallen wir in **kontrafaktisches Denken**, verändern also gewisse Aspekte der Vergangenheit mit dem Ziel, uns auszumalen, was auch hätte passieren können (Gilovich & Medvec, 1995b; Kahneman & Miller, 1986; Roese, 1997; Sanna, Carter & Small, 2006; Tetlock, 2002). »Hätte ich nur diese eine Frage anders beantwortet«, könnten Sie dann denken, »dann hätte ich bestanden.«

Kontrafaktisches Denken kann einen großen Einfluss darauf haben, wie wir auf die Ereignisse emotional reagieren. Je leichter es ist, ein Ereignis mental zu revidieren, desto stärker fällt die emotionale Reaktion darauf aus (Camille et al., 2004; Miller & Taylor, 2006; Niedenthal, Tangney & Gavanski, 1994). Eine Forschergruppe befragte zum Beispiel Menschen, die einen Ehepartner oder ein Kind verloren hatten. Und tatsächlich: Je mehr sich die Betroffenen ausmalten, auf welche Weise diese Tragödie hätte vermieden werden können, indem sie mental die Umstände revidierten, die dazu geführt hatten, desto stärker litten sie nach eigener Aussage (Davis, Lehman, Wortman, Silver & Thompson, 1995; siehe auch Branscombe, Owen, Garstka & Coleman, 1996).

Kontrafaktisches Denken kann zu paradoxen Auswirkungen auf die Emotionen führen. Wer zum Beispiel wäre Ihrer Meinung nach glücklicher: ein Athlet, der olympisches Silber gewinnt (zweiter Rang), oder ein Athlet, der Bronze holt (dritter Rang)? Man könnte meinen, der Sportler mit der besseren Leistung wäre glücklicher; doch der Zweitplatzierte könnte auch weniger glücklich sein, weil er oder sie sich leichter vorstellen kann, er hätte den Wettkampf gewonnen, und

Kontrafaktisches Denken Beim kontrafaktischen Denken werden gewisse Aspekte der Vergangenheit mental verändert mit dem Ziel, sich auszumalen, was hätte sein können.

damit eher in kontrafaktisches Denken verfällt – besonders dann, wenn das bessere Abschneiden gegenüber dem Dritten für den Zweitplatzierten ohnehin erwartbar war (McGraw, Mellers & Tetlock, 2005). Um diese Hypothesen zu überprüfen, analysierten Medvec, Madey und Gilovich (1995) Videobänder der Olympischen Spiele von 1992. Sowohl unmittelbar nach dem Wettkampf als auch bei der Siegerehrung wirkten die Träger der Silbermedaille weniger glücklich als die der Bronzemedaille. Und bei ihren Presseinterviews verfielen die Zweitplatzierten häufiger in kontrafaktisches



Diese Nigerianerinnen sehen aus, als hätten sie Gold geholt; in Wirklichkeit belegten sie in der 4×100 m-Staffel bei der Sommerolympiade in Barcelona (Spanien) den dritten Rang. Laut wissenschaftlicher Forschung sind sie glücklicher, als wenn sie Silber gewonnen hätten: Denn sie verfallen weniger leicht in kontrafaktisches Denken, überlegen also nicht, wie sie den Wettkampf hätten gewinnen können. (Medvec, Madey & Gilovich, 1995)

Denken, etwa mit Aussagen wie »Beinahe hätte ich es geschafft; was für ein Pech«. Die Moral davon dürfte also lauten: Wenn Sie schon verlieren, dann lieber nicht allzu knapp.

Oben haben wir kontrolliertes Denken als bewusst, zielgerichtet, willentlich und aufwändig definiert; wie beim automatischen Denken treffen auf die verschiedenen Ausformungen des kontrollierten Denkens diese Kriterien unterschiedlich stark zu. Kontrafaktisches Denken ist eindeutig bewusst und aufwändig; wir wissen, dass wir von der Vergangenheit nicht loskommen, und solches Denken nimmt oft so viel mentale Energie in Anspruch, dass wir an nichts anderes mehr denken können. Allerdings ist es nicht immer zielgerichtet oder willentlich. Selbst wenn wir aufhören, über die Vergangenheit nachzugrübeln, und zu etwas anderem übergehen, kann es schwierig sein, dieses »Was wäre, wenn«-Denken abzuschalten, das typisch für kontrafaktisches Denken ist (Goldinger, Kleider, Azuma & Beike, 2003).

Bedenklich ist, wenn kontrafaktisches Denken zu wiederholten Grübeleien über negative Lebenssituationen führt. Erwiesenermaßen fördert solches Grübeln das Auftreten von Depressionen (Lyubomirsky, Caldwell &

Nolen-Hoeksema, 1993; Ward, Lyubomirsky, Sousa & Nolen-Hoeksema, 2003). Es ist also nicht ratsam, ständig über das schlechte Abschneiden bei einer Prüfung nachzugrübeln, so dass man an nichts anderes mehr denken kann. Kontrafaktisches Denken kann aber nützlich sein, wenn es die Aufmerksamkeit darauf richtet, was man zukünftig besser machen kann. Überlegungen wie »Hätte ich mich doch etwas besser vorbereitet, dann hätte ich die Prüfung bestanden« können insofern nützlich sein, als dadurch das Bewusstsein dafür gestärkt wird, dass man sein Schicksal selbst in der Hand hat, und die Motivation steigt, sich auf die nächste Prüfung tatsächlich besser vorzubereiten (Nasco & Marsh, 1999; Roese & Olson, 1997).

3.2.2 Gedankenunterdrückung und ironische Prozesse

Statt über etwas nachzugrübeln, könnten wir uns einfach bemühen, nicht darüber nachzudenken. Wie gut sind wir bei dieser **Gedankenunterdrückung**, dem Versuch also, Gedanken an etwas zu vermeiden, das wir am liebsten sofort vergessen würden, eine enttäuschte Liebe zum Beispiel, einen Zusammenstoß mit dem Chef oder ein appetitliches Stück Käsesahnetorte im Kühlschrank? Das hängt von der Interaktion zweier Prozesse ab, von denen einer relativ automatisch und der andere relativ willentlich abläuft (Wegner, 1992, 1994; Wegner, Wenzlaff & Kozak, 2004). Der automatische Teil des Systems, der sogenannte *Monitor*, sucht nach Hinweisen darauf, dass der zu verdrängende Gedanke gleich ins Bewusstsein vordringen wird. Nach der Identifizierung des ungewollten Gedankens kommt der kontrolliertere Teil des Systems, der *Operator*, ins Spiel: der aufwändige, bewusste Versuch, sich abzulenken, indem man sich ein anderes Thema sucht. Diese beiden Prozesse arbeiten Hand in Hand wie ein Elternpaar, das seine Kinder von den Fastfood-Ständen in einem Einkaufszentrum fernhalten will. Ein Elternteil (vergleichbar dem Monitor) passt auf, wann so ein Strand in Sicht kommt, und macht dem anderen ein Zeichen, wenn sie in die Nähe kommen (»Vorsicht, McDonalds-Alarm!«). Der andere (vergleichbar dem Operator) muss dann die Aufmerksamkeit der Kinder von den Ständen weglenken (»He, Kinder, schaut mal, diese riesige Mickey Mouse in dem Schaufenster hier!«). Dieses System ist höchst effektiv, solange beide Prozesse (beide Elternteile)

funktionieren, solange also einer vor dem jeweils zu vermeidenden Thema warnt und der andere unsere Aufmerksamkeit von diesem Thema ablenkt.

Was aber passiert, wenn der kontrollierte Prozess des Operators nicht richtig funktioniert, weil man müde oder abgelenkt ist? Der Monitor hält weiterhin nach Beispielen des ungewollten Gedankens Ausschau, und die dringen dann – ohne Kontrolle seitens des Operators – ins Bewusstsein. Daraus ergibt sich eine stark überhöhte Präsenz dieses ungewollten Gedankens. Wenn zum Beispiel der Elternteil, der eigentlich die Kinder ablenken sollte, versagt, werden die Kinder die Fastfoodbuden erst recht bemerken, weil der andere Elternteil immer noch vernehmlich darauf hinweist (Renaud & McConnell, 2002; Wenzlaff & Bates, 2000).

Ironisch daran ist der Umstand, dass man in dem Moment, in dem man sich am meisten bemüht, an etwas nicht zu denken (zum Beispiel wenn man tunlichst nicht an Zwergenwitze denken will, weil der 1,50 Meter große Chef neben einem steht), in dem man müde oder abgelenkt ist – das heißt also unter *kognitiver Überlastung* –, diese Gedanken erst recht unkontrolliert auftreten. Zudem kann sich das Unterdrücken von Gedanken emotional und körperlich als kostspielig erweisen. In einer Studie sollten Medizinstudierende drei Tage lang einmal täglich einen Text über ein persönliches Thema schreiben (Petrie, Booth & Pennebaker, 1998). Nach jeder Schreibphase sollten einige Probanden alle Gedanken an das, worüber sie gerade fünf Minuten lang berichtet hatten, unterdrücken. Im Vergleich zu den Probanden, die ihre Gedanken nicht unterdrückten, wiesen die Probanden in der Unterdrückungsbedingung eine signifikante Abnahme ihrer Immunabwehr auf. In einer anderen Studie wurden Frauen, die eine Abtreibung vorgenommen hatten, gefragt, wie sehr sie versucht hatten, Gedanken an die Abtreibung zu verdrängen (Major & Gramzow, 1999). Je mehr sich die Frauen nach eigener Aussage bemühten, nicht an die Abtreibung zu denken, desto stärker waren sie, ebenfalls nach eigener Aussage, psychisch belastet. In Kapitel 15 werden wir sehen, dass es in der Regel besser ist, mit seinen Problemen offen umzugehen, indem man sie etwa niederschreibt oder diskutiert, als zu versuchen, sie zu verdrängen.

3.2.3 Verbesserung der menschlichen Denkprozesse

Eines der Ziele des kontrollierten Denkens ist es, das automatische Denken zu überprüfen und auszugleichen. So wie ein Flugkapitän den Autopiloten ausschalten und

Gedankenunterdrückung Beim Unterdrücken von Gedanken wird versucht, die Gedanken an etwas zu vermeiden, was wir lieber vergessen würden.

im Problemfall die Kontrolle selbst übernehmen kann, übernimmt das kontrollierte Denken die Führung, wenn ungewöhnliche Ereignisse eintreten. Wie gut gelingt es uns, Fehler zu korrigieren? Wie können wir diese Leistung verbessern?

»Der Prüfstein für eine erstrangige Intelligenz ist die Fähigkeit, zwei entgegengesetzte Ideen zugleich im Kopf zu haben.«

F. Scott Fitzgerald

Ein Ansatz besteht darin, etwas mehr Bescheidenheit bezüglich unserer logischen Denkkraft anzumahnen. Häufig nämlich vertrauen wir stärker auf unser eigenes Urteil, als wünschenswert wäre (Blanton, Pelham, DeHart & Carvallo, 2001; Buehler, Griffin & Ross, 2002; Vallone, Griffin, Lin & Ross, 1990). Lehrer zum Beispiel verlassen sich manchmal allzu sehr auf ihre Vorurteile bezüglich der Leistungsfähigkeit von Jungen und Mädchen. Wer also das logische Denken verbessern will, stößt an eine Barriere **subjektiver Sicherheit** (Metcalfe, 1998). Viele Menschen finden offenbar ihre Denkprozesse, so wie sie sind, völlig in Ordnung und haben gar nicht das Bedürfnis, sie anzupassen und zu verbessern. Diese subjektive Sicherheit (*overconfidence*) könnte man direkt thematisieren, den Menschen also bewusst machen, dass sie sich möglicherweise täuschen. Diesen Weg ging ein Forscherteam (Lord, Lepper & Preston, 1984): Sie ließen Probanden auch den ihrem eigenen entgegengesetzten Standpunkt in Betracht ziehen und stellten fest, dass unter dieser Bedingung die Testpersonen erst merkten, dass man die Welt auch anders deuten konnte; daraufhin unterliefen ihnen bei der Urteilsbildung künftig weniger Fehler (Anderson, Leppert & Ross, 1980; Hirt, Kardes & Markman, 2004; Mussweiler, Strack & Pfeiffer, 2000).

Ein weiterer Ansatz ist der, einige statistische und methodologische Grundprinzipien darüber zu vermitteln, wie sich saubere Schlussfolgerungen ziehen lassen, und zu hoffen, dass diese Prinzipien auch auf den Alltag übertragen werden. Viele dieser Prinzipien werden in Statistikkursen und Methodikseminaren bereits unterrichtet; etwa dass für die Generalisierung einer Aussage über eine Stichprobe (zum Beispiel über eine Gruppe sozialhilfeeempfangender Mütter) auf eine Gesamtpopulation (zum Beispiel alle sozialhilfeeempfangenden Mütter) eine große Stichprobe ohne systematische Ver-

Subjektive Sicherheit Mit subjektiver Sicherheit bezeichnet man den Umstand, dass die meisten Menschen sich zu sehr auf die Richtigkeit ihrer eigenen Urteile verlassen.

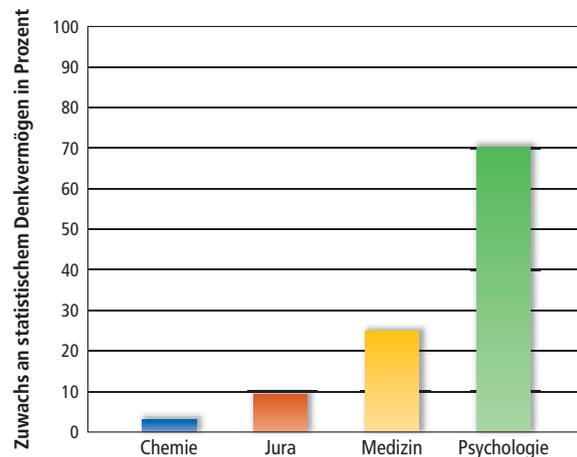


Abbildung 3.9: Testleistungen in statistischem Denkvermögen bei Studierenden im Hauptstudium verschiedener Fächer. Nach zwei Jahren im Hauptstudium verbesserten sich bei Aufgaben, die statistisches Denkvermögen voraussetzten, Psychologie- und Medizinstudierende deutlicher als jene von Jura und Chemie. (Nach Nisbett, Fong, Lehman & Cheng, 1987)

zerrung notwendig ist. Übernehmen die Teilnehmer solcher Kurse diese Prinzipien auch für ihren Alltag? Neigen sie weniger zu den Fehlentscheidungen, die wir in diesem Kapitel diskutiert haben? Verschiedene Studien weisen erfreulicherweise darauf hin, dass sich Denkprozesse durch Hochschulkurse in Statistik, Seminare zum Forschungsdesign und sogar kurze, einmalige Vorträge verbessern lassen (Crandall & Greenfield, 1986; Malloy, 2001; Nisbett, Fong, Lehman & Cheng, 1987; Schaller, Asp, Rosell & Heim, 1996).

»Der schlimmste aller Fehler, so meine ich, ist, sich keines solchen bewusst zu sein.«

Thomas Carlyle

Richard Nisbett und seine Kollegen (1987) untersuchten etwa, wie verschiedene Arten von Hauptseminaren das logische Denken in Alltagsfragen beeinflussen, für die statistische und methodologische Überlegungen notwendig sind – genau die Art des logischen Denkens also, die wir in diesem Kapitel untersucht haben, etwa das Verständnis darüber, wie sich ausgehend von kleinen Stichproben generelle Aussagen treffen lassen (siehe Selbsttest auf der nächsten Seite über Stichprobenfragen). Die Forscher gingen davon aus, dass Psychologie- und Medizinstudierende bei statistischen Schlussfolgerungen besser abschneiden würden als Jura- und Chemiestudierende, weil in den Studiengängen Psychologie und Medizin mehr Statistik als in den anderen beiden Fächern gelehrt wird.

Wie in ► Abbildung 3.9 zu sehen, verbesserten sich nach zwei Jahren im Hauptstudium die Psychologie- und Medizinstudierenden bei den Aufgaben,



SELBSTTEST

Wie gut sind Sie im logischen Denken?

1 Die Stadt Middleopolis hat seit eineinhalb Jahren einen unbeliebten Polizeichef. Er ist ein guter Freund des Bürgermeisters, bekam seinen Posten aus politischen Gründen und hatte vor seiner Ernennung kaum Erfahrung in der Polizeiverwaltung. Vor Kurzem verteidigte der Bürgermeister den Polizeichef öffentlich mit der Erklärung, seit seinem Antritt sei die Kriminalität um zwölf Prozent gesunken. Welcher der folgenden Hinweise hätte der Behauptung des Bürgermeisters über die Kompetenz des Polizeichefs am meisten entgegenzusetzen?

- Die Kriminalität hat in den beiden Städten, die Middleopolis von ihrer Lage und ihrer Größe her am nächsten kommen, im selben Zeitraum um 18 Prozent abgenommen.
- In einer unabhängigen Umfrage unter den Bürgern von Middleopolis gaben die Befragten 40 Prozent mehr Verbrechen an als der Polizeibericht.
- Der gesunde Menschenverstand weiß, dass ein Polizeichef zu niedrigeren Verbrechensraten wenig beitragen kann. Hauptsächlich hängen diese von sozialen und wirtschaftlichen Umständen ab, die sich amtlich nicht kontrollieren lassen.
- Dem Polizeichef wurden geschäftliche Kontakte zu Personen nachgewiesen, die für ihre Verstrickung ins organisierte Verbrechen bekannt sind.

2 Zwei Wochen nach Beginn der Saison im Profiliga-Baseball stellen Zeitungen die ersten Batter-Rang-

folgen auf. Nach zwei Wochen weist der beste Batter in der Regel einen Trefferdurchschnitt von etwa 45:100 auf. Noch nie in der Geschichte des Profibaseballs konnte aber ein Batter auch am Ende der Saison einen Durchschnitt von 45:100 erreichen. Warum nicht?

- Ein guter Trefferdurchschnitt zu Saisonbeginn ist vielleicht nur dem glücklichen Zufall zu verdanken.
- Ein Batter, der zu Saisonbeginn so gut trifft, steht unter hohem Druck, seinen Leistungsrekord zu halten. Dieser Druck wirkt sich negativ auf seine Leistung aus.
- Pitcher verbessern ihre Leistungen im Lauf der Saison, weil sie immer mehr in Form kommen. Da die Pitcher besser werden, verfehlt der Batter öfter den Ball, und damit sinkt sein Trefferdurchschnitt.
- Wenn ein Batter für seinen hohen Trefferdurchschnitt bekannt ist, strengen die Pitcher sich im Duell mit ihm mehr an.
- Wenn ein Batter für seinen hohen Trefferdurchschnitt bekannt ist, bekommt er keine guten Bälle mehr. Die Pitcher spielen dann häufig absichtlich viermal an der Strike Zone vorbei, woraufhin der Batter ungehindert auf die erste Base gehen darf.

Die Antworten finden Sie auf Seite 85.
(Fragen nach Lehman, Lempert & Nisbett, 1988, S. 442.)

die statistisches Denken erforderten, mehr als Jura- und Chemiestudierende. Am beeindruckendsten war die Verbesserung bei den Psychologiestudierenden. Interessanterweise wiesen die Studierenden der verschiedenen Fächer bei stichprobenartig ausgewählten Testfragen der Bachelor-Prüfung gleich hohe Leistungen auf, unterschieden sich also nicht generell in ihrer Intelligenz. Ihre unterschiedliche fachliche Ausbildung aber beeinflusste nachweislich die Leistung ihres logischen Denkvermögens in Alltagsfragen (Nisbett et al., 1987). Damit besteht Anlass zu Optimismus, dass die Fehlertypen, die in diesem Kapitel dokumentiert wurden, vermeidbar sind. Und Sie brauchen dazu keinen Master abzulegen. Manchmal genügt es schon, einfach nur das Gegenteil in Betracht zu ziehen, wie die Teilnehmer an der Studie von Lord und Mitarbeitern (1984). Darüber hinaus ist formaler Statistikunter-

richt hilfreich, egal ob vor oder nach dem Bachelor. Wenn Sie also vor dem Statistikkurs im Grundstudium zurückschrecken, fassen Sie sich ein Herz: Sie erwerben damit vielleicht nicht nur einen Pflichtenchein, sondern verbessern auch noch Ihr logisches Denkvermögen!

»Maßvoller Zweifel ist das Leuchtfeuer des Weisen.«

William Shakespeare

Noch einmal der Fall Amadou Diallo

3.3

Wir haben bisher zwei verschiedene Formen der sozialen Kognition untersucht: zum einen die mühelose, unwillkürliche, nicht zielgerichtete und unbewusste (automatisches Denken), zum anderen die aufwändige, willentliche, zielgerichtete und bewusste (kontrolliertes Denken). Wir haben festgestellt, dass beide Formen des Denkens zu schwerwiegenden Fehlentscheidungen führen können. Amadou Diallos Tod ist möglicherweise das Ergebnis einer automatischen Schlussfolgerung des Beamten, der auf ihn schoss, die auf seiner Hautfarbe gründete. Andere rassistische Vorurteile beruhen wohl eher auf kontrolliertem Denken, so etwa »racial profiling«. Wie gut ist nun also der Mensch als denkendes Wesen? Wie können wir die beiden Tatsachen in Einklang bringen, dass der Mensch über phantastische kognitive Fähigkeiten verfügt, die ihn zu kulturellen und intellektuellen Höchstleistungen geführt haben, dass er aber andererseits für schwerwiegende mentale Fehlleistungen anfällig ist wie die, die in diesem Kapitel dokumentiert wurden?

Eine mögliche Ausrichtung dieser Fragestellung ist dabei zu klären, welche Form des Denkens – automatisches oder kontrolliertes Denken – für das menschliche Handeln ausschlaggebender ist. Diese Frage ist unter Sozialpsychologen sehr umstritten. Dabei erfährt die Rolle des automatischen Denkens bei den menschlichen Denkprozessen eine zunehmende Aufwertung; immer mehr Untersuchungen zeigen, dass der Mensch im Autopilot funktioniert, wenn er über die soziale Welt nachdenkt. Einige Wissenschaftler vertreten gar die Meinung, dass der Einfluss des bewussten, kontrollierten Denkens auf das menschliche Handeln möglicherweise recht begrenzt ist (Bargh & Chartrand, 1999; Wegner, 2002; Wilson, 2002). Andere argumentieren, dass es bei aller Schwierigkeit doch möglich ist, ungewollte automatische Reaktionen, die etwa auf Vorurteilen beruhen, unter bewusste Kontrolle zu bekommen (Devine, 1989b; Devine & Monteith, 1999; Fiske, 1989a). Aus der Debatte über diese grundlegende Problematik, etwa über die Rolle des Bewusstseins im menschlichen Handeln, dürfte sich in den nächsten Jahren ein Großteil des Forschungsbedarfs ableiten.

Klar ist aber, dass trotz der Probleme, die sie verursachen können, beide Formen des Denkens außerordentlich nützlich sind. Das Leben wäre kompliziert, hätten wir nicht die Fähigkeit, Informationen über die soziale Welt automatisch aufzuarbeiten und schnelle Schlussfolgerungen über unsere Umgebung zu ziehen;

wir wären einem primitiven, extrem langsamen Computer vergleichbar, der unendlich vor sich hin rechnen würde bei dem Versuch zu verstehen, was rund um uns vorgeht. Ebenso ist es eindeutig von Vorteil, dass wir in den Kontrollmodus umschalten können, in dem wir über uns selbst und die soziale Welt langsamer und tiefgründiger nachdenken können.

Heute gilt etwa das folgende Bild des sozialen Denkers: Der Mensch ist ein sehr hoch entwickelter sozialer Denker mit phantastischen kognitiven Fähigkeiten. Kein Computer konnte sich bisher auch nur annähernd mit der Leistungsstärke des menschlichen Gehirns messen. Und doch gibt es noch viel Raum für Verbesserungen. Die Defizite beim sozialen Denken, die wir dokumentiert haben, können recht schwerwiegende Folgen haben, wie den Beispielen über Rassenvorurteile zu entnehmen ist (Gilovich, 1991; Nisbett & Ross, 1980; Slusher & Anderson, 1989). Tim Wilson und Mitarbeiter prägten gar den Begriff *mentale Kontamination*, um diejenigen Verzerrungen in unserem Denken zu beschreiben, die im Alltagsleben allgegenwärtig sind (Wilson & Brekke, 1994; Wilson, Centerbar & Brekke, 2002). Die vielleicht beste Metapher für das menschliche Denken ist die des Menschen als »Mängelwissenschaftler« – ein brillanter Denker, der versucht, das Wesen der sozialen Welt logisch zu begreifen, was ihm aber nicht immer ganz gelingt. Oft ist der Mensch blind für Wahrheiten, die nicht zu seinen Schemata passen, und manchmal behandelt er andere Menschen so, dass sich dadurch seine Schemata bewahrheiten – und so etwas würden gute Wissenschaftler niemals tun.



SELBSTTEST – ERGEBNISSE

► Seite 76

- 1 Die richtige Antwort lautet (b): als dritter Buchstabe. Tversky und Kahneman (1974) wiesen nach, dass die meisten Probanden auf die Antwort (a) tippen, den ersten Buchstaben. Wie kommt es zu diesem Fehltrick? Nach Tversky und Kahneman ist es einfacher, sich Beispiele für Wörter einfallen zu lassen, die mit *R* anfangen. Mit Rückgriff auf die Verfügbarkeitsheuristik vermuten die Probanden, die Leichtigkeit, mit denen ihnen Beispiele einfielen, würde bedeuten, dass solche Wörter häufiger sind.
- 2 Die richtige Antwort lautet (b). Slovic, Fischhoff und Lichtenstein (1976) wiesen nach, dass die meisten Probanden auf (a) tippen (Unfälle). Wie kommt es zu diesem Fehltrick? Wiederum liegt es an der Verfügbarkeitsheuristik: Über Unfälle wird in den Medien mehr berichtet, demnach fallen den Testteilnehmern mehr Beispiele dafür ein als für Todesfälle nach Schlaganfall.
- 3 Die richtige Antwort lautet (c). Beide Serien sind gleich wahrscheinlich, denn die Serien von Münzwürfen sind Zufallsergebnisse. Tversky und Kahneman (1974) behaupten, aufgrund einer Repräsentativheuristik würden wir erwarten, dass eine Folge zufälliger Ereignisse auch zufällig »aussehen« müsse. Wir erwarten also, dass die Ereignisse für unseren Begriff von Zufälligkeit repräsentativ sind. Viele Probanden tippen daher auf KZZKZK, weil diese Serie ihrer Vorstellung von Zufälligkeit näher kommt als KKKZZZ. Tatsächlich beträgt die Wahrscheinlichkeit, dass eine der Serien herauskommt, 1 zu 2^6 , also 1:64. Ein weiteres Beispiel: Wenn Sie einen Lottoschein mit vierstelliger Zahlenfolge kaufen würden, würden Sie eher die Nummer 6957 nehmen oder die Nummer 1111? Viele Probanden nehmen lieber die erste Nummer, weil sie »zufälliger« aussieht und daher scheinbar wahrscheinlicher gewinnt. Tatsächlich haben beide Nummern genau eine Gewinnwahrscheinlichkeit von 1:1000.
- 4 Die richtige Antwort lautet (b). Viele Probanden entscheiden sich für (c), weil sie meinen, nach ei-

ner Serie von fünfmal Zahl sei »zum Ausgleich« Kopf wahrscheinlicher. Diese Reaktion bezeichnet man als Spielerfehlschluss: Der Spieler meint, vorausgegangene zufällige Ereignisse (zum Beispiel fünfmal Zahl in Folge) würde nachfolgende zufällige Ereignisse beeinflussen. Unter der Annahme, dass die Münze fehlerfrei ist, haben vorausgegangene Würfe keinen Einfluss auf künftige. Tversky und Kahneman (1974) vermuten, der Spielerfehlschluss beruhe teilweise auf einer Repräsentativitätsheuristik: Fünfmal Zahl und einmal Kopf wirkt repräsentativer für ein Zufallsergebnis als sechsmal Zahl in Folge.

► Seite 83

- 1 (a) Diese Frage beurteilt methodologisches Schlussfolgern, nämlich ob erkannt wurde, dass die Verbrechensraten aus mehreren Gründen gesunken sind und nicht allein aufgrund der Maßnahmen des Polizeichefs; die Aussagen des Bürgermeisters lassen sich demnach am besten überprüfen, indem man die Verbrechensrate von Middleopolis mit anderen, vergleichbaren Städten vergleicht.
- 2 (a) Diese Frage beurteilt methodologisches Schlussfolgern, nämlich ob erkannt wurde, dass große Informationsmengen mit höherer Wahrscheinlichkeit richtige Quoten und Fähigkeiten widerspiegeln als kleine Mengen. Wenn Sie zum Beispiel eine Münze viermal werfen, ist es nicht ungewöhnlich, viermal Kopf oder viermal Zahl zu erhalten; werfen Sie die Münze aber tausend Mal, ist es äußerst unwahrscheinlich, jedes Mal Kopf oder jedes Mal Zahl zu erhalten. Auf unser Beispiel angewandt besagt dieses statistische Grundprinzip Folgendes: Wenn ein Baseballspieler erst selten am Schlagplatz stand, ist es nicht ungewöhnlich, dass er aus reinem Zufall auf sehr hohe (oder sehr niedrige) Trefferquoten kommt. Am Ende der Saison aber standen die Spieler hunderte Male am Schlagplatz, und dann ist es höchst unwahrscheinlich, dass sie aus reinem Glück sehr hohe Trefferquoten erreichen.

Z U S A M M E N F A S S U N G

Im Autopiloten: Denken ohne Mühe

Ein Großteil der sozialen Kognition – also der Art und Weise, wie Menschen sich selbst und die soziale Welt beurteilen – beruht auf automatischem Denken, das unbewusst, nicht zielgerichtet, unwillkürlich und mühelos abläuft.

- **Der Mensch als Alltagstheoretiker: Automatisches Denken in Schemata** Ein bedeutender Anteil des automatischen Denkens verwendet unser Wissen der Vergangenheit, um neue Informationen zu ordnen und zu interpretieren. Genauer verwenden wir Schemata, also mentale Strukturen, mit denen der Mensch sein Wissen über die soziale Welt in Themenbereiche und Kategorien einordnet, und die wiederum beeinflussen, was er wahrnimmt, worüber er nachdenkt und was er abspeichert. Schemata sind extrem nützlich für die Auflösung von Mehrdeutigkeiten über die soziale Welt. Allerdings können sie auch problematisch sein, etwa in der Form von selbsterfüllenden Prophezeiungen, bei denen ein Schema oder eine Erwartung bezüglich eines anderen Menschen unser Handeln diesem Menschen gegenüber beeinflusst, woraufhin sich dieser unserer Erwartung gemäß verhält.
- **Mentale Strategien und Abkürzungen** Eine weitere Form des automatischen Denkens ist der Einsatz von Urteilsheuristiken, also mentalen Abkürzungen, mit denen sich schnell und effizient Urteile bilden lassen. Beispiele dafür sind die Verfügbarkeitsheuristik, bei der Menschen ein Urteil je nachdem treffen, wie leicht ihnen bestimmte Umstände einfallen, sowie die Repräsentativitätsheuristik, bei der wir etwas danach einordnen, wie ähnlich es einem Prototypen ist. Heuristiken sind äußerst nützlich und führen oft zu korrekten Urteilen, können aber missbraucht werden und zu Fehlurteilen führen.
- **Die Macht des unbewussten Denkens** Neuere Forschung deutet darauf hin, dass ein Großteil des menschlichen Denkens außerhalb des Bewusstseins abläuft. Der Mensch überwacht unbewusst, was um ihn herum vorgeht, um eingreifen zu können, falls etwas Wichtiges vorfällt, das seine bewusste Aufmerksamkeit erfordert. Un-

bewusstes Denken könnte für die Lösung bestimmter Probleme geeigneter sein als bewusstes Denken.

Kontrollierte soziale Kognition: Aufwändiges Denken

Nicht die gesamte soziale Kognition ist automatisch; wir bedienen uns auch kontrollierter Denkprozesse, die bewusst, zielgerichtet, willentlich und aufwändig sind.

- **Mentales Revidieren der Vergangenheit: Kontrafaktisches Denken** Eine Form des kontrollierten Denkens ist das kontrafaktische Denken, bei dem gewisse Aspekte der Vergangenheit verändert werden mit dem Ziel, sich auszumalen, was hätte sein können.
- **Unterdrücken von Gedanken und ironische Prozesse** Eine andere Form des kontrollierten Denkens ist das Unterdrücken von Gedanken, also der Versuch, Gedanken über etwas zu vermeiden. In der Forschung wurde nachgewiesen, dass das Unterdrücken von Gedanken häufig kontraproduktiv ist, weil man noch mehr über das Thema nachdenkt, das man zu vergessen versucht – insbesondere bei Müdigkeit oder Ablenkung.
- **Verbesserung der menschlichen Denkprozesse** In diesem Kapitel wurden verschiedene Möglichkeiten dokumentiert, bei denen die soziale Kognition versagen und zu Fehlurteilen führen kann. Es wurde nachgewiesen, dass bestimmte Formen des Denkens, wie etwa statistische Denkprozesse, durch Training erheblich verbessert werden können – etwa durch die Belegung eines Statistikkurses.

Noch einmal der Fall Amadou Diallo

Der Tod von Amadou Diallo diente uns als Beispiel dafür, wie soziale Kognition zu tragischen Fehlleistungen führen kann. Dennoch sollten wir bedenken, dass der Mensch ein sehr hoch entwickelter sozialer Denker ist, der über phantastische kognitive Fähigkeiten verfügt. Der Mensch gleicht einem »Mängelwissenschaftler« – einem brillanten Denker, der versucht, das Wesen der sozialen Welt logisch zu begreifen, was ihm aber nicht immer ganz gelingt.

Z U S A M M E N F A S S U N G

GLOSSARBEGRIFFE

Automatisches Denken (S. 58)
Gedankenunterdrückung (S. 81)
Kontrolliertes Denken (S. 79)
Kontrafaktisches Denken (S. 80)
Perseveranzeffekt (S. 65)
Priming (S. 63)
Repräsentativitätsheuristik (S. 74)
Selbsterfüllende Prophezeiung (S. 66)
Schemata (S. 58)
Soziale Kognition (S. 57)
Subjektive Sicherheit (S. 82)

Urteilsheuristiken (S. 71)
Verfügbarkeitsheuristik (S. 72)
Zugänglichkeit (S. 62)



Übungsaufgaben mit Lösungen und weitere Informationen zu diesem Buchkapitel finden Sie auf der Companion-Website unter <http://www.pearson-studium.de>