

Die zwei Gesichter des Selbst

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

VON FRIEDRIKE GERSTENBERG UND MANFRED SCHMITT

AUF EINEN BLICK

Ich ist ein anderer

1 Sowohl bewusste als auch unbewusste Eigenschaften und Motive bestimmen unser Handeln.

2 Forscher versuchen, mittels indirekter Tests unbewusste Anteile der Psyche sichtbar zu machen – und so zu erklären, warum wir uns in manchen Situationen anders verhalten, als wir erwarten.

3 Um unbewusste und bewusste Seiten der Persönlichkeit miteinander in Einklang zu bringen, kann es zum Beispiel helfen, sich selbst genau zu beobachten.

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

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

Psychologen suchen seit Langem nach Wegen, um die »wahren« Eigenschaften von Menschen zu entschlüsseln. Der Grundgedanke da-

hinter: Wenn wir selbst nicht adäquat beschreiben können (oder wollen), wie wir sind, dann könnte unser Verhalten auf andere Weise darüber Auskunft geben. Bereits Sigmund Freud vertrat die Ansicht, dass psychologische Merkmale immer zwei Ebenen umfassen, eine bewusste und eine unbewusste.

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

Das klingt plausibel, wissenschaftlich gesehen steht und fällt die Idee jedoch mit der Messbarkeit des Unbewussten. Freud sah in Träumen und Versprechern (den berühmten »freudschen Fehlleistungen«) ein Fenster zum unbekanntem Innern der Menschen. Einige seiner Überlegungen mündeten in die Entwicklung so genannter projektiver Tests. Bei ihnen müssen Probanden mehrdeutige oder gänzlich abstrakte Bilder interpretieren (siehe Randspalte S. 26). Was sie aus den Formen herauslesen, soll Aufschluss über ihre unbewussten Motive, Gefühle und Einstellungen geben. Wissenschaftler streiten allerdings bis heute über die Aussagekraft dieser Verfahren. So ist zum Beispiel unklar, was dabei überhaupt erfasst wird.



DENKSTE!
Manchmal sieht es in
Menschen anders aus,
als sie selbst meinen.

Webtipp

<https://implicit.harvard.edu/implicit/germany/>

Das »Project Implicit« bietet IATs zu verschiedensten Themen zum Ausprobieren an – inklusive Ergebnismeldung.

IAT – eine umstrittene Methode

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

PRO

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

KONTRA

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

In den letzten 15 Jahren haben Forscher deshalb eine Reihe weiterer »indirekter Verfahren« vorgeschlagen, um unbewusste Persönlichkeitsmerkmale sichtbar zu machen. Als bekanntestes unter ihnen gilt der Implizite Assoziationstest (IAT, siehe auch G&G 9/2007, S. 30). Ein Team um den Psychologen Anthony Greenwald von der University of Washington in Seattle entwickelte diese Methode 1998. Der Test basiert auf der Annahme, dass sich unbewusste Ansichten in der Schnelligkeit niederschlagen, mit der wir auf bestimmte Reize reagieren.

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

Fotos von Gesichtern schwarzer und weißer Personen. Zunächst galt es, bei Weißen wie auf die guten Wörter mit dem Tastendruck »e« zu reagieren; bei Schwarzen wie auf die unangenehmen Wörter dagegen mit »i«. Der Clou: Im nächsten Durchgang änderte sich die Tastenbelegung. Jetzt mussten die Probanden für positive Begriffe und schwarze Gesichter die Taste »e« bedienen; für negative Wörter und weiße Gesichter drückten sie nun »i«.

Rückschluss aufs Unbewusste

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

Studien zufolge gilt genau das für drei Viertel der weißen Amerikaner. Für IAT-Befürworter sind diese (impliziten) Assoziationen gleichbedeutend mit unbewussten Einstellungen. 75 Prozent der europäischstämmigen Amerikaner



HERMANN RORSCHACH / PUBLIC DOMAIN

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

hätten demnach Vorurteile gegenüber Schwarzen – ohne diese zu erkennen oder zuzugeben.

Unter anderem wegen solcher Schlussfolgerungen erntete die Methode heftige Kritik (siehe auch Kasten links). Die Einfachheit, mit der sich ein IAT programmieren lässt, und die Möglichkeit, ihn im Internet zu absolvieren, führte zu einem ungeahnten Boom des Verfahrens. Bis heute haben mehr als zehn Millionen Menschen einen Kurz-IAT bearbeitet (siehe Weblink links). Jede Woche kommen etwa 15 000 neue dazu.

Verschiedene Forschergruppen nahmen sich Greenwalds Methode zum Vorbild und übertrugen das Prinzip auf die unterschiedlichsten Bereiche, von Einstellungen gegenüber Homosexuellen oder Ostdeutschen bis hin zum Selbstwert. Viele Erkenntnisse, die dabei gewonnen wurden, sind überraschend. So offenbarte der IAT zum Thema Alter eine implizit negative Einstellung gegenüber Senioren bei rund 80 Prozent der Getesteten. Dies ist umso bemerkenswerter, als die meisten Menschen explizit keine Ressentiments gegenüber Alten hegen.

Neben dem IAT gibt es noch eine Reihe anderer, trickreicher Verfahren, die unbewusste Anteile der Persönlichkeit registrieren sollen. Eine Forschergruppe um den Sozialpsychologen Keith Payne ersann 2005 beispielsweise die Affective Misattribution Procedure (AMP). Dieser Test erfasst keine Reaktionszeiten, sondern Bedeutungen und Bewertungen, die Menschen mit bestimmten Objekten und Ereignissen verbinden. Die Versuchsperson sieht auf einem Bildschirm ihr unbekannte chinesische Schriftzeichen (siehe Randspalte rechts) und muss raten, welche Bedeutung das Zeichen hat. Steht es für etwas Gutes oder Schlechtes, etwas Interessantes oder Langweiliges, etwas Bedrohliches oder Beruhigendes?

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

Entscheidend für die Erfassung unbewusster Einstellungen ist nun, dass das Verfahren auch funktioniert, wenn die Bilder oder Wörter nur subliminal dargeboten werden – also so kurz, dass wir sie nicht bewusst wahrnehmen. Trotz-

dem wirken sie unterschwellig auf uns und beeinflussen, wie wir das folgende Schriftzeichen bewerten.

Neben Sozialpsychologen, die sich vor allem mit impliziten Einstellungen gegenüber anderen beschäftigen, greifen auch Persönlichkeitsforscher immer mehr zu indirekten Verfahren. Sie versuchen etwa, den Selbstwert und das Selbstkonzept (siehe Randspalte S. 28) auf unbewusster Ebene aufzuspüren. Nach außen hin geben sich viele Menschen selbstbewusst, doch in ihnen mag es ganz anders aussehen. Nehmen wir den Kollegen, der bei jeder Gelegenheit durchblicken lässt, dass er sich für die Stütze der Abteilung hält. Wenn es darauf ankommt, wirkt er aber häufig unsicher und fühlt sich offenbar unwohl in seiner Haut. Dieses Muster muss nicht bedeuten, dass es sich um einen Prahler handelt, der seine Schwächen nur kaschieren will. So stellen sich manche Menschen wohl nicht bloß anders dar, als sie sind, sondern ihr Selbst ist in sich widersprüchlich – das bewusste Selbst stimmt nicht mit dem unbewussten überein.

Diskrepanzen zwischen innen und außen

Grundsätzlich können dabei zwei Formen von Diskrepanzen auftreten: Der explizite (bewusste) Selbstwert kann höher oder niedriger sein als der implizite (unbewusste). Die erste dieser beiden Diskrepanzen rücken viele Wissenschaftler in die Nähe des Narzissmus. Dahinter steckt der Gedanke, dass Narzissten versuchen, nach außen großes Selbstbewusstsein auszustrahlen, weil unbewusst ausgeprägte Zweifel an ihnen nagen.

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

Was sind die Folgen, wenn unbewusste und bewusste Selbstbewertungen auseinanderklaffen? Menschen mit narzisstischer Selbstdiskre-

副 动 名

MIT FOLGEN VON FRIEDERIKE GERSTENBERG

ZEICHEN DER BEDEUTUNG

Bei der Affective Misattribution Procedure (AMP) spekuliert die Testperson darüber, welche Bedeutung unbekannte chinesische Zeichen haben. Kurz davor gezeigte Bilder oder Wörter beeinflussen diese Einschätzung.

panz reagieren besonders dünnhäutig, wenn andere ihre Selbstdarstellung anzweifeln. Sie scheinen ihre Unzulänglichkeiten zu ahnen und sind deshalb besonders empfindlich. Eine Studie von Bosson aus dem Jahr 2003 konnte zum Beispiel zeigen, dass sie zu einem unrealistisch starken Optimismus neigen.

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

Laut der Psychologin Michela Schröder-Abé, mittlerweile an der Freien Universität Berlin, und ihren ehemaligen Kolleginnen von der Universität Bamberg kann auch der umgekehrte Fall problematisch sein. In zwei Studien aus dem Jahr 2007 zeigten die Forscherinnen, dass sich Menschen mit einer bescheidenen Selbstdiskrepanz mit Kritik schwertun. Im ersten Versuch füllten ihre Probanden einen Fragebogen über sich selbst aus. Ein anderer Teilnehmer bewertete ihr Profil dann vermeintlich entweder eher positiv oder negativ (in Wirklichkeit erhielten die Probanden automatisierte Rückmeldungen). Die Bescheidenen setzten sich nun im Schnitt nur sehr kurz mit der Kritik auseinander; dagegen betrachteten sie die Rückmeldung länger als die übrigen Teilnehmer, wenn sie mit Komplimenten gespickt war.

Bescheidene mit rosaroter Brille?

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

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



MANN: FOTOLIA / REIURE, KAMERA: RECHTS: FOTOLIA / RUSLAN KUDRIN

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

Wie ist der Leistungszuwachs bescheidener Personen nach negativem Feedback zu erklären? Unsere Studie zeigt: Sowohl gedankliche und emotionale Prozesse als auch eine gesteigerte Motivation spielen hierbei eine Rolle. Unter den Probanden mit bescheidener Selbstdiskrepanz – und nur bei ihnen – stieg nach der Krittellei das Leistungsmotiv. Gleichzeitig waren sie weniger frustriert und weniger empört als alle anderen Teilnehmer. Schlechte Gefühle hatten somit keine Chance, eine Leistungssteigerung zu verhindern. Passend hierzu stellten wir fest, dass die bescheidenen Personen das negative Feedback vor allem als Herausforderung ansahen und sich dachten: »Jetzt zeig ich's denen erst recht!«

Eine spannende Frage ist auch, ob sich die beschriebenen Selbstdiskrepanzen abbauen lassen. Sigmund Freud war der Auffassung, dass wir nur durch eine langwierige Psychoanalyse und mit Hilfe eines ausgebildeten Therapeuten Zugang zu unseren unbewussten Motiven erlangen können. Weniger aufwändig und prinzipiell möglich wäre es, im Internet einen IAT zu

KURZ ERKLÄRT

Selbstwert

Gesamtbild aller Selbstbewertungen einer Person (Beispiel: »Ich bin als Mensch wertvoll«)

Selbstkonzept

Summe der Eigenschaften, mit denen sich eine Person selbst beschreibt (»Ich bin ziemlich schüchtern«)

Leistungs-selbstkonzept

Alle auf die eigenen Leistungen bezogenen Gedanken und Assoziationen (»Ich bin gut in Mathe, aber völlig unmusikalisch«)

IGITT!

Eine Forschergruppe um Axel Zinkernagel konfrontierte ihre Probanden mit einer Schachtel voll toter Schaben und nahm die Teilnehmer dabei per Video auf. Das anschließende Betrachten der Filmaufnahmen führte dazu, dass die Befragten ihre Ekelneigung anders einschätzten – sie passten ihr Selbstbild an ihre Mimik und Gestik im Video an.



absolvieren. So könnte man etwa erfahren, ob man Ausländern gegenüber wirklich so tolerant ist, wie man glaubt. Allerdings gibt es nicht für jedes psychologische Merkmal einen IAT. Außerdem können wir nicht wissen, in welchen Bereichen unseres Selbst Ungereimtheiten bestehen. Wir müssten also sehr viele IATs oder AMPs durchführen, um unseren Selbstdiskpanzen auf die Schliche zu kommen.

Mit sich selbst im Einklang

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

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

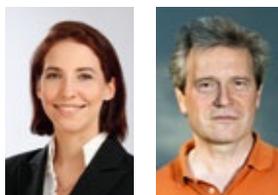
Zinkernagels Untersuchung bestand aus zwei Teilen: Zunächst gaben die Probanden in

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

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

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

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



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

QUELLEN

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

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

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

Weitere Quellen im Internet:
www.gehirn-und-geist.de/artikel/115529