

Die Illusion der Vertrautheit

Oft meinen wir intuitiv zu wissen, was in den Köpfen unserer Partner, Freunde und Kollegen vorgeht. Dieser »sechste Sinn« für das Innenleben der Mitmenschen trägt allerdings häufiger, als wir glauben, erklärt der Sozialpsychologe Nicholas Epley.

VON NICHOLAS EPLEY



Dieser Beitrag ist ein leicht gekürzter Auszug aus: »Machen wir uns nichts vor! Wie wir erkennen, was andere wirklich denken« von Nicholas Epley, erschienen bei Ullstein, Berlin 2014.

Wie zutreffend ist das Bild, das wir uns von den Vorstellungen und Absichten anderer Menschen machen? Psychologen versuchen seit vielen Jahren, diese Frage zu beantworten, indem sie die menschliche Fähigkeit zum »Gedankenlesen« auf die Probe stellen. Beispielsweise fordern sie Versuchspersonen auf, sich Fotos von Menschen anzusehen, die glücklich oder traurig, stolz oder beschämt, zuversichtlich oder furchtsam sind. So versuchen die Forscher herauszufinden, wie gut wir die Emotionen anderer Menschen einschätzen.

Oder eine Gruppe von Versuchsteilnehmern wird aufgefordert, sich dazu zu äußern, wie sympathisch ihnen eine bestimmte Person ist. Anschließend stellt diese Person Vermutungen darüber an, wie sympathisch sie den einzelnen Mitgliedern dieser Gruppe ist. Sodann werden die Vermutungen der beurteilten Person mit den tatsächlichen Angaben der anderen Versuchsteilnehmer verglichen. Wie gut schneiden wir in solchen Tests ab? Sind unsere sozialen Fähigkeiten so ausgeprägt, wie wir denken?

Um uns ein Bild von unseren tatsächlichen Fähigkeiten zu machen, wollen wir mit einer Methode des Gedankenlesens beginnen, die sehr verbreitet ist und eine wichtige Rolle in unserem Leben spielt: Wir denken täglich darüber nach,

wie andere Menschen uns einschätzen, um auf diese Art den gewünschten Eindruck auf sie zu machen. Hält mein Chef mich für intelligent? Mögen mich meine Kollegen? Können meine Mitarbeiter meine Anweisungen nachvollziehen? Findet mich mein Nachbar vertrauenswürdig? Liebt mich mein Partner oder meine Partnerin wirklich?

In einer im Internet durchgeführten Studie forderten Mary Steffel und ich 500 Amerikaner auf, sich vorzustellen, wir hätten ein »Zerebrooskop« entwickelt, mit dem wir die Gedanken anderer Menschen sehen und exakt feststellen könnten, was diese denken und fühlen. Anschließend baten wir unsere Freiwilligen, uns zu sagen, an wem sie ihr »Zerebrooskop« ausprobieren und was sie gerne über die Gedanken dieser Person wissen würden.

Narzisstischer Zauberspiegel

Zu unserer Überraschung hatten die Teilnehmer kein Interesse daran, die Gedanken der Reichen, Berühmten und Mächtigen zu lesen. Stattdessen wollten die meisten in die Köpfe der Menschen schauen, die ihnen am nächsten standen, insbesondere in die von Lebensgefährten und potenziellen Partnern, aber auch in die ihrer Vorgesetzten, Verwandten und Nachbarn. Sie wollten also wissen, was in den Menschen vorging, die sie eigentlich am besten kennen sollten. Und dabei

wollten unsere Versuchspersonen vor allem eines wissen: Was denkt dieser Mensch über *mich*? Die Mehrheit wollte ihr »Zerebroskop« als narzisstischen Zauberspiegel einsetzen.

Das ist keine schlechte Idee. Herauszufinden, was andere über uns denken, kann verblüffend schwierig sein. Sehen wir uns beispielsweise eine Studie an, in der eine Reihe von veröffentlichten Experimenten ausgewertet wurde, die alle das selbe Grunddesign hatten: In diesen Experimenten sollten Personen, die in Gruppen arbeiteten, Annahmen dazu aufstellen, wie die übrigen Gruppenmitglieder sie in Bezug auf

Allgemeinen durchaus gut einschätzen können, wie eine Gruppe von Personen sie im Durchschnitt beurteilt. So war die Korrelation (siehe »Kurz erklärt«, unten rechts) zwischen den individuellen Annahmen und der durchschnittlichen tatsächlichen Einschätzung durch die Gruppe einigermaßen hoch: Sie lag bei 0,55. Um diesen Wert einordnen zu können, sei gesagt, dass er in etwa der Korrelation zwischen der Körpergröße von Vätern und Söhnen entspricht (diese liegt um 0,5). Die Annahmen der Versuchspersonen waren also nicht vollkommen zutreffend, aber es kann auch keine Rede davon sein,

»Ich nehme an, dass viele Führungspersönlichkeiten dieselbe Fähigkeit besitzen wie ich: Sie können die Gedanken anderer Menschen lesen. Ich erkenne, ob sich jemand fürchtet, ob er zuversichtlich, ob er zu etwas entschlossen ist«

(George W. Bush, US-Präsident 2001–2009)

verschiedene Merkmale einstufen. Anschließend verglichen die Forscher diese Annahmen mit den tatsächlichen Einstufungen durch die anderen Gruppenmitglieder.

Die Merkmale waren von Experiment zu Experiment unterschiedlich und umfassten Eigenschaften wie Intelligenz, Humor, Rücksichtnahme, Freundlichkeit und Führungskompetenz. In den Gruppen herrschte ein unterschiedliches Maß an Vertrautheit zwischen den Mitgliedern: In einigen kannten die Kollegen einander kaum (beispielsweise waren sie sich nur ein einziges Mal bei einem Bewerbungsgespräch begegnet), während die Mitglieder anderer Gruppen sehr vertraut miteinander waren (sie hatten längere Zeit als Zimmergenossen zusammengelebt).

Zuerst die gute Nachricht: Das Ergebnis all dieser Experimente ist, dass die Menschen im

dass sie im Dunkeln tappten. Mit anderen Worten: Wir alle haben vermutlich eine recht zutreffende Vorstellung davon, was andere Menschen generell von uns halten.

Und jetzt die schlechte Nachricht: In diesen Experimenten wurde auch untersucht, wie gut Menschen einschätzen können, was eine *einzelne* Person in einer gegebenen Gruppe über sie denkt. Vielleicht wissen Sie, dass Ihre Kollegen Sie im Allgemeinen für intelligent halten, aber die einzelnen Kollegen beurteilen Sie unterschiedlich: Einige halten Sie für brillant, während andere Sie für keine allzu große Leuchte halten. Wissen Sie, wer das eine und wer das andere über Sie denkt?

Offenkundig wissen Sie das nicht. Die Korrelation zwischen Annahmen und tatsächlichen Einschätzungen war in all diesen Experimenten kaum höher als bei willkürlichem Raten (sie lag

KURZ ERKLÄRT

Korrelation

Statistischer Kennwert, der angibt, wie sehr zwei Maße (etwa Selbst- und Fremdeinschätzung) zusammenhängen. Kann Werte zwischen 1 (perfekte Übereinstimmung) und 0 (zufällige Verteilung) annehmen.

Das fehlbare »Zerebroskop«

1 Wir haben eine halbwegs zutreffende Vorstellung davon, was andere Menschen im Durchschnitt von uns halten.

2 Die Meinung einer einzelnen Person über uns können wir hingegen nur sehr schlecht einschätzen. Ebenso wenig ahnen wir, wie attraktiv uns andere auf Grund eines Fotos finden.

3 Partner stimmen mit ihren Urteilen übereinander nur etwa halb so oft überein, wie sie glauben. Je länger die Beziehung besteht, desto sicherer sind sie sich subjektiv in ihrem Urteil – liegen jedoch nicht öfter richtig.

bei insgesamt 0,18). Möglicherweise können wir einigermaßen gut beurteilen, was unsere Kollegen insgesamt von uns halten, aber offenbar haben wir keine Ahnung, was ein einzelner Kollege über uns denkt.

Vielleicht legen wir zu strenge Maßstäbe an, wenn wir unsere Fähigkeiten im Gedankenlesen bewerten? Schließlich kann man Eigenschaften wie Intelligenz und Vertrauenswürdigkeit nicht präzise definieren. Daher ist es nicht unbedingt überraschend, dass es uns schwerfällt zu erraten, wie andere uns in Bezug auf diese unklaren Merkmale einstufen.

Wie wäre es, wenn wir Annahmen zu einfacheren Fragen anstellten, etwa zu der, wie sehr andere Leute uns mögen? Hier dürften wir doch öfter richtigliegen. Im Lauf der Zeit lernen wir, uns mit Menschen zu umgeben, die uns anlächeln, und Personen zu meiden, die uns kritisieren. Wir müssten also besser einschätzen können, welche Personen in einer Gruppe uns mögen und welche uns hassen. Nicht wahr?

Trefferquote auf Zufallsniveau

Leider ist dem nicht so. Die genannten Studien haben gezeigt, dass Menschen die Frage, wer in einer Gruppe sie mag und wer nicht, kaum besser beantworten können als ein Zufallsgenerator. Einige Ihrer Kollegen mögen Sie und andere nicht, aber Sie sollten besser nicht darauf wetten, dass Sie richtig beurteilen können, wer der einen und wer der anderen Gruppe angehört.

Eine ähnlich geringe Treffergenauigkeit wird auch in Experimenten beobachtet, in denen es etwa darum geht, wie gut Teilnehmer an Speeddatings einschätzen können, welche potenziellen Partner an einer Verabredung mit ihnen interessiert sein werden, wie gut Stellenbewerber erkennen können, ob die Personalbeauftragten von ihnen beeindruckt sind, oder wie gut Lehrer ihre Einstufungen durch die Schüler voraussagen können. Zwar kommt es nur selten vor, dass jemand vollkommen falsch einschätzt, wie er von anderen gesehen wird. Die Treffergenauigkeit in solchen Experimenten ist größer als bei einer zufälligen Auswahl – allerdings nur ein wenig größer.

Aber vielleicht verlangen wir zu viel von unserem sechsten Sinn, wenn wir erwarten, dass er

derart allgemeine und weit gefasste Beurteilungen richtig einschätzt. Wie wäre es also, wenn wir es mit etwas Einfacherem versuchten, mit etwas Spezifischem und Konkretem, über das jeder von uns vermutlich schon ausführlich nachgedacht hat? Sicherlich können Sie zutreffend voraussagen, wie attraktiv ein Mitglied des anderen Geschlechts Sie finden wird, wenn man dieser Person ein Foto von Ihnen zeigt? Schließlich kennen Sie sich schon Ihr Leben lang. Sie sehen Ihr Gesicht jeden Morgen im Spiegel und haben ein Gespür dafür entwickelt, ob andere Leute Sie attraktiv finden oder nicht. In bestimmten Lebensabschnitten haben Sie möglicherweise über kaum etwas anderes nachgedacht.

In einer Reihe von Experimenten forderten Tal Eyal und ich die Versuchspersonen auf vorauszusagen, wie attraktiv ein Vertreter des anderen Geschlechts sie finden werde, wenn wir diesem ein Foto von ihnen zeigten. Wie sich herausstellte, waren die Voraussagen unserer Freiwilligen nicht zutreffender als bei einer zufälligen Auswahl. In zwei verschiedenen Experimenten lag die durchschnittliche Korrelation zwischen vorausgesagten und tatsächlichen Beurteilungen bei 0.

Es ist nicht so, dass sich unsere Freiwilligen durchweg für attraktiver gehalten hätten, als sie tatsächlich für das andere Geschlecht waren. Aber ihre Annahmen bezüglich der Anziehungskraft, die ein einzelnes Foto von ihnen auf andere Menschen ausüben würde, standen einfach in keinerlei Beziehung zu der tatsächlichen Bewertung. Es heißt, Liebe mache blind, aber unsere Teilnehmer bekamen nicht einmal die Chance, von der Liebe geblendet zu werden. Sie waren von vornherein blind.

Zu verstehen, was in den Köpfen fremder Menschen vorgeht, kann eine große Herausforderung sein; demgegenüber ist das Gedankenlesen im Alltag möglicherweise kein allzu großes Problem, weil wir es bei Bekannten anwenden: unseren Freunden, Verwandten, Kollegen und Ehepartnern. Manche Paare kennen einander so gut, dass sie die Aussagen des anderen vervollständigen können. Man sollte meinen, dass wir uns auf derselben Wellenlänge mit einem vertrauten Menschen befinden und deshalb wissen, was in seinem Kopf vorgeht, ohne dass er ein

einziges Wort sagen müsste. Zweifellos denken Freunde, Kollegen und Liebespaare, dass sie die Gedanken des anderen besser lesen können als die von Fremden. Aber ist diese Gewissheit gerechtfertigt? Kennen wir unsere Freunde und die Menschen, die wir lieben, wirklich so gut, wie wir denken?

Auch diese Frage müssen wir mit Nein beantworten. Allerdings ist die Antwort zweigeteilt. Auf der einen Seite können wir die Gedanken enger Freunde und geliebter Menschen tatsächlich besser lesen als die von Fremden – andererseits ist der Unterschied nicht ganz so groß, wie man meinen könnte. William Ickes, ein Pionier der Erforschung des Gedankenlesens, hat in seinen Experimenten festgestellt, dass »Menschen die Gedanken von Fremden mit einer Genauigkeit von 20 Prozent richtig erraten« (die Versuchspersonen wurden auf Video aufgenommen und später aufgefordert, ihre Gedanken und Gefühle in jedem Augenblick zu beschreiben). »Enge Freunde und Ehepaare«, erklärt Ickes, »kommen auf eine Trefferquote von 35 Prozent.« Es stimmt also, dass wir besser als ein zufällig ausgewählter Fremder wissen, was unser Ehepartner oder ein

Verständnis, die weit über das tatsächliche Verständnis hinausgeht.

Um sich diese beiden Forschungsergebnisse zu verdeutlichen, können Sie sich Folgendes vorstellen: Sie nehmen gemeinsam mit Ihrem Partner oder Ihrer Partnerin an einem Experiment teil, das von einer Forschergruppe unter dem Titel »Das Spiel der Neuvermählten« durchgeführt wird. Sie werden in getrennte Räume gebracht. Man legt Ihnen eine lange Liste von Fragen zu Ihrer Person vor und sagt Ihnen, dass Ihr Partner/Ihre Partnerin keine Ihrer Antworten zu Gesicht bekommen wird.

Einige der Fragen betreffen Ihr Selbstwertgefühl. Sie sollen angeben, inwieweit Sie Aussagen wie den folgenden zustimmen: »Ich neige dazu, meinen Wert zu schmälern.« Oder: »Ich fühle mich sehr wohl in meiner Haut.« Sodann werden Sie aufgefordert, Ihre Fähigkeiten und Eigenschaften zu beurteilen: Wie ordnen Sie sich in Bezug auf intellektuelle Leistungsfähigkeit, Sportlichkeit, soziale Fähigkeiten usw. im Vergleich zu anderen ein? Schließlich werden Sie gefragt, wie sehr Ihnen verschiedene Aktivitäten (Kartenspielen, Schwimmen, Ausgehen mit

»Trotz der Härte und Rücksichtslosigkeit, die ich in seinem Gesicht sah, hatte ich den Eindruck, dass dies ein Mann war, dem man vertrauen konnte, wenn er sein Wort gab«

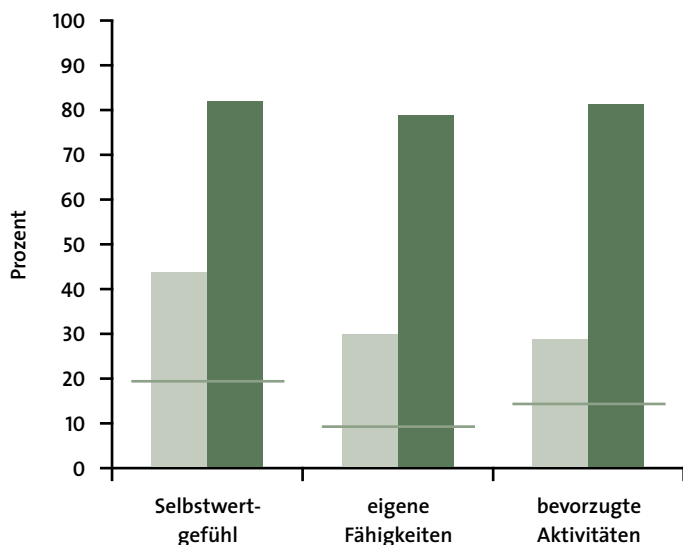
(Der britische Premierminister Neville Chamberlain über Adolf Hitler, als dieser ihm 1938 versicherte, dass er am Frieden mit der Tschechoslowakei festhalten werde)

enger Freund mag oder nicht mag, aber die Genauigkeit unserer Annahmen dürfte nur geringfügig größer sein.

Der zweite Teil der Antwort lautet, dass unsere tatsächliche Fähigkeit, die Gedanken eines engen Freundes oder eines geliebten Partners zu erraten, keineswegs dem Vertrauen angemessen ist, das wir in diese Fähigkeit setzen. Wenn man jemanden seit Langem kennt, zum Beispiel in einer langjährigen Ehe, entsteht eine Illusion von

Freunden, Abwaschen usw.) gefallen oder missfallen. Im Nachbarraum wird Ihr Partner/Ihre Partnerin aufgefordert, erstens vorauszusagen, wie Sie all diese Fragen beantworten werden, und zweitens anzugeben, wie sicher er/sie ist, dass diese Voraussagen zutreffen.

Dieses Experiment wurde tatsächlich durchgeführt. Die Teilnehmer hielten sich genau an das beschriebene Verfahren. Anschließend verglichen die Forscher die Angaben, um festzustellen



tatsächlich richtige Voraussagen
 vermutete Richtigkeit der Aussagen
 Anteil zutreffender Voraussagen bei zufälliger Auswahl

len, wie gut die Partner einander wirklich kannten und wie gut sie sich zu kennen glaubten.

Beginnen wir wieder mit der guten Nachricht. Die Versuchsteilnehmer sagten die Angaben ihrer Partner besser voraus, als mit einer rein zufälligen Vorhersage möglich gewesen wäre. Dieses Ergebnis kam nicht unbedingt überraschend, waren diese Paare doch schon bis zu sechs Jahre zusammen. Beispielsweise reichte die Skala für die Bewertung des Selbstwertgefühls von 1 bis 5, wobei der Wert 1 einer kategorischen Verneinung der Aussage (das heißt einem geringen Selbstwertgefühl) und der Wert 5 uneingeschränkter Zustimmung entsprach. Da nur fünf Optionen angeboten wurden, würden wahllose Antworten in 20 Prozent der Fälle zutreffen. Die Paare kamen auf eine deutlich höhere Trefferquote: Sie sagten die Antwort in 44 Prozent der Fälle richtig voraus.

Und nun zur weniger guten Nachricht: der Differenz zwischen dem, was die Partner tatsächlich übereinander wussten, und dem, was sie übereinander zu wissen glaubten. Wir müssen bedenken, dass die Teilnehmer nur in etwas mehr als 4 von 10 Fällen genau richtig voraussagten, wie ihr Partner seinen Selbstwert beurteilen würde (im Durchschnitt in 44 Prozent der Fälle). Hingegen glaubten sie in 8 von 10 Fällen (82 Prozent), die Selbsteinschätzung ihres Partners/ihrer Partnerin mit Sicherheit richtig beurteilt zu haben. Wie das Schaubild (siehe oben) zeigt, legten die Versuchsteilnehmer bei anderen Einstufungen dasselbe übermäßige Vertrauen in die Präzision des eigenen Urteils an den Tag.

Noch überraschender ist, dass dieses übermäßige Vertrauen abhängig davon, wie lange die Paare zusammen waren, zunahm. Je länger die Partnerschaften dauerten, desto mehr glaubten die Partner übereinander zu wissen. Aber in dieser Studie stellte sich heraus, dass es keinerlei Korrelation zwischen der Dauer einer Beziehung und der Genauigkeit der Annahmen zum Selbstbild des Partners gab. Die Partner kannten einander nicht besser, wenn sie länger zusammen waren – sie hatten lediglich die Illusion, einander besser zu verstehen.

Vertrautheit fördert Illusionen

Ein ähnliches Resultat erhielten meine Kollegen und ich bei Versuchen, in denen wir Ehepaare aufforderten, entweder ihrem Partner/ihrer Partnerin oder einer fremden Person eine mehrdeutige Botschaft – etwa eine sarkastische Aussage – zu übermitteln. Die Partner glaubten, einander die mehrdeutigen Botschaften besser vermittelt zu haben als einem Fremden. Tatsächlich gab es keinen Unterschied. Eine enge Beziehung zu einem Menschen scheint eine Illusion des Verständnisses zu erzeugen, die über das tatsächliche Verständnis hinausgeht. Diesen Effekt bezeichnen Psychologen als »closeness communication bias« (Irrtum der vertrauten Kommunikation).

Es gibt also ein gravierendes Problem mit unserem »sechsten Sinn«: Er ist ausgesprochen fehleranfällig. Unter schwierigen Bedingungen funktioniert er nicht perfekt, obwohl er uns im Allgemeinen ein besseres Urteil ermöglicht als eine Entscheidung nach dem Zufallsprinzip. Leider übersteigt unser Vertrauen in den »sechsten Sinn« unsere tatsächlichen Fähigkeiten deutlich, und dieses übermäßige Vertrauen in unser Urteilsvermögen hindert uns meist daran zu erkennen, wie (un)zutreffend unsere Einschätzung tatsächlich ist. ~



Nicholas Epley ist Professor für Verhaltenswissenschaften an der University of Chicago. In seiner Forschung beschäftigt er sich vor allem mit der Frage, ob und wie gut wir die Gedanken und Gefühle unserer Mitmenschen intuitiv erkennen.

Quellen

Eyal, T., Epley, N.: How to Seem Telepathic: Enabling Mind Reading by Matching Self-Construction. In: *Psychological Science* 21, S. 700–705, 2010

Savitsky, K. et al.: The Closeness-Communication Bias: Increased Egocentrism among Friends versus Strangers. In: *Journal of Experimental Social Psychology* 47, S. 269–273, 2011

Swann, W.B.J., Gill, M.J.: Confidence and Accuracy in Person Perception: Do we Know what we Think we Know about our Relationship Partners? In: *Journal of Personality and Social Psychology* 73, S. 747–757, 1997