

Bruno Cancellieri, ChatGPT und Claude.ai

# **Die Psychologie des Urteils**

Wie soziales Verhalten von den Urteilen bestimmt wird,  
die wir vorhersagen, und von denen, die wir bilden

4. August 2026

Wir verhalten uns entsprechend Urteilen, die fast niemand ausspricht. Bevor wir sprechen, uns offenbaren, entscheiden, was wir zeigen und was wir verschweigen, schätzt unser Verstand ein, wie wir beurteilt werden, und reagiert eher auf diese Einschätzung als auf die Situation selbst.

Diese Einschätzung basiert nicht auf einer objektiven Wahrnehmung der anderen. Sie entsteht vorwiegend daraus, wie wir uns selbst und unsere Beziehung zu anderen sehen; was die anderen von sich preisgeben, fließt zwar ein, hat aber weniger Gewicht, als wir glauben.

Unsere Urteile sind beobachtbar, und wir gehen unbewusst davon aus, dass wir nach der Art und Weise beurteilt werden, wie wir selbst urteilen: Diese Erwartung fließt somit in die Bildung der Kriterien ein, nach denen wir bewerten.

Das daraus resultierende Urteil wird von anderen wahrgenommen und beurteilt, auch wenn es nicht ausdrücklich geäußert wird. Das ist die *Rekursivität*, von der dieser Aufsatz ausgeht: eine Bewertung, die selbst zum Gegenstand der Bewertung wird und daher niemals nur eine Beschreibung dessen ist, was bewertet wird. Andererseits bleiben Urteile, die wir an unser Publikum anpassen, um Zustimmung zu erhalten oder Konflikte zu vermeiden, keine bloße Fassade: Indem wir sie wiederholt äußern, glauben wir schließlich selbst an das, was wir gesagt haben.

Der Mechanismus an sich ist nicht fehlerhaft: Er ermöglicht Vertrauen, Zusammenarbeit und Ansehen ebenso wie Wettbewerb und Konflikt. Das Problem liegt nicht in seiner Funktionsweise, sondern in seiner Kalibrierung – er ist auf ein Umfeld abgestimmt, in dem der Beurteilende auch entschied, und reagiert auch heute noch auf Urteile, die keine Konsequenzen haben werden.

Der Essay lehrt nicht, sich davon zu befreien. Er schlägt ein Modell vor, um ihn zu erkennen, wenn er in Gang kommt, ein Kriterium, um Maßnahmen, die ihn besser kalibrieren könnten, von denen zu unterscheiden, die ihn nähren, sowie zwei Fragen, die man parat halten sollte: „Kann diese Person etwas in meinem Leben verändern?“ und „Was würde ich denken, wenn mein Urteil von niemandem beobachtet werden könnte?“ Sie hindern das System nicht daran, zu wirken: Sie helfen dabei, einen Mechanismus zu beobachten, der normalerweise unbemerkt abläuft.

# Inhaltsverzeichnis

|                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| Abstract .....                                                                   | 5  |
| Anmerkung.....                                                                   | 6  |
| Einleitung .....                                                                 | 7  |
| ERSTER TEIL – Der Mechanismus .....                                              | 12 |
| 1 Bewerten heißt, einen Wert zuzuweisen.....                                     | 13 |
| 2 Wenn die Bewertung rekursiv wird .....                                         | 18 |
| 3 Wozu dient die Beurteilung? .....                                              | 21 |
| 4 Das vermutete Urteil.....                                                      | 26 |
| 5 Bewertet werden: Woher kommt das vermeintliche Urteil? .....                   | 30 |
| 6 Der Beobachter, den wir in uns tragen .....                                    | 36 |
| TEIL ZWEI – Die beiden Seiten.....                                               | 40 |
| 7 Beurteilen heißt, sich bloßzustellen.....                                      | 41 |
| 8 Ein Urteil zu fällen, verändert uns.....                                       | 47 |
| 9 Ein Mechanismus, der auf eine Welt abgestimmt ist, die es nicht mehr gibt..... | 53 |
| TEIL DREI – Was damit anfangen? .....                                            | 57 |
| 10 Warum intuitive Lösungen die Situation verschlimmern .....                    | 58 |
| 11 Das Prinzip der Neukalibrierung.....                                          | 64 |
| 12 Zwei grundlegende Fragen.....                                                 | 71 |
| 13 Der Verfall der Neukalibrierung .....                                         | 76 |
| 14 Wann man die Beobachtung beenden sollte .....                                 | 79 |
| Abschluss .....                                                                  | 83 |
| Anhang I – Literaturverzeichnis .....                                            | 85 |
| Anhang II – Was das Modell aussagt.....                                          | 92 |
| Anhang III – Fragen zur Vertiefung .....                                         | 96 |
| Anhang IV – Glossar.....                                                         | 99 |

*„Die Gesellschaft ist ein Geflecht und ein Weben von Köpfen. Ich stelle mir deinen Kopf vor, und vor allem, was dein Kopf über meinen denkt, und was dein Kopf darüber denkt, was mein Kopf über deinen denkt. Ich kleide meinen Kopf vor deinem ein, und ich erwarte, dass du deinen vor meinem einkleidest.“*

*Charles Horton Cooley, 1902*

---

## Abstract

„Psychologie des Urteilens“ von Bruno Cancellieri, verfasst in Zusammenarbeit mit ChatGPT und Claude.ai, stellt ein Modell des Urteils vor, das auf dessen Rekursivität aufbaut: Man bewertet jemanden oder etwas, und diese Bewertung kann wiederum selbst bewertet werden.

Die zentrale These betrifft die Vorstellung, die sich jeder vom Urteil anderer macht – das vermeintliche Urteil – und besagt, dass diese Vorstellung vorwiegend darauf basiert, wie wir uns selbst sehen, während die Rückmeldung von anderen nur ein geringes und variables Gewicht hat.

Zwei unabhängige Parameter bestimmen deren Entstehung und Aufrechterhaltung: die Vorannahme, d. h. inwieweit die Einschätzung bereits vor dem Betrachten feststeht, und der Abzug, d. h. inwieweit die ihr widersprechende Rückmeldung abgewertet wird. Beide können hoch oder niedrig sein, und die vier Kombinationen entsprechen ebenso vielen Profilen: (1) soziale Angst, bei der beide hoch sind; (2) Narzissmus, bei dem nur die Abwertung hoch ist; (3) ein instabiles Selbstbild, bei dem nur die Vorannahme hoch ist und das Gefühl, wie man gesehen wird, bei jeder Rückmeldung schwankt; und (4) die am besten ausbalancierte Funktionsweise, bei der beide niedrig sind.

Der Aufsatz befasst sich anschließend mit der aktiven Seite: Das Äußern eines Urteils setzt denjenigen, der es äußert, einer Gefahr aus, und das an den Gesprächspartner angepasste Urteil neigt dazu, aufrichtig zu werden. Der Mechanismus an sich ist nicht fehlerhaft – er ermöglicht Vertrauen, Zusammenarbeit und Ansehen ebenso wie Wettbewerb und Konflikt –, aber er ist auf ein Umfeld abgestimmt, in dem der Beurteilende auch entschied, während er heute auch auf Urteile reagiert, die keine Konsequenzen haben werden.

Der letzte Teil zeigt, warum spontane Gegenmaßnahmen – von Selbstkontrolle bis zur Suche nach Bestätigung – den Mechanismus eher nähren als korrigieren, und schlägt ein Kriterium zur Bewertung jeder Intervention vor. Daraus ergeben sich zwei Fragen, die man parat halten sollte: „Kann diese Person etwas in meinem Leben verändern?“ und „Was würde ich denken, wenn mein Urteil für niemanden beobachtbar wäre?“ – die erste für die passive Seite, die zweite für die aktive. Sie hindern das System nicht daran zu reagieren: Sie machen einen Mechanismus beobachtbar, der sich der eigenen Überprüfung entzieht.

Der Aufsatz erhebt keinen Anspruch auf theoretische Originalität: Die Struktur existiert bereits in der klinischen Praxis der sozialen Angst und in Modellen der prädiktiven Verarbeitung. Der erklärte Beitrag besteht in der Verallgemeinerung vom Pathologischen auf das normale Funktionieren und in der Verbindung zwischen der passiven und der aktiven Seite.

---

## Anmerkung

Dieser Artikel entstand aus einem Dialog mit ChatGPT und Claude.ai nach einer Methode, die ich auch bei anderen Arbeiten angewandt habe: Ich schlage ein Thema vor, bespreche mit diesen Tools den Ansatz und die Inhalte und lasse die Texte im Rahmen eines strukturierten Austauschs verfassen und anschließend korrigieren, wobei Änderungen gemeinsam vorgeschlagen, begründet und diskutiert werden.

Der spezifische theoretische Rahmen entwickelt sich in diesen Dialogen, fügt sich jedoch in eine psychologische und philosophische Ausbildung ein, die ich eigenständig lange vor dem Einsatz dieser Tools erworben habe.

Die Verantwortung für die vertretenen Thesen und ihre eventuellen Schwächen liegt jedoch weiterhin bei mir.

*Bruno Cancellieri*

---

# Einleitung

## Worum es in diesem Aufsatz geht

Es ist angebracht, zwei Erwartungen aus dem Weg zu räumen, die zwar beide vernünftig, aber keine von beiden relevant sind. Dies ist kein Aufsatz über das Urteilen als Entscheidungsprozess – Heuristiken, Verzerrungen, Wahrscheinlichkeitsschätzungen –, was ein anderer Forschungsbereich ist. Und es ist kein Aufsatz, der dazu auffordert, weniger zu urteilen.

Zu diesem letzten Punkt ist anzumerken, dass das Italienische weniger eindeutig ist, als das Wort vermuten lässt. „Urteile nicht“ behandelt das Urteilen als einen Mangel; aber „Urteilsvermögen haben“, „urteilsfähige Person“ und sogar der „Weisheitszahn“ – so genannt, weil er in dem Alter durchbricht, in dem man annimmt, dass das Urteilsvermögen gereift ist – behandeln es als eine Tugend, deren Fehlen ein Vorwurf ist. Die Sprache hält beides fest, und das nicht aus Versehen: Das Urteilsvermögen ist eine notwendige Fähigkeit, und wie jede Fähigkeit kann es gut oder schlecht ausgeübt werden.

Das Urteilsvermögen, von dem auf diesen Seiten die Rede ist, ist ein alltäglicher, weitgehend automatischer Vorgang, ohne den das gesellschaftliche Leben nicht funktionieren würde. Es wird beschrieben, nicht beklagt – und auch nicht gelobt.

Jeden Tag fällen wir Urteile. Wir sagen, dass ein Film langweilig ist, dass eine Person zuverlässig ist, dass eine politische Entscheidung falsch ist. Und gleichzeitig stellen wir uns ständig vor, wie andere uns beurteilen. Ein Großteil des gesellschaftlichen Lebens spielt sich in diesem Geflecht aus geäußerten oder vermuteten Urteilen ab.

Es ist sinnvoll, gleich zu Beginn zwei Begriffe zu unterscheiden, die im Folgenden unterschiedliche Bedeutungen haben werden. *Bewerten* und *beurteilen* sind beides Formen der Wertzuweisung, und in diesem Sinne ist die Beurteilung eine Art der Bewertung. Aber bewerten bedeutet, einzuschätzen, wie viel uns etwas wert ist, ausgehend von unseren Bedürfnissen, während beurteilen bedeutet, diese Einschätzung in ein Urteil umzuwandeln, das eine soziale Beziehung beeinflusst. Wenn der Gegenstand des Urteils eine Person ist, beeinflusst das Urteil die Art und Weise, wie wir sie behandeln werden, oder die Erwartung, wie sie uns behandeln wird; wenn es sich um eine Sache handelt, setzt es denjenigen, der es geäußert hat, dennoch dem Urteil anderer aus. Im ersten Kapitel wird diese Unterscheidung ausführlich behandelt; hier genügt es zu wissen, dass die beiden Begriffe keine Synonyme sind.

Wir neigen spontan dazu zu glauben, dass diese beiden Prozesse unabhängig voneinander sind. Wir glauben, dass unser Urteil, wenn wir etwas beurteilen, in erster Linie von den Eigenschaften des Beurteilten abhängt. Und wir glauben, dass unsere Vorstellung davon, wie andere uns beurteilen, vor allem davon abhängt, was diese tun, sagen oder zeigen.

Die These dieses Aufsatzes lautet anders.

In sozialen Situationen werden die Urteile, die wir fällen, auch von den Konsequenzen beeinflusst, die diese Urteile für uns haben werden. Und die Vorstellung, die wir uns vom Urteil anderer machen, ergibt sich zu einem großen Teil nicht aus der direkten Beobachtung der anderen, sondern aus unserer eigenen Selbstwahrnehmung.

Das Ergebnis ist ein System, das als Information vor allem das nutzt, was es selbst erzeugt hat.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Das System führt eine rekursive Verarbeitung eines nicht beobachteten, sondern abgeleiteten Inputs durch und konstruiert diesen überwiegend ausgehend von seiner eigenen Selbstwahrnehmung.

Diese Formulierung fasst das theoretische Prinzip des Aufsatzes zusammen.

Mit „*rekursiv*“ ist keine bewusste Reflexion der Art „Ich denke, dass du denkst, dass ich denke“ gemeint. Die Forschung zeigt, dass spontane Rekursion überraschend begrenzt ist: In den meisten Situationen geht sie nicht über eine oder zwei Ebenen hinaus. Es handelt sich um einen schnellen, automatischen und weitgehend unbewussten Prozess.

Unter abgeleiteten Inputs versteht man keine nur ungenau beobachtete Information. Das Problem betrifft nicht die Qualität der Messung, sondern deren Ursprung. In den meisten sozialen Interaktionen kennen wir das Urteil, das andere über uns fällen, nicht wirklich. Der Verstand füllt diese Lücke, indem er eine Vorstellung konstruiert, die sich überwiegend daraus ergibt, wie wir uns selbst sehen und aus früheren Erfahrungen mit anderen im Allgemeinen.

### **Was der Aufsatz weitervermittelt**

Dieses Prinzip wurde nicht erst mit dem vorliegenden Aufsatz entwickelt.

In meinen früheren Arbeiten, insbesondere in „*Il giudizio presunto*“ und „*Autogoverno sociale*“, wurden bereits das vermutete Urteil, der soziale Supervisor, die erwarteten Beziehungskosten, die evolutionäre Fehlanpassung und deren Zusammenhang mit dem *Predictive Processing* eingeführt. Die vorliegende Arbeit stellt daher keine von Grund auf neu formulierte Theorie dar, sondern ist die Konsolidierung eines bereits eingeschlagenen Forschungsweges, der neu geordnet, korrigiert und einer systematischen kritischen Überprüfung unterzogen wurde.

Auch die wissenschaftliche Literatur enthält bereits einen wesentlichen Teil der auf diesen Seiten beschriebenen mentalen Architektur. Das Modell von Clark und Wells zur sozialen Angst beschreibt ein System, das das Bild davon, wie man auf andere wirkt, hauptsächlich auf der Grundlage interner Informationen und nicht durch Beobachtung konstruiert. Die Modelle der *prädiktiven Verarbeitung* formalisieren eine in computationaler Hinsicht sehr ähnliche Architektur. Andere Forschungsstränge haben separat Metawahrnehmungen, Reputation, Urteile als soziale Signale, die Verfälschung von Präferenzen und die Transformation von Urteilen durch Kommunikation untersucht.

Der wichtigste Beitrag des Aufsatzes besteht darin, diese Traditionen in einem einheitlichen theoretischen Rahmen zusammenzuführen und sie mit dem in früheren Arbeiten entwickelten Ansatz zu integrieren.

### **Der gewagteste Vorschlag**

Der wichtigste Vorschlag betrifft jedoch nicht diese Synthese.

Er besteht in einer Vorhersage.

Klinische Modelle beschreiben den soeben dargelegten Mechanismus als charakteristisch für soziale Angst und andere Zustände, bei denen die Vorstellung von der Beurteilung durch andere stark von der Selbstwahrnehmung dominiert wird. Der vorliegende Aufsatz schlägt hingegen vor,

dass derselbe Mechanismus zum normalen sozialen Funktionieren gehört und dass soziale Angst dessen Extremfall darstellt.

Dies ist die gewagteste Behauptung des Modells, und aus diesem Grund wird sie nicht als feststehende Tatsache, sondern als empirische Vorhersage präsentiert.

Einige Forschungsergebnisse stehen damit im Einklang. Taxometrische Studien legen nahe, dass soziale Angst eher entlang eines Kontinuums verteilt ist als in klar voneinander getrennten Kategorien organisiert. Dies betrifft jedoch die Verteilung der Symptome, nicht die der psychologischen Mechanismen. Ein phänomenologisches Kontinuum beweist nicht, dass Menschen mit unterschiedlichem Ausmaß an sozialer Angst denselben Prozess mit unterschiedlicher Intensität nutzen. Genau dies ist es, was das Modell vorschlägt und was überprüft werden muss.

### **Was der Aufsatz zusätzlich beiträgt**

Neben dieser Vorhersage führt der Aufsatz einige Erweiterungen und Korrekturen gegenüber früheren Arbeiten ein.

Die erste betrifft die Frage, was darüber entscheidet, wann die Beurteilung durch andere tatsächlich wichtig wird. In früheren Arbeiten wurde dies anhand des sozialen Gewichts des Beobachters und der Wahrscheinlichkeit zukünftiger Interaktionen formuliert. In diesem Aufsatz wird es neu definiert als die Macht, die der andere über uns hat. Der Unterschied ist nicht rein terminologischer Natur. Zwei Menschen können dazu bestimmt sein, täglich miteinander zu interagieren, und dennoch hat der eine keinen Grund, sein Ansehen gegenüber dem anderen zu pflegen: Die Beziehung zwischen Herr und Sklave ist ein offensichtliches Beispiel dafür. Die Wahrscheinlichkeit einer Interaktion reicht nicht aus, um diese Asymmetrie zu erklären; Macht hingegen schon.

Die zweite Korrektur ergibt sich aus einer Vorhersage des Modells, die bereits während seiner Konzeption widerlegt wurde. Die Analyse der Literatur zum Narzissmus hat gezeigt, dass die Metawahrnehmung nicht als bloße Folge der Selbstwahrnehmung beschrieben werden kann. Das Modell unterscheidet daher zwei unabhängige Parameter: inwieweit die Metawahrnehmung ausgehend von der Selbstwahrnehmung konstruiert wird und wie viel Gewicht den Informationen beigemessen wird, die sie korrigieren könnten.

Die dritte Korrektur besteht in der Einführung einer Vorhersage zur Tiefe der Rekursion: Die Anzahl der rekursiven Ebenen sollte mit zunehmender sozialer Angst steigen. Auch diese wird nicht als feststehendes Ergebnis präsentiert, sondern als überprüfbare Hypothese.

Schließlich berücksichtigt der Aufsatz die Korrekturen, die sich während der Überprüfung ergeben haben. Einige Hypothesen wurden verworfen, andere relativiert, wieder andere neu formuliert.

### **Der Anwendungsbereich des Modells**

Das Modell erhebt nicht den Anspruch, das gesamte soziale Leben zu erklären.

Sein Anwendungsbereich ist enger gefasst. Er betrifft Situationen, in denen eine Bewertung ihrerseits zum Gegenstand einer Bewertung werden kann. In diesen Fällen beschreibt das Urteil nicht nur das, was bewertet wird, sondern sagt auch etwas über denjenigen aus, der urteilt. Diese rekursive Struktur – und nicht die bloße Tatsache des Bewertens – bildet den Gegenstand des Aufsatzes.

Seine Auswirkungen könnten jedoch weitreichender sein, als es den Anschein hat.

Wenn dieser Mechanismus die Urteile beeinflusst, die wir fällen, und jene, die wir anderen zuschreiben, könnte er auch beeinflussen, was wir bereit sind, in Betracht zu ziehen. Noch bevor wir uns fragen, ob eine Idee wahr oder falsch ist, könnte der Verstand implizit ihre zwischenmenschlichen Konsequenzen abwägen: Was würde sich in meinem sozialen Leben ändern, wenn ich diese Idee ernst nähme? Diese Hypothese wird im zweiten Teil dieses Aufsatzes erörtert.

## **Was der Aufsatz nicht verspricht**

Dieses Phänomen zu verstehen bedeutet nicht, zu lernen, das eigene soziale Image besser zu kontrollieren.

Eines der fundiertesten Ergebnisse der Forschung zur sozialen Angst zeigt nämlich, dass übermäßige Selbstbeobachtung dazu beiträgt, das Problem aufrechtzuerhalten. Das Ziel des Aufsatzes ist das Gegenteil: dem Leser zu helfen, zu erkennen, dass das vermeintliche Urteil oft ein Konstrukt des eigenen Verstandes ist und dass intuitive Gegenmaßnahmen – mehr nachdenken, sich ständig selbst beobachten, nach Bestätigung suchen – den Mechanismus eher verstärken als korrigieren.

## **Aufbau**

Der Aufsatz gliedert sich in drei Teile.

Der erste Teil beschreibt die Funktionsweise des Systems: Was ist eine Bewertung, was passiert, wenn sie rekursiv wird, warum die Beurteilung durch andere zählt und durch welche Vorstellung sie wirkt.

Der zweite Teil zeigt, wie das System auf zwei Ebenen wirkt: wenn wir uns vorstellen, beurteilt zu werden, und wenn wir selbst beurteilen – bis zu dem Punkt, an dem wir ein Urteil an unseren Zuhörer anpassen und es schließlich selbst glauben. Er schließt mit einer Erklärung, warum ein Mechanismus, der auf kleine Gruppen abgestimmt ist, in einer Welt voller Fremder weiterhin reagiert.

Der dritte Teil befasst sich mit dem Wandel: warum spontane Abhilfemaßnahmen scheitern, unter welchen Bedingungen sich das System neu kalibrieren kann, welche Instrumente sich daraus ergeben, warum sowohl diese Neukalibrierung als auch diese Instrumente an Wirksamkeit verlieren und wann es ratsam ist, die Selbstbeobachtung zu unterbrechen.

Vier Anhänge enthalten die Quellenangaben, die Aussagen des Modells, einige Fragen, die man sich angesichts eines bereits gefassten Urteils stellen sollte, sowie die im technischen Sinne verwendeten Begriffe.

## **Zwei grundlegende Fragen**

Die folgenden Seiten laufen schließlich auf zwei grundlegende Fragen hinaus.

- Kann diese Person etwas in meinem Leben verändern?
- Was würde ich denken, wenn mein Urteil von niemandem beobachtet werden könnte?

Das sind Fragen, die sich jeder in wenigen Sekunden stellen kann, wenn er ein Urteil erhält oder gerade dabei ist, eines zu bilden. Der Aufsatz dient dazu, zu erklären, warum es sich lohnt, sie sich zu stellen, und was man vernünftigerweise von der Antwort erwarten kann.

Zu diesen beiden Fragen kommen weitere hinzu, die im Anhang „*Fragen zur Vertiefung*“ zusammengestellt sind: Es handelt sich dabei nicht um Hilfsmittel, die man in dem Moment griffbereit haben sollte, in dem das Urteil entsteht, sondern um Hilfestellungen, die man mit kühlem Kopf zu Rate ziehen sollte, wenn es darum geht, zu entscheiden, was mit einem bereits gefassten Urteil geschehen soll.

---

## **ERSTER TEIL – Der Mechanismus**

# 1 Bewerten heißt, einen Wert zuzuweisen

Jeder Augenblick unseres geistigen Lebens ist von Bewertungen durchdrungen.

Wir betreten einen Raum und empfinden ihn als einladend oder abweisend. Wir probieren ein Gericht und finden es angenehm oder unangenehm. Wir lesen eine Nachricht und halten sie für interessant, irrelevant oder besorgniserregend. Ein plötzliches Geräusch beunruhigt uns, Musik entspannt uns, ein Gesicht weckt in uns Vertrauen oder Misstrauen.

Diese Vorgänge sind so schnell und gewohnheitsmäßig, dass sie fast unbemerkt bleiben. Und doch stellen sie eine der grundlegenden Funktionen des Geistes dar.

Noch bevor wir entscheiden, wie wir handeln sollen, müssen wir festlegen, was für uns einen Wert (positiv oder negativ) hat.

In diesem Aufsatz werden wir genau diesen elementaren Vorgang als „Bewertung“ bezeichnen: die Zuweisung eines positiven oder negativen Werts von einer bestimmten Intensität an eine Person, einen Gegenstand, ein Ereignis, eine Idee oder eine Situation.

Die Definition ist bewusst weit gefasst. Sie betrifft noch nicht das soziale Urteil, den Ruf oder Beziehungen. Sie betrifft eine allgemeine kognitive Funktion, ohne die kein zielgerichtetes Verhalten möglich wäre.

Ein Verstand, der nicht bewerten kann, wäre nicht in der Lage, zu unterscheiden, was die eigenen Ziele fördert und was sie behindert, was Aufmerksamkeit verdient und was ignoriert werden kann, was es sich lohnt zu verfolgen und was man besser vermeiden sollte.

Bewerten bedeutet, der Erfahrung praktische Bedeutung zuzuschreiben.

Nicht alle Bewertungen erfolgen bewusst. Vielmehr erfolgt der Großteil automatisch: Wir nehmen ihr Ergebnis leichter wahr als den Prozess, der sie hervorgebracht hat. Wir spüren, dass uns etwas gefällt oder stört, lange bevor wir den Grund dafür erklären können.

## **Eine bereits untersuchte Ebene und eine umfassendere**

Die Psychologie hat diese grundlegende Ebene schon seit langem untersucht.

Insbesondere beschreiben die von Autoren wie Richard Lazarus und Klaus Scherer entwickelten Theorien *der Bewertung*, wie Ereignisse im Hinblick auf unsere Ziele, unsere Bedürfnisse und unsere Handlungsmöglichkeiten bewertet werden und dadurch Emotionen hervorrufen.

Dieser Aufsatz stützt sich ausdrücklich auf diese Tradition. Er beabsichtigt weder, sie zu ersetzen, noch eine alternative Bewertungstheorie vorzuschlagen.

Im Gegenteil, er geht davon aus, dass diese Forschungen einen wesentlichen Punkt geklärt haben: Emotionen hängen nicht direkt von den Ereignissen ab, sondern von der Bedeutung, die der Verstand ihnen durch einen Bewertungsprozess beimisst.

Die Ebene, mit der wir uns hier beschäftigen, ist jedoch umfassender.

Die Bewertung wurde vor allem als Prozess untersucht, durch den eine Beurteilung eine emotionale Reaktion hervorruft. Auf diesen Seiten wird die Bewertung hingegen als allgemeine kognitive Funktion betrachtet, von der die emotionale Bewertung einen der wichtigsten, aber nicht den einzigen Fall darstellt.

Wir können ein Argument als überzeugend bewerten, ohne dabei eine intensive Emotion zu empfinden. Wir können eine Quelle als zuverlässig erachten, ein Projekt als vielversprechend einschätzen oder ein Verfahren als wenig effizient beurteilen. In all diesen Fällen misst das Bewusstsein etwas einen Wert bei, auch wenn die emotionale Komponente minimal oder kaum wahrnehmbar ist.

Die Grundebene des Modells betrifft daher jede Form der Wertzuweisung, unabhängig davon, ob sie eine offensichtliche Emotion hervorruft.

Diese Entscheidung ist auch aus einem weiteren Grund wichtig, den es offen anzusprechen gilt.

Würden wir die Bewertung ausschließlich mit der emotionalen Bewertung gleichsetzen, würde das auf diesen Seiten vorgeschlagene Modell mit einer bereits bestehenden Theorie übereinstimmen, und sein Beitrag würde sich auf eine andere Terminologie beschränken.

Der Ausgangspunkt ist hingegen allgemeiner: Der Verstand bewertet die Welt kontinuierlich anhand dessen, was er für seine eigenen Zwecke als relevant erachtet, und nur ein Teil dieser Bewertungen wurde von der Emotionspsychologie unter dem Begriff „Appraisal“ untersucht.

## **Was bestimmt den Wert?**

In erster Näherung wird der Wert durch unsere Bedürfnisse und Wünsche bestimmt.

Diese Begriffe werden hier nicht neu definiert. Sie wurden ausführlich in meinem Aufsatz „*Psychologie der Bedürfnisse*“ erörtert, auf den diese Arbeit verweist. Es genügt zu bedenken, dass Bedürfnisse und Wünsche die Kriterien darstellen, anhand derer der Verstand Ereignissen einen Wert zuweist und das Verhalten steuert.

Ein und dieselbe Situation kann daher von verschiedenen Menschen völlig unterschiedlich bewertet werden – nicht, weil der eine die Realität richtig wahrnimmt und der andere nicht, sondern weil sie unterschiedlichen Dingen einen Wert beimessen.

Für jemanden, der Hunger hat, hat ein Brötchen einen hohen Wert; für jemanden, der gerade ein reichhaltiges Mittagessen zu sich genommen hat, kann dasselbe Brötchen irrelevant oder sogar abstoßend wirken.

Für jemanden, der Ruhe sucht, stellt eine laute Party eine Belastung dar; für jemanden, der nach Gelegenheiten zur Begegnung oder zur Unterhaltung sucht, stellt dieselbe Party eine Chance dar.

Die Bewertungen ändern sich, weil sich die Kriterien ändern, nach denen Wert zugewiesen wird.

## **Bewerten und beurteilen**

Wie bereits in der Einleitung angedeutet, sind die beiden Begriffe keine Synonyme. Es ist an der Zeit, die Unterscheidung zu präzisieren, die im gesamten Aufsatz beibehalten wird.

Mit „*Bewertung*“ bezeichnen wir die bisher beschriebene Wertzuweisung: Diese Sache ist für mich in diesem Moment viel oder wenig wert. Es handelt sich um einen offenen Vorgang. Er lässt Abstufungen zu, kann ausgesetzt und korrigiert werden. „Ich bin noch dabei zu bewerten“ ist ein Satz, der Sinn ergibt.

Mit „*Urteil*“ bezeichnen wir die Bewertung, die zu einem Urteil wird und die Beziehung zu dem Beurteilten beeinflusst. Es handelt sich also um zwei Elemente, und es ist sinnvoll, sie nacheinander zu betrachten.

Das erste ist das Urteil. Ein Urteil ist kein Punkt auf einer Skala: Es ist eine Einstufung. Es ist gut, es ist ungerecht, es ist mittelmäßig, es ist unzuverlässig.

Der Unterschied zeigt sich darin, wie wir die beiden Wörter verwenden. Wir können eine Immobilie auf zweihunderttausend Euro bewerten oder eine Aufgabe mit acht von zehn Punkten. Wir können acht von zehn Punkten nicht beurteilen.

Und wir können sagen: „Ich bin noch dabei zu bewerten“, während wir nicht sagen können: „Ich bin noch dabei zu beurteilen.“ Die Beurteilung ist ein Endpunkt, eine endgültige Entscheidung, kein Prozess.

Das zweite Element ist die zwischenmenschliche Konsequenz, und genau das unterscheidet das Urteil *praktisch* von der Bewertung. Wer eine Person beurteilt, beschränkt sich nicht darauf, festzustellen, wie viel sie wert ist: Er nimmt ihr gegenüber eine mehr oder weniger wohlwollende Haltung ein. Das Urteil beeinflusst unser weiteres Handeln – ob wir der Person vertrauen, ob wir den Kontakt suchen, ob wir sie meiden, ob wir uns für sie entscheiden, wenn wir die Wahl haben. Das ist der Grund, warum es schwerer wiegt, sich beurteilt zu fühlen, als sich bewertet zu fühlen. Es ist nicht unangenehm, dass sich jemand eine Meinung über uns gebildet hat; es ist vielmehr so, dass diese Meinung sein Verhalten uns gegenüber bestimmen wird.

Und wenn das Objekt keine Person ist? Auch das Beurteilen eines Werks, eines Gesetzes oder einer Entscheidung hat eine zwischenmenschliche Konsequenz, die jedoch auf den Beurteilenden zurückfällt. Ein Werk als mittelmäßig zu bezeichnen bedeutet, sich bloßzustellen, denn das Urteil sagt auch etwas über denjenigen aus, der es äußert. Wir werden später sehen, wie schwer dies wiegt.

Der Unterschied zwischen den beiden Begriffen liegt also nicht im Gegenstand – beide können Dinge oder Personen zum Gegenstand haben –, sondern in den jeweiligen Konsequenzen.

In der Umgangssprache überschneiden sich die beiden Begriffe ständig, und nichts hindert uns daran zu sagen, dass man einen Wein beurteilt oder einen Kollegen bewertet. Hier hingegen dient die Unterscheidung dazu, den allgemeinen Vorgang von dem konkreten Fall zu trennen, der uns interessiert.

Diese Unterscheidung erklärt jedoch noch nicht, warum sich soziale Bewertungen so anders verhalten als andere. Die wirklich entscheidende Eigenschaft ist eine andere, und sie wird im nächsten Kapitel vorgestellt.

## **Bei Menschen wird die Bewertung zum Urteil**

Bislang wurde die Bewertung als offener Vorgang beschrieben: eine Einschätzung, die überarbeitet, abgestuft oder korrigiert werden kann. Bei Gegenständen funktioniert das so. Bei Menschen geschieht etwas anderes.

Wenn wir das Verhalten einer Person beobachten, schließen wir automatisch auf stabile Eigenschaften – sie ist unordentlich, großzügig, unzuverlässig –, ohne dies bewusst zu beschließen, ohne explizites Ziel und ohne den Prozess wahrzunehmen. Das Phänomen wird als spontane Eigenschaftsinferenz bezeichnet; der Forschungsansatz geht auf James Uleman und seine Mitarbeiter zurück, und vierzig Jahre Forschung mit unterschiedlichen Methoden haben seine Existenz bestätigt.

Diese Erkenntnis verdient Beachtung, denn sie beschreibt den Übergang von der Schätzung zum Urteil. Die Schätzung eines Gewichts bleibt eine Schätzung: Sie steht auf einer Skala und lässt eine Korrektur zu. Die Schlussfolgerung über eine Person wird zu einem Prädikat – „er ist so“ – und Prädikate kennen keine Abstufungen.

Zwei Aspekte lassen das Phänomen weitreichender erscheinen, als es auf den ersten Blick scheint.

Der erste ist, dass sich die Schlussfolgerung auch auf der Grundlage von nur sehr wenigen Elementen bildet: Man muss jemanden nicht kennen, ein einmal beobachtetes Verhalten reicht aus. Das ist der Grund, warum „Ich habe keine Anhaltspunkte, um zu urteilen“ fast immer falsch ist. Es beschreibt kein fehlendes Urteil, sondern ein Urteil, das auf wenigem basiert – und dass derjenige, der dies sagt, in gutem Glauben handelt, ist Teil des Phänomens, anstatt es zu widerlegen.

Der zweite Aspekt betrifft das Ergebnis, das wie eine Abwesenheit wirkt. Festzustellen, dass jemand irrelevant ist, dass es sich nicht lohnt, ihm Beachtung zu schenken, dass man ihn ohne Folgen ignorieren kann, ist kein fehlendes Urteil: Es ist ein Urteil, und zwar eines der folgenreichsten, denn es besagt, dass der andere keinerlei Macht über uns hat. Selbst die Entscheidung, dass es sich nicht lohnt, Informationen über eine Person zu sammeln, setzt eine Einschätzung ihres erwarteten Werts voraus.

### **Man kann nicht umhin, zu urteilen**

Aus dem Vorstehenden ergibt sich ein dreiteiliges Argument.

Erstens: Wir bewerten ständig Dinge und Menschen, und wir können nicht anders. Das ist die Funktion, die zu Beginn dieses Kapitels beschrieben wurde.

Der zweite Schritt: Wenn es sich bei dem Gegenstand um eine Person handelt, bleibt die Bewertung in der Regel nicht offen. Sie wird zu einer Zuschreibung von Eigenschaften. Das kann bewusst geschehen, aber es geschieht auch unbewusst und ohne Absicht.

Der dritte Schritt: Da wir in der Gesellschaft von Menschen umgeben sind, die uns wahrnehmen und für die dieselben Prämissen gelten, folgt daraus, dass

***man nicht umhin kann, zu urteilen, noch umhin, beurteilt zu werden.***

Die Aussage ist gewagt, und es ist angebracht, sofort zu nennen, was sie widerlegen würde. Wenn Schlussfolgerungen über Personen eine Absicht erfordern würden oder wenn sie situationsabhängig und abstufbar blieben, anstatt sich zu Dispositionen zu verfestigen, wäre sie falsch. Die verfügbaren Forschungsergebnisse deuten auf das Gegenteil hin.

## Was dies nicht rechtfertigt

Eine solche Schlussfolgerung lässt sich leicht auf zwei falsche, einander entgegengesetzte Weisen interpretieren.

Die erste ist der Moralismus, den sie widerlegt. Es gibt eine Tradition – eher moralischer als psychologischer Natur –, nach der *das Urteilen* an sich schon ein Fehler sei – einordnen, abstempeln, verurteilen – und *das Nicht-Urteilen* eine Tugend, die man durch Übung erlangen könne. Wenn die soeben dargelegte Argumentation zutrifft, ist diese Tugend nicht erreichbar: Das Urteil entsteht, noch bevor eine Entscheidung möglich ist, und sich vorzunehmen, kein Urteil zu fällen, ist wie sich vorzunehmen, ein bekanntes Gesicht nicht zu erkennen.

Der zweite Irrtum ist spiegelbildlich, und es ist angebracht, ihn ebenso eindeutig auszuschließen. Dass sich das Urteil ohnehin bildet, bedeutet nicht, dass man es frei äußern darf. Ein Urteil zu fällen und es zu verkünden sind zwei getrennte Handlungen: Die erste erfolgt automatisch, die zweite ist ein Schritt mit eigenen Konsequenzen, und ein späteres Kapitel wird zeigen, dass sich derjenige, der ihn vollzieht, exponiert. Die Behauptung, man könne nicht umhin zu urteilen, ist daher kein Freibrief, laut zu urteilen; und die alte Aufforderung, nicht zu urteilen – verstanden als das Aussprechen und Verurteilen statt des Denkens – bleibt vollkommen sinnvoll.

Der Aufsatz beschreibt einen Mechanismus. Er rät weder dazu, ihm nachzugeben, noch ihn zu bekämpfen.

## Zum nächsten Kapitel

Bislang haben wir nur über die grundlegende Funktion der Bewertung gesprochen.

In der Einleitung wurde bereits angedeutet, dass der eigentliche Gegenstand des Aufsatzes ein Sonderfall dieses Prozesses ist: jener, in dem sich eine Bewertung nicht darauf beschränkt, ihren Gegenstand zu beschreiben, sondern selbst zum Gegenstand weiterer Bewertungen werden kann.

Die soziale Bewertung ist keine von der gewöhnlichen Bewertung unterschiedliche Fähigkeit. Es handelt sich um denselben kognitiven Vorgang, der in einen sozialen Kontext eingebettet ist.

Wenn wir etwas allein bewerten, endet die Bewertung beim Gegenstand.

Wenn wir sie in Anwesenheit anderer äußern oder wissen, dass sie beobachtet werden kann, ändert sich die Situation. Von diesem Moment an wird nicht mehr nur der Gegenstand unseres Urteils bewertet: Auch die Tatsache selbst, dass wir ihn bewertet haben, wird zur Information für andere.

Aus dieser Veränderung der Bewertungsstruktur geht das in den folgenden Kapiteln entwickelte Modell hervor.

## 2 Wenn die Bewertung rekursiv wird

Stellen wir uns vor, wir verkosten am Ende eines Tages allein in der Küche einen Wein. Wir finden ihn gut, mittelmäßig oder ausgezeichnet. Die Bewertung entsteht, vollzieht sich und erschöpft sich dort. Niemand wird jemals davon erfahren.

Stellen wir uns nun denselben Wein am Tisch vor, mit fünf Personen, von denen eine ihn ausgewählt hat.

Etwas hat sich verändert, und es ist nicht der Wein.

Was sich geändert hat, ist, dass unsere Bewertung nun beobachtbar geworden ist. Und in dem Moment, in dem sie beobachtbar wird, betrifft sie nicht mehr nur den Wein: Sie wird ihrerseits zu etwas, das andere beurteilen können. Wenn wir sagen, er sei ausgezeichnet, wird jemand denken, dass wir uns mit Weinen auskennen, oder dass wir demjenigen, der ihn ausgewählt hat, entgegenkommen wollen. Wenn wir sagen, er sei mittelmäßig, wird jemand denken, wir hätten einen feinen Gaumen, oder dass wir unhöflich sind, oder dass wir uns etwas aufspielen.

Der Punkt ist nicht, dass wir uns um diese Möglichkeiten sorgen. Oft nehmen wir sie gar nicht wahr. Der Punkt ist, dass sich die Struktur der Situation verändert hat: Die Bewertung ist in einen Kreislauf geraten, in dem sie selbst Gegenstand der Bewertung und oft auch der Beurteilung ist.

Eine Bewertung, die sich in diesem Zustand befindet, bezeichnen wir als rekursiv.

Das ist jene Eigenschaft, die im vorigen Kapitel offen geblieben war. Was soziale Bewertungen von anderen unterscheidet, ist nicht ihr Gegenstand – wir können Menschen bewerten, ohne dass etwas Ähnliches geschieht, und Objekte in Situationen bewerten, in denen es geschieht –, und es ist auch nicht die Art des herangezogenen Kriteriums. Es ist ihre systemische Struktur.

### Was die Rekursivität ausschließt

Eine definierende Eigenschaft ist nur dann nützlich, wenn sie etwas ausklammert. Es ist daher sinnvoll, gleich zu Beginn zu klären, welche Bewertungen nicht in den Geltungsbereich dieses Aufsatzes fallen.

Nicht dazu gehören Bewertungen, die niemand kennen kann und von denen nichts abhängt: das stille Urteil über eine Landschaft, die man mit dem Zug durchquert, die nie geäußerte Präferenz zwischen zwei Grautönen, die instinktive Einschätzung der Wassertemperatur.

Nicht dazu gehören auch die unmittelbaren Reaktionen auf physische Reize – Schmerz, Hunger, Alarm –, die keinerlei relationale Vorhersage erfordern.

Und sie umfassen, wenn überhaupt, nur am Rande die Bewertungen, die unter Bedingungen echter und endgültiger Anonymität vorgenommen werden.

Zu diesem letzten Punkt ist jedoch eine Präzisierung erforderlich, die im Aufsatz noch mehrfach zur Sprache kommen wird. Die Grenze ist nicht klar gezogen, denn der Verstand scheint Anonymität nicht richtig zu erkennen. In doppelblinden Wirtschaftsexperimenten, bei denen niemand zurückverfolgen kann, wer welche Entscheidung getroffen hat, bricht die Großzügigkeit der

Teilnehmer ein – was bestätigt, wie stark die Möglichkeit, beobachtet zu werden, ins Gewicht fällt – , aber sie sinkt nicht auf null. Etwas funktioniert weiterhin so, als würde jemand zusehen.

Der Anwendungsbereich des Aufsatzes ist also enger gefasst als der von Bewertungen im Allgemeinen, doch seine Grenzen sind verschwommen. Diese Unschärfe ist kein Mangel der Beschreibung: Sie ist eine Eigenschaft des Phänomens und wird im Kapitel über den verinnerlichten Beobachter selbst zum Gegenstand der Analyse.

### **Eine bereits an anderer Stelle beschriebene Struktur**

Rekursivität ist kein neuer Gedanke. Ihre berühmteste Formulierung stammt von John Maynard Keynes, der sie 1936 anhand des Bildes eines von einer Zeitung organisierten Schönheitswettbewerbs veranschaulichte. Die Leser müssen aus etwa hundert Fotos die sechs schönsten Gesichter auswählen, und es gewinnt derjenige, der der durchschnittlichen Wahl der Teilnehmer am nächsten kommt. Der kluge Teilnehmer, so Keynes, wählt nicht die Gesichter aus, die er selbst am schönsten findet, sondern jene, von denen er annimmt, dass sie von den anderen ausgewählt werden. Und da auch die anderen so denken, hängt die Wahl jedes Einzelnen von den Vorhersagen ab, die jeder über die Vorhersagen der anderen trifft. Keynes beschrieb damit zwar die Börse, doch er beschrieb damit eine viel allgemeinere Struktur.

Dieselbe Struktur taucht auch anderswo unter anderen Bezeichnungen auf. In der Soziologie nannte Niklas Luhmann sie „doppelte Kontingenz“: Jeder richtet sein Verhalten nach den Erwartungen aus, die er dem anderen zuschreibt, und dieser tut dasselbe. In der Psychiatrie hat Ronald Laing die Spiralen – ich weiß, dass du weißt, dass ich weiß – als alltägliche klinische Realität beschrieben. In der Spieltheorie entspricht dies den Überzeugungen höherer Ordnung. Und die Tradition, die von George Herbert Mead bis zu Erving Goffman reicht, hat einen Großteil ihres Verständnisses des sozialen Lebens darauf aufgebaut.

Dieser Aufsatz erhebt daher keinen Anspruch auf die Entdeckung der Rekursivität. Wie bereits in der Einleitung dargelegt, existiert die hier beschriebene Gesamtarchitektur in klinischer Form im Modell von Clark und Wells und in computergestützter Form in den Modellen der prädiktiven Verarbeitung. Was der Aufsatz vorschlägt, ist, sie als normale Funktionsweise statt als pathologischen Mechanismus zu betrachten und sie systematisch auf den Bereich des Urteilens auszuweiten, den diese Traditionen nicht behandeln.

### **Wie tiefgreifend ist die Rekursion?**

In Worten beschrieben, kann Rekursivität das Bild einer schwindelerregenden Spirale suggerieren: Ich denke darüber nach, was du darüber denkst, was ich darüber denke, was du darüber denkst, und so weiter, ohne Ende.

Das Bild ist eindrucksvoll, aber falsch. Das Schönheitswettbewerb-Spiel wurde im Labor in vereinfachter Form nachgestellt: Die Teilnehmer werden gebeten, eine Zahl zwischen null und hundert zu wählen, und es gewinnt derjenige, der einem Bruchteil des Durchschnitts aller gewählten Zahlen am nächsten kommt. Die logische Lösung des Spiels würde eine unbestimmte Anzahl von Iterationen erfordern. Echte Menschen hingegen hören fast immer nach einem oder zwei Durchgängen auf. Rosemarie Nagel hat gezeigt, dass sich das beobachtete Verhalten gut mit einem mehrstufigen Modell beschreiben lässt: Die meisten Spieler denken darüber nach, was die anderen tun werden, einige darüber, was die anderen erwarten, dass sie tun werden, und fast niemand darüber hinaus.

Die tatsächliche Rekursion ist also gering. Es handelt sich nicht um eine Spirale: Es sind ein oder zwei Stufen, die schnell und fast nie bewusst durchlaufen werden.

Aus dieser Erkenntnis leitet sich eine Hypothese ab, die der Aufsatz vorschlägt und die noch nicht überprüft wurde: dass die Tiefe der Rekursion nicht für alle gleich ist und dass sie mit zunehmender sozialer Angst zunimmt. Wer die Beurteilung durch andere sehr fürchtet, sollte dem Modell zufolge mehr Stufen durchlaufen – sich nicht nur fragen, ob er unbehaglich wirkt, sondern auch, ob man sieht, dass er versucht, nicht so zu wirken.

## **Die wichtigste Konsequenz**

Wenn eine Bewertung bewertet werden kann, dann ist ihre Äußerung niemals ein neutraler Akt.

Daraus folgt, dass unsere Bewertungen in sozialen Situationen nicht nur davon abhängen, was wir bewerten. Sie hängen auch – in unterschiedlichem Maße – davon ab, was diese Bewertung für uns bedeuten wird.

Diese Aussage sollte man sorgfältig abwägen, denn in ihrer absoluten Form wäre sie falsch. Es ist nicht wahr, dass wir Dinge niemals an sich bewerten. Es gilt etwas Präziseres und Überprüfbareres: Die Verzerrung nimmt proportional zur Beobachtbarkeit der Bewertung und zur Relevanz ihrer Konsequenzen zu. Ein Urteil, das vor jemandem geäußert wird, der über unsere Karriere entscheiden kann, ist anfälliger als ein Urteil, das unter Freunden geäußert wird, das wiederum anfälliger ist als ein Urteil, das einem Tagebuch anvertraut wird.

Und wie wir gesehen haben, sinkt sie nicht einmal ganz auf null, wenn niemand zusieht.

Diese abgestufte Formulierung hat gegenüber der absoluten Version einen Vorteil: Sie sagt, wo der Effekt zu erwarten ist und wo nicht, und kann daher widerlegt werden. Würden bei einer experimentellen Manipulation der Beobachtbarkeit und der Konsequenzen eines Urteils keine systematischen Schwankungen in dessen Ausdruck beobachtet, wäre das Modell falsch.

## **Was noch fehlt**

Die Rekursivität erklärt, warum soziale Bewertungen konditioniert sind. Sie erklärt jedoch noch nicht, warum sie so oft falsch sind.

Um eine Bewertung daran anzupassen, wie sie beurteilt werden wird, muss man nämlich über eine Einschätzung verfügen, wie sie beurteilt werden wird. Und diese Einschätzung muss von irgendwoher kommen.

Man könnte naheliegend annehmen, dass sie aus der Beobachtung stammt: Wir beobachten andere, sammeln Hinweise, korrigieren. Genau hier stößt das Modell auf sein kontraintuitivstes Ergebnis. Denn diese Einschätzung stammt größtenteils nicht aus der Beobachtung anderer.

Sie stammt von uns selbst.

### 3 Wozu dient die Beurteilung?

Bisher haben wir eine Eigenschaft sozialer Bewertungen beschrieben: ihre Rekursivität. Eine Bewertung kann, sobald sie beobachtbar wird, ihrerseits bewertet werden. Aus dieser Struktur ergibt sich die Möglichkeit, dass unsere Bewertungen in Erwartung dessen, wie sie aufgenommen werden, angepasst werden.

Es bleibt jedoch eine tiefgreifendere Frage.

Warum interessiert uns das Urteil anderer so sehr?

Die naheliegendste Antwort scheint zu sein: weil wir Anerkennung suchen. Oder weil wir geschätzt werden wollen, Ablehnung vermeiden, Ansehen erlangen oder einen guten Ruf bewahren wollen.

All diese Antworten enthalten zwar einen wahren Kern, beschreiben das Phänomen jedoch noch auf einer oberflächlichen Ebene. Anerkennung, Ansehen, Konformismus, Scham und das Streben nach Status sind verschiedene Ausprägungen eines allgemeineren Problems. Um sie zu verstehen, muss man sich fragen, welche Funktion das Urteil innerhalb menschlicher Beziehungen erfüllt.

#### **Der soziale Wert**

Jede Beziehung beinhaltet – implizit oder explizit – eine Entscheidung.

Wir entscheiden, mit wem wir zusammenarbeiten, wem wir vertrauen, wem wir zuhören, mit wem wir Umgang pflegen, von wem wir lernen, mit wem wir arbeiten, wen wir einstellen, wen wir einladen, wem wir helfen und wen wir meiden.

Das Urteil trägt dazu bei, diese Entscheidungen zu lenken.

Wenn wir eine Person bewerten, beschränken wir uns nämlich nicht darauf, sie zu beschreiben: Wir liefern eine Information, die beeinflussen kann, wie andere mit ihr umgehen werden. Positiv beurteilt zu werden bedeutet, die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, ausgewählt zu werden; negativ beurteilt zu werden bedeutet, sie zu verringern.

Das Urteil anderer ist also kein Selbstzweck. Es ist ein Signal, von dem unser sozialer Wert abhängt: wie begehrenswert wir als Interaktionspartner sind.

Mit „Interaktionspartner“ ist nicht nur ein Liebespartner gemeint. Das gleiche Prinzip gilt für einen Freund, einen Kollegen, einen Mitarbeiter, einen Angestellten, einen Arbeitgeber, einen Verbündeten oder ein Vorbild. Die Situationen ändern sich, doch die Tatsache bleibt bestehen, dass jemand uns oder jemand anderen bevorzugen kann.

Es handelt sich um denselben Vorgang, der im ersten Kapitel beschrieben wurde, nur mit vertauschten Rollen. Dort war der Wert das, was eine Sache für den Bewertenden entsprechend seinen Bedürfnissen und Wünschen wert ist; hier sind wir das bewertete Objekt, und das Kriterium liegt in den Bedürfnissen desjenigen, der uns bewertet.

Daraus folgt, dass der Wert einer Person keine einheitliche Größe ist und auch keine ihrer Eigenschaften. Er hängt davon ab, wer bewertet und was dieser Person nützt: Man kann für

jemanden viel wert sein und für einen anderen wenig, ohne dass einer der beiden sich irrt und ohne dass sich die Person verändert hat.

Das System stellt es jedoch nicht so dar. Das vermeintliche Urteil erscheint als ein einziges, pauschales Urteil – „ich bin wenig wert“ – und nicht als die Einschätzung eines bestimmten Bewerbers im Hinblick auf das, was er braucht.

Und wir werden nicht nur bewertet. Wir bewerten unsererseits ebenfalls, und auch das spielt eine Rolle: Wie viel unsere Urteile wert sind, ob wir Menschen sind, deren Meinung man einholen sollte oder von denen man lernen sollte, ist wiederum Gegenstand der Bewertung durch andere. Wer urteilt, steht nicht außerhalb des Marktes, auf dem er selbst beurteilt wird – das ist der Grund, warum sich der zweite Teil dieses Essays auch mit der aktiven Seite befassen muss.

### **Ausgewählt werden**

Viele Phänomene, die auf den ersten Blick unterschiedlich erscheinen, lassen sich auf denselben Mechanismus zurückführen. Zusammenarbeit bedeutet nämlich, jemanden auszuwählen, mit dem man gemeinsam etwas unternehmen will; Freundschaft bedeutet, sich gegenseitig als bevorzugte Gesprächspartner auszuwählen; bei der Personalauswahl geht es darum, einen Bewerber einem anderen vorzuziehen.

Noch offensichtlicher ist die Wahl eines Lebenspartners, bei der die Gegenseitigkeit offen zum Ausdruck kommt. Unter verschiedenen Bezeichnungen wiederholt sich also immer derselbe Vorgang: Jemand wählt aus, und jemand wird ausgewählt.

Auch der Wettbewerb bildet keine Ausnahme. Er ist einfach der Fall, in dem mehrere Personen versuchen, für eine begrenzte Ressource ausgewählt zu werden. Man konkurriert nicht gegen jemanden um des Wettbewerbs willen: Man konkurriert, um bevorzugt zu werden.

Ausgewählt zu werden ist daher der wichtigste Weg, auf dem Beurteilungen Konsequenzen nach sich ziehen. Nicht der einzige: Wer uns beurteilt, kann uns auch helfen oder behindern, belohnen oder bestrafen, mit anderen über uns sprechen. Aber es ist der häufigste Weg, und um ihn herum hat sich das System vermutlich gebildet.

Anerkennung, Ansehen und Ruf erhalten so eine präzisere Bedeutung. Sie sind keine Endziele, sondern Mittel, durch die sich die Wahrscheinlichkeit erhöht oder verringert, dass andere uns auswählen.

### **Was das Urteil ermöglicht**

Bevor wir zu den Grenzen übergehen, lohnt es sich, einen Moment bei dem zu verweilen, was dieser Mechanismus bewirkt, wenn er funktioniert – denn normalerweise funktioniert er, und das ist der Teil, den man leicht vergisst.

Die Zusammenarbeit zwischen nicht verwandten Individuen ist in der Natur selten und bei unserer Spezies auffällig. Sie setzt voraus, dass jeder vor einer Verpflichtung einschätzen kann, wie zuverlässig der andere ist, und dass jeder weiß, dass er seinerseits geschätzt wird. Ohne ein System, das in der Lage ist, die sozialen Folgen des eigenen Handelns vorauszusehen, gäbe es diese Wertschätzung nicht.

Von derselben Fähigkeit hängen das Vertrauen in Menschen ab, die wir nicht kennen, die Einhaltung von Regeln, wenn niemand kontrolliert, das soziale Lernen – das voraussetzt, dass man erkennt, wem man nacheifern sollte – und der Ruf als Institution, d. h. als Information, die zirkuliert und denjenigen überdauert, der sie hervorgebracht hat.

Die Selbstzensur, von der wir als Problem sprechen werden, ist dieselbe Fähigkeit, die uns daran hindert, bei einer Beerdigung zu sagen, was wir vom Verstorbenen halten.

Daraus ergibt sich eine Konsequenz, die es wert ist, ausgesprochen zu werden, da sie einer weit verbreiteten Gewohnheit zuwiderläuft.

Das pauschale Verurteilen von Urteilen bedeutet, den Mechanismus zu verurteilen, der das Zusammenleben erst möglich macht. Das ist keine moralische Verteidigung des Urteils: Es ist die Feststellung, dass das, was im allgemeinen Sprachgebrauch als „Urteilen“ beklagt wird – Menschen einzuordnen, vorherzusagen, wie sie sich verhalten werden, und sich entsprechend darauf einzustellen –, genau der Vorgang ist, der es ermöglicht, jemandem zu vertrauen, einen Mitarbeiter auszuwählen und zu erkennen, wer es verdient, angehört zu werden.

Die Phänomene, die in den folgenden Kapiteln als Probleme behandelt werden, sind also nicht die Funktionsweise dieses Systems. Es sind seine Fehlkalibrierungen.

### **Wie viel wiegt ein Urteil?**

Diese Schlussfolgerung wäre jedoch noch zu allgemein. Wenn das Urteil lediglich dazu diene, den sozialen Wert zu bestimmen, müsste jedes Urteil mehr oder weniger die gleiche Bedeutung haben – und die Erfahrung zeigt, dass dies nicht der Fall ist: Dieselbe Bemerkung kann uns völlig gleichgültig lassen oder uns tagelang beschäftigen, je nachdem, von welcher Person sie geäußert wird. Der Unterschied liegt nicht darin, ob wir diese Person mögen oder nicht, sondern in ihrer Macht, etwas zu beeinflussen, das uns betrifft.

Ein Urteil, das von einem Fremden geäußert wird, dem wir nur einmal begegnet sind, hat in der Regel viel weniger Gewicht als das eines Kollegen, mit dem wir täglich zusammenarbeiten, eines Vorgesetzten, der über eine Beförderung entscheidet, oder einer Person, von der eine wichtige Beziehung abhängt.

Was ein Urteil also relevant macht, ist nicht seine bloße Existenz, sondern die Macht, die derjenige, der es ausspricht, über uns hat: das Ausmaß, in dem das, was diese Person tun oder unterlassen wird, etwas in unserem Leben verändern kann – uns auswählen oder ablehnen, uns helfen oder behindern, uns belohnen oder bestrafen, anderen gegenüber positiv oder negativ über uns sprechen.

Diese Macht erzeugt nicht die Wirkung des Urteils: Sie bestimmt dessen Intensität. Ein Urteil hat jedoch immer eine Wirkung, auch wenn es von jemandem kommt, der nichts an unserem Leben ändern kann – aber wie schwer es wiegt, hängt davon ab.

Die Motivation, mit dem Urteil anderer umzugehen, wächst in dem Maße, wie die Macht des anderen über uns oder über etwas, das für uns von Wert ist, zunimmt.

## **Denn die Macht über uns erklärt mehr als die Wahrscheinlichkeit einer Begegnung**

In einer meiner früheren Arbeiten, „*Das vermeintliche Urteil*“, hatte ich diese Variable anders formuliert und dabei der Wahrscheinlichkeit zukünftiger Interaktionen die größere Bedeutung beigemessen.

Die Idee war intuitiv: Je wahrscheinlicher es ist, dass eine Beziehung fortbesteht, desto größer ist das Interesse am Urteil des anderen.

Diese Formulierung erklärt jedoch nicht alle Fälle.

Man betrachte eine zutiefst asymmetrische Beziehung, wie die zwischen einem Herrn und einem Sklaven.

Zukünftige Interaktionen sind praktisch sicher und sehr häufig. Dennoch hat der Herr im Allgemeinen keinen Grund, seinen Ruf gegenüber dem Sklaven zu pflegen. Er hat vielmehr ein Interesse daran, ihn gegenüber den anderen Herren zu wahren, von denen Bündnisse, Ansehen und Zusammenarbeit abhängen.

Die Häufigkeit der Interaktion reicht daher nicht aus, um die Bedeutung der Beurteilung zu erklären.

Die Macht über uns hingegen schon.

### **Eine Frage, die man im Hinterkopf behalten sollte**

Bevor wir fortfahren, sollten wir eine Konsequenz aus dem Vorstehenden festhalten. Sie dient noch nicht dazu, das Verhalten zu ändern, sondern dazu, eine Variable des Modells beobachtbar zu machen.

Wenn das Gewicht eines Urteils von der Macht abhängt, die derjenige, der es fällt, über uns hat, dann gibt es angesichts eines Urteils, das uns beunruhigt, eine überprüfbare Frage:

*Kann diese Person etwas in meinem Leben verändern?*

Das ist keine tröstende Frage, und sie fordert nicht dazu auf, die Sache herunterzuspielen. Sie verlangt eine Feststellung. In vielen Situationen lautet die Antwort „Ja“, und dann ist die Sorge angemessen. In vielen anderen Fällen – der Kommentar eines Fremden, die Meinung von jemandem, den wir nie wieder sehen werden, die Ansicht von jemandem, der keinerlei Einfluss auf unser Leben hat – lautet die Antwort „Nein“, und dennoch bleibt die Beunruhigung bestehen, weil das System sie unbewusst und automatisch hervorruft.

Warum das System diese Abklärung nicht vornimmt, ist eine Frage, mit der wir uns erst später befassen können.

### **Auf dem Weg zum vermeintlichen Urteil**

Wir verfügen nun über alle Elemente, um das nächste Problem anzugehen. Unsere Einschätzungen werden verändert, weil das Urteil anderer die Chancen beeinflussen kann, ausgewählt zu werden

und/oder unser Leben zu beeinflussen; doch um das Verhalten anzupassen, muss zunächst abgeschätzt werden, wie dieses Urteil ausfallen wird. Woher stammt diese Einschätzung? Die naheliegendste Hypothese ist, dass sie durch aufmerksames Beobachten anderer und das Sammeln von Informationen darüber, wie diese uns sehen, zustande kommt.

Das folgende Kapitel wird zeigen, dass dieser Prozess in den meisten Fällen anders abläuft. Die Vorstellung vom Urteil anderer stimmt weder mit dem tatsächlichen Urteil noch mit der Selbsteinschätzung überein: Sie stellt eine dritte Variable dar, das vermutete Urteil, und genau dieses bestimmt einen Großteil unseres Verhaltens.

## 4 Das vermutete Urteil

In den vorangegangenen Kapiteln haben wir gesehen, warum die Beurteilung durch andere unser Verhalten verändern kann.

Eine beobachtbare Bewertung kann ihrerseits bewertet werden, und ihr Gewicht hängt von der Macht ab, die der Beobachter über uns hat. Wenn das Urteil anderer unser Leben beeinflussen kann, lohnt es sich, zu versuchen, es vorherzusagen.

An dieser Stelle kommt das zentrale Konstrukt dieses Aufsatzes ins Spiel.

Um uns in sozialen Beziehungen zurechtzufinden, reagieren wir nicht direkt auf das tatsächliche Urteil anderer, das wir in den meisten Fällen gar nicht kennen. Wir reagieren auf eine mentale Repräsentation davon.

Wir werden diese Vorstellung als „vermutetes Urteil“ bezeichnen.

Das Konstrukt ist in diesem Aufsatz nicht neu: Ich hatte es bereits in einem früheren Aufsatz, „*Das vermutete Urteil*“, eingeführt und es als die vorweggenommene – in der Regel implizite und unbewusste – Vorstellung von dem Urteil definiert, das andere über unser gegenwärtiges oder zukünftiges Verhalten fällen könnten. Diese Seiten bleiben die Referenzformulierung; hier wird das Konstrukt wieder aufgegriffen, in einen größeren Zusammenhang gestellt und an einer Stelle korrigiert.

Eine Präzisierung der ursprünglichen Definition ist beizubehalten, denn ohne sie erscheint das Modell viel enger gefasst, als es tatsächlich ist. „Urteil“ bedeutet hier nicht die in Worte gefasste Meinung. Es bedeutet die gesamte erwartete gesellschaftliche Reaktion: Zustimmung oder Ablehnung, Bewunderung oder Enttäuschung, Akzeptanz oder Ablehnung, Feindseligkeit oder Wohlwollen, Kooperationsbereitschaft oder Vertrauensverlust. Die meisten Urteile, die uns betreffen, werden nie ausgesprochen, wirken aber dennoch.

### Eine dritte Variable

Man könnte leicht annehmen, dass es nur zwei Möglichkeiten gibt: das tatsächliche Urteil, also das, was andere tatsächlich von uns halten, und die Selbsteinschätzung, also das, was wir von uns selbst halten. Im Alltagsverhalten kommt jedoch eine dritte hinzu.

Wir können uns für kompetent halten und dennoch davon überzeugt sein, dass andere uns unterschätzen, oder eine geringe Meinung von uns selbst haben und gleichzeitig glauben, sehr geschätzt zu werden. Wir können tatsächlich geschätzt werden, ohne es zu ahnen, oder uns bewundert fühlen, während andere uns kühl beurteilen.

Keine dieser Situationen lässt sich allein mit der tatsächlichen Einschätzung und der Selbsteinschätzung beschreiben. Es bedarf einer dritten Dimension: der Art und Weise, wie wir glauben, bewertet zu werden. Und genau diese bestimmt einen Großteil unserer Entscheidungen.

### Die Einschätzung, die das Verhalten bestimmt

Nehmen wir an, wir müssten uns in einer Besprechung zu Wort melden. Wären wir sicher, dass die anderen unsere Äußerungen schätzen würden, würden wir ohne Weiteres sprechen; wären wir

sicher, dass sie uns als inkompetent beurteilen würden, würden wir wahrscheinlich schweigen. In fast allen Fällen verfügen wir jedoch über keine dieser beiden Gewissheiten: Wir haben lediglich eine Vorhersage. Und genau diese Vorhersage, nicht das tatsächliche Urteil, bestimmt, ob wir das Wort ergreifen oder nicht.

Das Gleiche gilt, wenn wir entscheiden, wie wir uns kleiden, wie kompetent wir uns präsentieren, ob wir von einer persönlichen Erfahrung berichten, ob wir jemandem widersprechen, ob wir um Hilfe bitten oder ob wir eine unpopuläre Meinung äußern.

Das Verhalten wird nicht durch das Urteil anderer bestimmt, sondern durch das Urteil, das wir anderen zuschreiben. Das System reagiert auf die Vorstellung, nicht direkt auf die Realität.

### **Warum das tatsächliche Urteil nicht ausreicht**

Das mag offensichtlich erscheinen, hat aber eine wichtige Konsequenz. Das tatsächliche Urteil ist uns in den meisten Fällen schlichtweg unbekannt: Andere sagen uns selten genau, was sie von uns halten, und wenn sie es tun, können sie aufrichtig sein oder auch nicht, nur einen Teil von uns kennen oder ihre Meinung im Laufe der Zeit ändern. Der Verstand kann daher nicht auf eine Information warten, die fast nie eintrifft. Um zu funktionieren, muss er sich eine konstruieren.

Das vermutete Urteil entsteht genau aus dieser Notwendigkeit heraus. Es ist eine Antwort auf das Problem der Ungewissheit: Ohne eine Einschätzung, wie wir wahrscheinlich bewertet werden, würde jede soziale Entscheidung eine Information erfordern, über die wir nicht verfügen.

Ob dies eine gute Antwort ist, ist jedoch eine andere Frage und muss getrennt betrachtet werden. Ein System kann unverzichtbar und zugleich schlecht kalibriert sein. Genau darum geht es im nächsten Kapitel.

### **Das vermutete Urteil stimmt nicht mit dem tatsächlichen überein**

Das vermutete Urteil muss vom tatsächlichen Urteil unterschieden werden. Manchmal stimmen beide überein, manchmal weichen sie stark voneinander ab: Eine Person kann sehr geschätzt werden und sich dennoch ständig unzulänglich fühlen, eine andere kann Irritation hervorrufen, ohne sich dessen bewusst zu sein. Beide richten ihr Verhalten nach dem vermuteten Urteil aus, nicht nach dem tatsächlichen.

Daraus folgt, dass es nicht ausreicht, die Einschätzung anderer zu ändern, um das Verhalten zu ändern. Wenn sich die tatsächliche Einschätzung ändert, die vermeintliche Einschätzung jedoch unverändert bleibt, bleibt das Verhalten in der Regel dasselbe – eine Konsequenz, die später entscheidend sein wird.

### **Eine beobachtbare Variable**

Die vermutete Beurteilung ist kein theoretisches Konstrukt, das eingeführt wurde, um irgendein Phänomen zu erklären: Sie lässt sich indirekt beobachten. Wir können eine Person fragen, wie sie glaubt, wahrgenommen zu werden, ihre Antwort mit der von anderen geäußerten Beurteilung vergleichen und beide Bewertungen mit der Selbsteinschätzung der Person selbst abgleichen.

Die drei Größen stimmen nur teilweise überein, und gerade diese Abweichung macht das vermeintliche Urteil zu einer eigenständigen Variablen: Würde es immer mit der Selbsteinschätzung übereinstimmen, wäre es sinnlos, es gesondert zu betrachten; würde es immer mit dem tatsächlichen Urteil übereinstimmen, würde es ausreichen, Letzteres zu messen.

Die Forschung zu Metawahrnehmungen hat diese drei Größen gemessen und zeigt, dass sie sich nur teilweise überschneiden. Die Ergebnisse werden im nächsten Kapitel untersucht, denn von der Art und Weise, wie sie sich überschneiden, hängt der intuitivste Punkt des Modells ab.

### **Die Kriterien, nach denen wir andere beurteilen**

Bisher haben wir das vermutete Urteil als das betrachtet, was unser Verhalten bestimmt: was wir sagen, was wir zeigen, was wir verschweigen.

Das zweite Kapitel hat jedoch gezeigt, dass eine Bewertung, sofern sie beobachtbar ist, ihrerseits bewertet werden kann. Und unsere Bewertungen gehören zu den am besten beobachtbaren Verhaltensweisen, die wir an den Tag legen.

Daraus ergibt sich eine Konsequenz, auf die der Aufsatz im zweiten Teil zurückkommen wird.

Wenn wir davon ausgehen, dass wir auch danach beurteilt werden, wie wir selbst urteilen, dann regelt das vermeintliche Urteil nicht nur unser Handeln: Es trägt dazu bei, die Kriterien selbst zu formen, nach denen wir Dinge und Menschen bewerten.

Ein Beispiel wird diese Idee anschaulicher machen. Wer erwartet, dass die Bewunderung für einen bestimmten Autor als Zeichen von Naivität gedeutet wird, wird dazu neigen, diesen Autor weniger überzeugend zu finden, als er ihn ohne diese Erwartung finden würde – nicht, weil er beschlossen hat, etwas vorzutäuschen, sondern weil die Erwartung eintritt, bevor sich das Urteil bildet.

Das vermeintliche Urteil wirkt also in zwei Richtungen: darauf, wie wir uns gegenüber denen verhalten, die uns bewerten, und darauf, wie wir unsererseits bewerten. Es ist nicht nur ein Anpassungsmechanismus, der regelt, was wir zeigen: Es ist auch ein Konstruktionsmechanismus, der in die Bildung der Bewertungen selbst eingreift. Der zweite Teil des Aufsatzes wird dieser zweiten Funktion ebenso viel Aufmerksamkeit widmen wie der ersten.

### **Die Brücke zum nächsten Kapitel**

Wir haben nun die Variable identifiziert, die die Beziehung zwischen dem Urteil anderer und unserem Verhalten vermittelt.

Eine entscheidende Frage bleibt jedoch offen. Wie entsteht das vermutete Urteil?

Die intuitivste Antwort lautet, dass es vor allem aus der Beobachtung anderer resultiert.

Wir beobachten ihre Reaktionen, sammeln Informationen und korrigieren nach und nach unsere Vorstellung.

Das ist eine plausible Erklärung, und sie entspricht dem, was der gesunde Menschenverstand spontan nahelegt.

Das nächste Kapitel wird zeigen, dass die Dinge offenbar anders liegen.

Die Vorstellung davon, wie wir glauben, beurteilt zu werden, ergibt sich zu einem großen Teil nicht aus der Beobachtung anderer, sondern aus einer viel näher liegenden Quelle: der Art und Weise, wie wir uns selbst sehen.

Das ist das kontraintuitivste Ergebnis des gesamten Modells.

## 5 Bewertet werden: Woher kommt das vermeintliche Urteil?

Im vorigen Kapitel haben wir gesehen, dass das Verhalten nicht vom tatsächlichen Urteil anderer geleitet wird, sondern vom vermeintlichen Urteil: der Vorstellung davon, wie wir glauben, bewertet zu werden.

Eine entscheidende Frage bleibt jedoch offen.

Woher stammt diese Vorstellung?

Die naheliegendste Vermutung ist, dass sie hauptsächlich aus der Beobachtung anderer stammt. Wir beobachten sie, interpretieren ihre Reaktionen, sammeln Bestätigungen und Widerlegungen und bauen nach und nach ein recht getreues Bild davon auf, wie sie uns sehen.

Die Forschung legt hingegen eine andere Antwort nahe.

Das vermeintliche Urteil ergibt sich zu einem großen Teil nicht aus der tatsächlichen Beurteilung durch andere, sondern aus dem Bild, das wir von uns selbst haben.

### **Ein unerwarteter Kausalzusammenhang**

Lange Zeit ging man davon aus, dass das Verhältnis genau umgekehrt sei: Wenn andere uns mit Wertschätzung begegnen, schätzen wir uns selbst schließlich auch; wenn sie uns kritisieren, wertschätzen wir uns selbst weniger. Dieser Prozess existiert und ist gut dokumentiert, vor allem in der Entwicklung und in bedeutungsvollen Beziehungen. Wenn ein Erwachsener jedoch einschätzen muss, wie er in einer konkreten Situation beurteilt werden wird, scheint die vorherrschende Richtung eine andere zu sein: Zunächst bewertet er sich selbst, dann nutzt er diese Bewertung, um abzuleiten, wie andere ihn wahrscheinlich sehen werden.

Nicht, dass sie aufhört, andere zu beobachten: Sie beobachtet sie durchaus. Doch was sie daraus ableitet, steht größtenteils bereits im Voraus fest, und ein mehrdeutiger Gesichtsausdruck wird in die Richtung interpretiert, die die Person ohnehin schon erwartet hat.

### **Die Beurteilung durch andere wird eher vermutet als gedeutet**

Die Forschung zu Metawahrnehmungen vergleicht drei unterschiedliche Größen: wie eine Person sich selbst bewertet, wie sie glaubt, von anderen bewertet zu werden, und wie andere sie tatsächlich bewerten.

In der Übersichtsarbeit, die diesem Forschungsgebiet Gestalt verlieh, kamen David Kenny und Bella DePaulo (1993) zu einer Schlussfolgerung, die damals kontraintuitiv erschien: Menschen leiten ihre Einschätzung, wie andere sie sehen, weniger aus dem Feedback ab, das sie erhalten, als vielmehr aus ihrer eigenen Selbstwahrnehmung. Kenny berichtet, dass zwischen der Selbstwahrnehmung einer Person und der Annahme, wie sie gesehen wird, eine durchschnittliche Korrelation von etwa 0,87 besteht – ein sehr hoher Wert, der auf eine fast vollständige Übereinstimmung zwischen den beiden Vorstellungen hindeutet.

Der Vergleich mit der tatsächlich von anderen geäußerten Beurteilung ergibt hingegen deutlich schwächere Übereinstimmungen.

Mit anderen Worten: Wenn wir versuchen, uns vorzustellen, wie wir gesehen werden, nutzen wir vor allem uns selbst als Informationsquelle.

Das bedeutet nicht, dass wir völlig ignorieren, was andere tun oder sagen. Es bedeutet, dass diese Informationen weniger Gewicht haben, als die Selbstbeobachtung vermuten lässt.

## **Das Allgemeine und das Besondere**

Dieselbe Forschungstradition hat eine Asymmetrie aufgezeigt, die Beachtung verdient, da sie etwas erklärt, das im Alltag schwer zu erkennen ist.

Zu wissen, wie „die Welt im Allgemeinen“ uns sieht – ob wir als extrovertiert, kompetent, zuverlässig wahrgenommen werden –, gelingt uns recht gut.

Zu wissen, wie uns eine bestimmte Person sieht und inwiefern sich ihre Sichtweise von der der anderen unterscheidet, gelingt uns deutlich schlechter.

Die allgemeine Genauigkeit ist also akzeptabel; die auf Paare bezogene ist gering.

Das System scheint also abstrakt zu funktionieren und im konkreten Fall zu versagen, also genau dort, wo es am nötigsten wäre. Die Einschätzung, die wir darüber treffen, wie eine bestimmte Person uns in einer bestimmten Situation beurteilen wird, ist die unzuverlässigste von allen – und genau darauf stützen wir unsere Entscheidung, ob wir sprechen, schweigen oder uns offenbaren.

## **Die Sympathielücke**

Ein besonders aufschlussreiches Beispiel für diese Diskrepanz wurde von Erica Boothby und Kollegen (2018) beschrieben, die es als „Liking Gap“ bezeichneten.

Nach einem Gespräch mit einer gerade erst kennengelernten Person neigten die Teilnehmer dazu, zu unterschätzen, wie sehr ihr Gesprächspartner sie mochte. Dabei handelte es sich nicht um einen gelegentlichen Fehler, sondern um eine systematische Diskrepanz, die immer in dieselbe Richtung ging: Andere schätzen uns in der Regel mehr, als wir uns vorstellen.

Das Phänomen erwies sich als robust und beständig und tritt in verschiedenen Kontexten auf.

Wäre die vermutete Einschätzung eine Interpretation der Einschätzung anderer, dürfte eine solche Abweichung nicht existieren oder sich zufällig in beide Richtungen verteilen. Dass sie einseitig ausgerichtet ist, steht im Einklang mit der Hypothese, dass diese Vorstellung an anderer Stelle entsteht.

## **Die beiden Quellen des vermeintlichen Urteils**

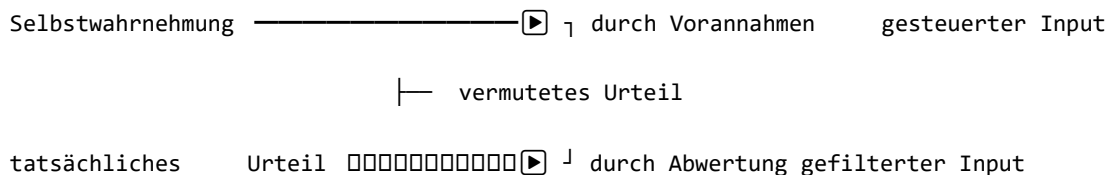
Studien zum sogenannten „Meta-Insight“, die insbesondere von Erika Carlson und ihren Mitarbeitern durchgeführt wurden, zeigen, dass Menschen in der Lage sind, die Art und Weise, wie sie sich selbst sehen, zuverlässig von der Art und Weise zu unterscheiden, wie sie von anderen gesehen werden, und dass sie ein gewisses Maß an Genauigkeit nicht nur deshalb erreichen, weil sie

die Meinung anderer auf sich selbst projizieren. Sie greifen auf zusätzliche und valide Informationsquellen zurück. Zudem gelingt es ihnen, innerhalb gewisser Grenzen zu erkennen, wann ihre eigene Einschätzung genauer ist und wann weniger – eine Fähigkeit, die mit der Qualität der Beziehung zu der betreffenden Person zusammenhängt.

Eine aktuelle systematische Übersicht von Harper und Kollegen zeigt im Übrigen, dass die Meta-Genauigkeit je nach Beziehungskontext, betrachtetem Merkmal und verwendeter Messmethode erheblich variiert. Pauschale Behauptungen, dass „wir nicht wissen, wie andere uns sehen“, sind daher nicht haltbar.

Es geht also nicht darum, dass die tatsächliche Beurteilung außerhalb des Systems bleibt. Vielmehr fließt sie mit einem geringen und variablen Gewicht in das System ein – und um zu verdeutlichen, wie gering dieses ist, sollte man sich ansehen, woher die Informationen stammen, die das System verwendet.

Das vermutete Urteil entspringt nicht einer einzigen Quelle. Es erhält Informationen aus zwei Richtungen, und zwar mit sehr unterschiedlicher Gewichtung.



*Die beiden Pfeile sind nicht gleich dick: Die Rückkopplung von außen existiert zwar, hat aber ein weitaus geringeres Gewicht als die Selbstwahrnehmung. Die beiden Begriffe werden etwas weiter unten definiert.*

An dieser Stelle ist eine Änderung der Darstellung angebracht. Bislang ist das vermutete Urteil als eine Variable unter vielen aufgetreten. Von nun an ist es sinnvoller, es als Knotenpunkt zu betrachten: Er empfängt Informationen aus zwei Quellen, und von ihm hängen die beiden im vorigen Kapitel beschriebenen Folgenklassen ab, nämlich das Verhalten und die Kriterien, nach denen wir urteilen.

Die beiden Quellen sind die Selbstwahrnehmung und das Feedback von anderen, und die Bildung des vermuteten Urteils hängt von der relativen Gewichtung ab, die jeder einzelnen Quelle beigemessen wird. Daraus folgt, dass individuelle Unterschiede zwei unterschiedliche Ursachen haben können: Eine Person kann das vermutete Urteil fast ausschließlich auf der Grundlage ihrer Selbstwahrnehmung bilden, oder sie kann auch soziales Feedback nutzen, diesem jedoch nur ein sehr geringes Gewicht beimessen. Die beiden Fälle führen zu ähnlichen Verhaltensweisen, haben jedoch unterschiedliche Ursachen.

## Zwei Parameter

Um diese beiden Prozesse zu beschreiben, werden wir zwei Parameter verwenden.

Der erste wird als „Vorannahme“ bezeichnet: Er gibt an, inwieweit das vermutete Urteil bereits vor dem Betrachten festgelegt ist, d. h. durch die Selbstwahrnehmung bestimmt wird und nicht durch die in der Situation verfügbaren Informationen.

Es geht nicht darum, ob man hinschaut oder nicht, sondern darum, wie viel von dem, was man zu sehen glaubt, bereits festgelegt war. Eine hohe Vorannahme beschreibt keine unaufmerksame Person: Sie beschreibt eine Person, die beobachtet und das findet, was sie erwartet hat.

Der zweite Parameter wird als „Abwertung“ bezeichnet. Er gibt an, inwieweit das Feedback anderer relativiert, neu interpretiert oder einfach ignoriert wird, wenn es dem vermuteten Urteil widerspricht.

Die beiden Parameter beschreiben verschiedene Aspekte desselben Systems.

Die Vorannahme betrifft die Art und Weise, wie das vermeintliche Urteil gebildet wird.

Der Rabatt hängt davon ab, wie er beibehalten wird.

## **Warum zwei Parameter erforderlich sind**

Auf den ersten Blick könnte es so aussehen, als reiche ein einziger Parameter aus.

Das ist jedoch nicht der Fall: Es gibt zwei Konfigurationen, die ein einzelner Parameter nicht unterscheiden kann, und eine davon hat eine Korrektur des Modells erforderlich gemacht. Das folgende Beispiel dient genau diesem Zweck.

In seiner ursprünglichen Formulierung ging das Modell davon aus, dass die vermutete Beurteilung eine Funktion der Selbstwahrnehmung sei. Aus einer sehr positiven Selbsteinschätzung hätte sich eine ebenso positive Darstellung der Beurteilung durch andere ergeben müssen: gleicher Mechanismus, umgekehrtes Vorzeichen.

Eine Studie von Erika Carlson, Simine Vazire und Thomas Oltmanns (2011) zeigt, dass dies nicht der Fall ist. Menschen mit ausgeprägten narzisstischen Zügen wissen, dass andere sie weniger positiv sehen, als sie sich selbst sehen; ihre Metawahrnehmungen sind weniger verzerrt als ihre Selbstwahrnehmungen. Das heißt, sie erhalten ein relativ genaues Signal – und weisen es zurück. Den Autoren zufolge besteht eine der Strategien, mit denen sie ein derart positives Selbstbild aufrechterhalten, darin, anzunehmen, dass andere nicht in der Lage sind, ihren Wert zu erkennen.

Es muss gesagt werden, dass die Literatur in diesem Punkt nicht einheitlich ist: Neben der soeben beschriebenen Position gibt es eine Sichtweise, nach der Narzissten auch das Urteil anderer überschätzen würden, da sie nicht in der Lage sind, die Perspektive ihrer Beobachter einzunehmen. Das hier verwendete Ergebnis ist das am besten belegte, nicht das einzig verfügbare.

Bei sozialer Angst unterscheidet sich das Bild von beiden: Die Person neigt sowohl dazu, das vermeintliche Urteil vor allem ausgehend von der Selbstwahrnehmung zu konstruieren, als auch dazu, die positiven Informationen, die sie erhält, abzuwerten.

Ein einziger Parameter kann zwei so unterschiedliche Konfigurationen nicht beschreiben. Das Ein-Variablen-Modell war falsch und wurde ersetzt.

## **Vier Kombinationen**

Betrachtet man Vorannahme und Abwertung gemeinsam, ergeben sich vier theoretisch mögliche Kombinationen.

Eine hohe Voreinstellung in Verbindung mit einer hohen Abwertung entspricht dem typischen Profil der sozialen Angst.

Eine geringe Voreinschätzung bei gleichzeitig hoher Abwertung beschreibt das beim Narzissmus beobachtete Funktionsmuster.

Die beiden anderen Kombinationen stellen Vorhersagen des Modells dar und sind als solche zu verstehen.

Eine hohe Voreinstellung bei geringem Abzug dürfte zu einem instabilen Selbstbild führen, das leicht durch externes Feedback verändert werden kann: Das Gefühl, wie man wahrgenommen wird, würde bei jeder Begegnung schwanken.

Eine niedrige Grundannahme und ein geringer Abzug stellen hingegen die am besten abgestimmte Funktionsweise dar, bei der das vermutete Urteil sowohl anhand der Selbstwahrnehmung als auch anhand des tatsächlich verfügbaren Feedbacks gebildet wird. Das ist keine Störung: Es ist der Fall, in dem das System genau das tut, wofür es geschaffen zu sein scheint.

Diese beiden letzten Kombinationen wurden noch nicht überprüft. Sie wurden vor der Durchsicht der Literatur formuliert, gerade um sie nicht an die Ergebnisse anzupassen, und bleiben Vorhersagen, die sich als falsch erweisen könnten. Sollten Annahmen und Abzug in der Population eng miteinander korrelieren – das heißt, sollten die beiden gemischten Kombinationen praktisch leer sein –, dann gäbe es nur einen einzigen Parameter, und die in diesem Kapitel vorgeschlagene Unterscheidung wäre ein Kunstgriff gewesen.

.

### **Eine praktische Konsequenz**

Die Unterscheidung zwischen Vorannahme und Diskontierung verändert auch die Art und Weise, wie Veränderungen interpretiert werden.

Wenn das Problem vor allem in der Vorannahme besteht, muss die Menge und Qualität der von außen kommenden Informationen erhöht werden.

Betrifft das Problem hingegen den Diskont, sind die Informationen bereits verfügbar: Sie werden empfangen und abgewertet. Weitere Informationen hinzuzufügen, nützt nichts und verschlimmert in manchen Fällen sogar die Situation.

Es handelt sich um zwei unterschiedliche Probleme, die unterschiedliche Maßnahmen erfordern. Wir werden auf diesen Punkt zurückkommen, wenn wir die Neukalibrierung besprechen.

### **Die Brücke zum nächsten Kapitel**

Bisher haben wir die vermeintliche Beurteilung als das Ergebnis von Informationen aus dem Inneren und von außen betrachtet.

Es gibt jedoch noch eine weitere Besonderheit des Systems.

Selbst wenn uns niemand beobachtet, verhalten wir uns oft weiterhin so, als ob uns jemand beurteilen könnte.

Wir empfinden Scham, auch wenn wir allein sind.

Wir halten Versprechen ein, die niemand überprüfen könnte.

Wir fühlen uns schuldig, auch wenn niemand jemals erfahren wird, was wir getan haben.

Um dieses Phänomen zu verstehen, müssen wir eine letzte Figur einführen: den verinnerlichten Beobachter.

## 6 Der Beobachter, den wir in uns tragen

Im vorigen Kapitel haben wir gesehen, dass das vermeintliche Urteil vor allem auf der Selbstwahrnehmung und nur zum Teil auf dem Feedback anderer beruht.

Diese Schlussfolgerung scheint jedoch im Widerspruch zu einer weit verbreiteten Erfahrung zu stehen.

Warum fühlen wir uns weiterhin beurteilt, auch wenn uns niemand beobachtet?

Wir schämen uns für eine Handlung, die wir in völliger Einsamkeit vollzogen haben.

Wir halten ein Versprechen, das niemand überprüfen könnte.

Wir fühlen uns schuldig wegen eines Verhaltens, das für immer unbekannt bleiben wird.

Wenn das Urteil anderer der Motor des Systems ist, warum wirkt es dann auch in ihrer Abwesenheit weiter?

Die naheliegendste Antwort ist, dass im Laufe des Lebens der äußere Beobachter nach und nach verinnerlicht wird.

### **Eine alte Idee – und was zeichnet sie hier aus?**

Die Idee ist nicht neu und hat berühmte Vorläufer, die man jedoch als das betrachten sollte, was sie sind: unvollständige, nicht gleichwertige Vorläufer.

Der unparteiische Zuschauer von Adam Smith in der „Theorie der moralischen Gefühle“ (1759) ist vor allem ein normatives Instrument: ein idealer Beobachter, an dessen Maßstab wir uns selbst moralisch messen.

Der „verallgemeinerte Andere“ von George Herbert Mead ist ein soziologisches Konstrukt: die Verinnerlichung der Erwartungen der Gemeinschaft.

Der Beobachter, von dem wir hier sprechen, ist hingegen ein prädiktiver kognitiver Mechanismus. Der Unterschied ist kein gradueller. Der unparteiische Zuschauer und der verallgemeinerte andere haben ein einziges, stabiles Ziel – ein moralisches Ideal, die Gemeinschaft –, während der hier beschriebene Beobachter sein Ziel wechselt: Er simuliert den Partner, den Vorgesetzten, einen Fremden, eine bestimmte Gruppe und wechselt von einem zum anderen von einem Moment zum nächsten. Es ist nicht die Stimme einer Norm: Es ist die Einschätzung einer Reaktion.

Der entscheidende Punkt ist jedoch nicht, festzustellen, ob ein verinnerlichter Beobachter existiert. Die Beweislage deutet darauf hin, dass er existiert. Das Problem besteht darin, seine Rolle und vor allem seine Bedeutung zu verstehen.

### **Ein realer, aber unvollständiger Beobachter**

Das Verhalten wird nicht vollständig egoistisch, wenn niemand wissen kann, was wir tun.

Das am häufigsten verwendete Paradigma, um dies zu überprüfen, ist das „Diktator-Spiel“ unter doppelblinden Bedingungen, das in den 1990er Jahren von Elizabeth Hoffman, Kevin McCabe und Vernon Smith eingeführt wurde: Das Verfahren ist so aufgebaut, dass nicht einmal der Versuchsleiter die Entscheidung des einzelnen Teilnehmers zurückverfolgen kann. Unter diesen Bedingungen sinkt der Anteil, der dem anderen zugeteilt wird, deutlich im Vergleich zu Situationen, in denen die Anonymität nur scheinbar ist.

Er sinkt jedoch nicht auf null.

Ein Teil der Teilnehmer gibt weiterhin etwas ab. Außerhalb des Labors halten viele Menschen weiterhin Versprechen ein, sagen die Wahrheit oder helfen anderen, auch wenn kein Ansehensgewinn möglich ist.

Es gibt also etwas, das auch in Abwesenheit realer Beobachter weiterhin Druck ausübt.

Es liegt nahe, dies als eine verinnerlichte Form des sozialen Urteils zu interpretieren.

### **Warum es nicht ausreicht, nur vom Gewissen zu sprechen**

Diese Schlussfolgerung läuft jedoch Gefahr, zu viel zu erklären.

Jedes Mal, wenn ein Verhalten auch in Abwesenheit von Beobachtern weiterhin auftritt, könnten wir uns darauf beschränken zu sagen, dass der verinnerlichte Beobachter eingreift.

Aber eine Erklärung, die sich an jedes Ergebnis anpassen lässt, schließt nichts aus. Das ist der Mechanismus, durch den einige psychologische Theorien der Vergangenheit an Glaubwürdigkeit verloren haben: nicht, weil sie falsch waren, sondern weil kein Ergebnis sie widerlegen konnte.

Um nützlich zu sein, muss das Konzept mindestens eine Vorhersage liefern, die sich als falsch erweisen könnte.

In dem in diesem Aufsatz vorgeschlagenen Modell ist die Vorhersage einfach.

Der verinnerlichte Beobachter ersetzt nicht den äußeren. Er stellt eine systematisch abgeschwächte Version davon dar.

### **Eine Vorhersage des Modells**

Wenn diese Interpretation zutrifft, sollte das private Verhalten niemals perfekt mit dem öffentlichen übereinstimmen.

Wenn eine realistische Einschätzung der anderen unmöglich wird, sollte prosoziales Verhalten zwar abnehmen, aber nicht vollständig verschwinden.

Genau das lässt sich im oben erwähnten Diktatorspiel beobachten und wird durch Experimente zur Anonymität mit einer gewissen Regelmäßigkeit bestätigt: Kooperation, Großzügigkeit und Ehrlichkeit nehmen ab, doch keine der drei Eigenschaften verschwindet vollständig.

Diese Vorhersage ist wichtig, da sie verhindert, dass der verinnerlichte Beobachter als universelle Erklärung herangezogen wird.

Wäre das private Verhalten nicht vom öffentlichen zu unterscheiden, würde das Modell widerlegt.

Würde hingegen unter Anonymität jegliches kooperative Verhalten verschwinden, wäre es ebenfalls widerlegt.

Das Modell sieht eine Zwischensituation vor, und diese Vorhersage lässt sich überprüfen.

### **Eine Heuristik, kein Ersatz für den externen Beobachter**

Es bleibt zu klären, welcher Art diese Abschwächung ist.

Das System verhält sich so, als stünde der Ruf auf dem Spiel, auch wenn dies nicht der Fall ist. Nicht, weil es bewusst zukünftige Konsequenzen berechnet, sondern weil es eine Abkürzung anwendet – im Zweifelsfall so handeln, als würde jemand zusehen.

Während des größten Teils ihrer Geschichte lebten Menschen in kleinen, relativ stabilen Gruppen ohne echte Anonymität. In einem solchen Umfeld war diese Abkürzung fast immer richtig, denn fast immer schaute tatsächlich jemand zu oder würde es kurz darauf erfahren.

Die heute häufigen Situationen garantierter Anonymität stellen für dieses System eine Ausnahme dar. Die Abkürzung funktioniert dennoch weiterhin.

### **Was ist natürlich und was ist erlernt bei der Verinnerlichung des Urteils anderer?**

An dieser Stelle ist es sinnvoll, zwei Dinge zu unterscheiden, die oft verwechselt werden und die in diesem Kapitel andernfalls miteinander vermischt würden.

Die soeben beschriebene Abkürzung ist eine artenspezifische Veranlagung: Sie setzt nicht voraus, dass eine bestimmte Person auf eine bestimmte Weise beurteilt wurde. Sie würde im Prinzip auch bei jemandem wirken, dessen soziale Geschichte sich stark von unserer unterscheidet.

Der erlernte Teil ist hingegen eine individuelle Kalibrierung: Wer uns beurteilt hat, nach welchen Kriterien und mit welcher Strenge – all das trägt dazu bei, festzulegen, was unser innerer Beobachter wahrnimmt und wie anspruchsvoll er ist.

Die beiden Komponenten existieren nebeneinander und stehen nicht in Konkurrenz zueinander. Die erste erklärt, warum der Mechanismus bei allen Menschen vorhanden ist; die zweite, warum er sich von Person zu Person so stark unterscheidet.

Sie sind zudem, zumindest im Prinzip, voneinander unterscheidbar: Die artspezifische Komponente dürfte zwischen Individuen und Kulturen eine geringere Variabilität aufweisen als die erlernte Komponente. Würde sie keinerlei Unterschiede zeigen, wäre die Unterscheidung sinnlos.

### **Die Verinnerlichung erklärt nicht alles**

Eine wichtige Tatsache bleibt bestehen.

Der verinnerlichte Beobachter entfaltet nicht dieselbe Kraft wie das tatsächliche Urteil.

Dies hilft zu verstehen, warum viele Menschen Normen strenger einhalten, wenn sie beobachtet werden, und warum der Ruf eine regulierende Kraft behält, der keine private Überzeugung gleichzukommen scheint.

Eine nützliche und empirisch belegte Unterscheidung ist die von June Tangney untersuchte zwischen Scham und Schuld. Scham konzentriert sich auf das Selbstbild gegenüber anderen und passt gut zu einer reputationsbezogenen Interpretation. Schuld konzentriert sich auf den verursachten Schaden, speist sich aus Empathie und kann auch unter völliger Geheimhaltung intensiv sein. Nicht alles, was uns zurückhält, wenn niemand zusieht, lässt sich also auf einen inneren Beobachter zurückführen: Ein Teil gehört zu einer anderen Ebene.

Das System funktioniert nicht so, als gäbe es zwei gleichwertige Beobachter.

Es gibt einen realen und einen verinnerlichten Beobachter. Der zweite leitet sich vom ersten ab, ersetzt ihn jedoch nicht.

### **Ein Bezug zum vorangegangenen Kapitel**

Das vorangegangene Kapitel hat gezeigt, dass das vermeintliche Urteil vor allem von innen heraus konstruiert wird.

Dies könnte den Eindruck eines fast vollständig selbstreferenziellen Systems erwecken.

Das vorliegende Kapitel führt eine Präzisierung ein.

Dieses Innere ist nicht aus dem Nichts entstanden. Es ist zum Teil eine Veranlagung der Spezies und zum Teil das Ergebnis einer langen Geschichte realer Interaktionen.

Der verinnerlichte Beobachter ist daher keine Alternative zur Gesellschaft: Er ist, zumindest was seine erlernte Komponente betrifft, die Gesellschaft, die weiterwirkt, wenn die anderen nicht anwesend sind.

### **Die Brücke zum nächsten Kapitel**

Bisher haben wir uns mit der passiven Seite der vermeintlichen Beurteilung befasst: damit, wie wir uns vorstellen, bewertet zu werden.

Aber das System ist rekursiv.

Wir beschränken uns nicht darauf, das Urteil anderer vorauszusehen. Wir beurteilen ständig Menschen, Ideen, Werke und Verhaltensweisen.

Und diese Urteile werden ihrerseits wiederum beobachtet und bewertet.

Um die andere Hälfte des Modells zu verstehen, müssen wir daher die Perspektive wechseln.

Es geht nicht mehr darum, wie wir glauben, beurteilt zu werden, sondern darum, wie die Art und Weise, wie wir urteilen, selbst zu einem Signal über uns wird.

---

## **TEIL ZWEI – Die beiden Seiten**

## 7 Beurteilen heißt, sich bloßzustellen

Bisher haben wir das soziale Urteil von seiner passiven Seite betrachtet: die Art und Weise, wie wir uns vorstellen, von anderen bewertet zu werden. Von diesem Punkt an müssen wir die Perspektive wechseln.

Wir führen damit kein neues Prinzip ein. Es ist derselbe Mechanismus, der in den vorangegangenen Kapiteln beschrieben wurde und nun seine zweite Seite zeigt.

Wir sind nicht nur Gegenstand der Beurteilung.

Wir sind auch ständig diejenigen, die urteilen.

Wir billigen und verurteilen, loben und verspotten, bewundern und verachten. Das mag wie ein völlig anderer Prozess erscheinen. In Wirklichkeit ist es die Fortsetzung desselben Systems. So wie das Verhalten anderer uns Rückschlüsse darauf ermöglicht, wie sie uns wahrscheinlich beurteilen werden, so ermöglicht auch unser Verhalten anderen Rückschlüsse darauf, wie wir wahrscheinlich urteilen.

Soziales Urteilen ist rekursiv.

### **Jedes Kriterium sagt auch etwas über denjenigen aus, der es anwendet**

Wenn wir behaupten, dass ein Verhalten richtig, falsch, bewundernswert oder beschämend ist, scheint es, als betreffe unser Urteil nur den Gegenstand der Bewertung.

Tatsächlich sagt es aber auch etwas über denjenigen aus, der es äußert.

Jedes öffentlich geäußerte Kriterium deutet darauf hin, dass wir es für ausreichend gültig halten, um es zur Beurteilung anderer heranzuziehen.

Genau aus diesem Grund lässt sich dieses Kriterium potenziell auch auf uns selbst anwenden.

Das ist der Mechanismus, der bereits im ersten Kapitel angesprochen wurde. Ein Urteil bleibt nicht ohne Auswirkungen: Es beeinflusst das Verhalten desjenigen, der es geäußert hat, in Richtung dessen, was er beurteilt hat, und/oder in Richtung der anderen, die dasselbe Objekt beurteilen. Und genau deshalb wird es erkennbar – es muss nicht ausdrücklich ausgesprochen werden, denn die Art und Weise, wie wir jemanden behandeln, hinterlässt Spuren, die andere deuten können. Wer urteilt, sei es explizit oder implizit, setzt sich somit der Gefahr aus, für sein eigenes Urteil beurteilt zu werden.

Nicht, weil es eine moralische Regel gibt, die dies vorschreibt.

Sondern weil das Kriterium selbst eine Aussage über die Person darstellt, die es vorbringt.

### **Urteile sind Signale**

Diese Beobachtung verändert die Art und Weise, wie viele soziale Verhaltensweisen interpretiert werden.

Eine öffentliche Verurteilung vermittelt nicht nur, dass ein bestimmtes Verhalten als falsch angesehen wird.

Sie vermittelt zumindest teilweise auch, dass derjenige, der sie ausspricht, mit dem zum Ausdruck gebrachten Kriterium in Verbindung gebracht werden möchte.

Die selbstdarstellende Komponente des Urteils ist nicht konstant.

Sie nimmt zu, wenn das Urteil öffentlich ist, wenn es zahlreiche oder einflussreiche Beobachter gibt und wenn es um Merkmale geht, die für den Ruf wichtig sind.

In privaten Situationen nimmt sie ab, verschwindet jedoch nicht vollständig. Wie wir im vorigen Kapitel gesehen haben, verhalten wir uns oft weiterhin so, als ob uns jemand beobachten könnte, auch wenn niemand anwesend ist.

Die passive und die aktive Seite unterliegen somit demselben Prinzip.

### **Wenn Verurteilung das Geben ersetzt**

Eine Forschungsreihe von Jillian Jordan und David Rand (2019) veranschaulicht diesen Mechanismus besonders deutlich.

Die Experimente fanden unter anonymen und einmaligen Bedingungen statt, unter denen kein Ansehen aufgebaut werden konnte. In einigen Versionen hatte der Teilnehmer eine direkte Möglichkeit, sich als vertrauenswürdig und altruistisch zu zeigen – nämlich einen Teil seines Geldes an einen Dritten abzugeben; in anderen Versionen war diese Möglichkeit nicht vorgesehen.

Wo diese Möglichkeit nicht vorgesehen war, war die Empörung gegenüber demjenigen, der sich egoistisch verhalten hatte, stärker.

Die beiden Verhaltensweisen ersetzen sich gegenseitig, und gerade diese Substitution offenbart, was sie gemeinsam haben: Geben und Verurteilen sagen den anderen dasselbe über denjenigen, der sie ausübt. Ist ein Kanal geschlossen, bleibt der andere.

Die Verurteilung dient also nicht nur dazu, ein Verhalten zu sanktionieren. Sie dient auch dazu, etwas über denjenigen zu vermitteln, der verurteilt – was die These dieses Kapitels ist, die hier im Labor beobachtet statt argumentiert wird.

Es muss hinzugefügt werden – damit das Ergebnis nicht mehr verspricht, als es hält –, dass die Anonymität dieser Experimente verfahrenstechnischer und nicht phänomenologischer Natur ist: Der Versuchsleiter bleibt ein möglicher Beobachter, und inwieweit die Teilnehmer wirklich glauben, nicht beobachtet zu werden, lässt sich nicht direkt feststellen.

### **Warum wir Heuchler verabscheuen**

Diese Interpretation wird durch eine Studie von Jillian Jordan, Roseanna Sommers, Paul Bloom und David Rand (2017) zum Thema Heuchelei besonders deutlich bestätigt.

Die intuitive Vorstellung ist, dass Heuchler verachtet werden, weil sie inkonsequent sind.

Die Experimente erzählen eine andere Geschichte, und zwar anhand zweier unterschiedlicher Vergleiche.

Der erste betrifft die Schwere, die dem Verhalten zugeschrieben wird. Wer einen Verstoß verurteilt, den er dann selbst begeht, wird strenger beurteilt als jemand, der offen über sein moralisches Verhalten lügt und behauptet, etwas nicht zu tun, was er tatsächlich tut. Die direkte Lüge wird als weniger schwerwiegend empfunden als die heuchlerische Verurteilung.

Der zweite Vergleich isoliert den Mechanismus. Die Forscher haben die Figur des „ehrlichen Heuchlers“ konstruiert: jemanden, der ein Verhalten verurteilt und gleichzeitig zugibt, es selbst zu praktizieren. Die Inkonsistenz zwischen dem, was er sagt, und dem, was er tut, ist identisch mit der des gewöhnlichen Heuchlers. Dennoch wird er nicht negativ beurteilt.

Der Unterschied zwischen den beiden Fällen liegt nicht in der Inkonsistenz, die identisch ist.

Es ist das Signal.

Der Heuchler nutzt die Verurteilung, um den Reputationsvorteil zu erlangen, der mit einem Kriterium verbunden ist, das er nicht einhält. Der ehrliche Heuchler verzichtet durch das Eingestehen seiner Inkohärenz bereits im Moment der Verurteilung auf diesen Vorteil.

Was sanktioniert wird, ist nicht der Widerspruch. Es ist der Versuch, die Vorteile eines falschen Signals zu erlangen.

Es ist schwer, sich eine direktere Bestätigung der These dieses Kapitels vorzustellen: Wäre die Verurteilung nicht zugleich eine Selbstdarstellung, müssten der ehrliche Heuchler und der gewöhnliche Heuchler gleichermaßen unangenehm sein.

## **Unterscheidung und Zugehörigkeit**

Pierre Bourdieu hat gezeigt, dass Geschmack, Vorlieben und Urteile nicht nur die Objekte klassifizieren, auf die sie sich beziehen.

Sie klassifizieren auch diejenigen, die sie äußern.

Ästhetische, kulturelle und moralische Präferenzen werden zu Indikatoren für Zugehörigkeit, Kompetenz und soziale Stellung.

Das Gleiche gilt für moralische Kriterien.

Wenn wir urteilen, beschreiben wir nicht nur die Welt. Wir tragen auch dazu bei, uns selbst zu beschreiben.

## **Warum wir unsere Urteile vortäuschen**

Wenn jedes öffentliche Kriterium Auswirkungen auf den Ruf hat, wird ein von Timur Kuran untersuchtes Phänomen verständlich.

Menschen täuschen nicht nur ihre eigenen Meinungen vor.

Sie können auch ihre Empörung, ihre Zustimmung und sogar ihr Schweigen vortäuschen.

Ein öffentlich geäußelter Standpunkt sagt etwas über die soziale Identität desjenigen aus, der ihn vertritt.

Aus diesem Grund erzeugt das System einen ständigen Druck, die öffentliche Äußerung der eigenen Urteile an die Erwartungen des Umfelds anzupassen, auch wenn diese Urteile nicht mit den tatsächlich vertretenen übereinstimmen.

### **Der Pakt, den niemand schließt**

Es gibt eine Konsequenz aus dem Vorangegangenen, die das Modell vorhersieht und die jeder erkennt, auch wenn er sie nie in Worte gefasst hat.

Wenn das Äußern eines Urteils denjenigen, der es äußert, bloßstellt, dann haben zwei Menschen, die sich gegenüberstehen, beide mehr zu verlieren als zu gewinnen, wenn sie sich offen beurteilen. Daraus folgt eine gegenseitige Zurückhaltung: Ich sage nicht, was ich von dir halte, und du sagst nicht, was du von mir hältst. Es ist keine Vereinbarung – niemand schließt sie, niemand erinnert sich daran, und sie als Pakt zu bezeichnen, ist eine Metapher. Es ist ein Gleichgewicht: Es hält stand, weil es beiden nützt, und es bricht in dem Moment zusammen, in dem es für einen der beiden nicht mehr von Vorteil ist.

Erving Goffman hat diese Struktur als „Face-Work“ bezeichnet. Jeder bewahrt in der Interaktion ein bestimmtes Selbstbild; die anderen akzeptieren es und erreichen im Gegenzug, dass ihr eigenes akzeptiert wird. Goffman nennt diese Übereinkunft „working consensus“ und betont einen Punkt, den das Modell aufgreift: Sie wird nicht ausgehandelt, und genau deshalb ist sie stabil. Penelope Brown und Stephen Levinson haben sie später zur Grundlage ihrer Höflichkeitstheorie gemacht, wonach sich ein Großteil der von uns verwendeten sprachlichen Formen als gegenseitiger Schutz vor Bloßstellung erklären lässt.

Das Modell fügt eine Vorhersage hinzu. Wenn die Zurückhaltung von der Bloßstellung abhängt, sollte sie dort nachlassen, wo die Bloßstellung abnimmt: in der Anonymität, in stark asymmetrischen Beziehungen und wenn der Gegenstand der Beurteilung ein abwesender Dritter ist. Genau das lässt sich beobachten. Über Abwesende wird viel freier gesprochen, und wer Macht hat, erlaubt sich Urteile, die diejenigen, die keine Macht haben, für sich behalten.

### **Das Kriterium, das nicht angewendet wird**

Das Prinzip gilt auch im negativen Sinne, und der offensichtlichste Fall sind die gemeinsamen Sitten – Moden, Geschmäcker, Redeweisen, Standpunkte, die zu einem bestimmten Zeitpunkt ein Muss sind. Eine Sitte ist im Grunde ein Kriterium, das durch den Gebrauch sichtbar wird.

Wenn ein geäußertes Kriterium etwas über denjenigen aussagt, der es äußert, dann sagt auch ein weit verbreitetes Kriterium, das man *nicht* übernimmt, etwas aus. Wer nicht dem folgt, was andere befolgen – einer Mode, einem Geschmack, einer Sprechweise, einer Haltung, die zu diesem Zeitpunkt ein Muss ist –, wird nicht als gleichgültig wahrgenommen. Er wird als jemand wahrgenommen, der diejenigen, die dem folgen, beurteilt hat, und zwar negativ. Die Enthaltung wird nicht als Fehlen eines Urteils wahrgenommen, ganz im Einklang mit dem, was im ersten Kapitel festgestellt wurde: Zu entscheiden, dass etwas keine Beachtung verdient, ist bereits ein Urteil.

Dieses Phänomen wurde empirisch untersucht. Julia Minson und Benoît Monin haben gezeigt, dass Fleischesser Vegetarier umso negativer bewerten, je stärker die Erwartung hervorgehoben wird, von ihnen moralisch beurteilt zu werden. Die Abwertung betrifft nicht die Ernährungsentscheidung selbst, sondern das Urteil, das ihr zugeschrieben wird. Die Autoren bezeichnen dies als „*do-gooder derogation*“ – die Abwertung derer, die das Richtige tun – und identifizieren deren Funktion darin, einen erwarteten Vorwurf im Voraus zu entschärfen.

Dies macht eine ansonsten merkwürdige Tatsache verständlich: Wer ein strengeres Kriterium als das gängige anwendet, wird stärker sanktioniert als jemand, der ein lockeres Kriterium anwendet, obwohl er niemandem etwas zuleide getan hat. Im Rahmen des Modells ist dies keineswegs merkwürdig. Ein als gültig erklärtes Kriterium bewertet auch diejenigen, die es nicht anwenden, und wer sich bewertet fühlt, reagiert auf ein Urteil, das niemand ausgesprochen hat: der reinste Fall eines vermuteten Urteils, das das Verhalten bestimmt.

Daraus folgt auch, dass der Druck zur Anpassung nicht nur aus dem Wunsch entsteht, jemandem zu ähneln. Er entsteht aus den Kosten, dies nicht zu tun – und zwar nicht aus den Kosten, anders zu sein, sondern aus denen, als wertend wahrgenommen zu werden.

### **Moralische Zurschaustellung**

Es gibt eine Klasse von Verhaltensweisen, bei denen die Zurschaustellung der eigenen Tugend gegenüber dem tatsächlichen Beitrag zur vertretenen Sache im Vordergrund zu stehen scheint. In der öffentlichen Debatte werden diese Verhaltensweisen oft mit dem journalistischen Ausdruck „*Virtue Signalling*“ bezeichnet, der seit Mitte der 2010er Jahre im Umlauf ist und fast immer in einem anklagenden Sinn verwendet wird.

Das entsprechende Konzept in der Moralphilosophie wurde von Justin Tosi und Brandon Warmke unter dem Namen „*moral grandstanding*“ entwickelt und analysiert: die Nutzung des öffentlichen moralischen Diskurses, um andere hinsichtlich der eigenen moralischen Qualitäten zu beeindrucken.

Das Phänomen existiert.

Im Rahmen des in diesem Aufsatz entwickelten Modells stellt es jedoch einen Sonderfall eines viel allgemeineren Prozesses dar.

Jedes öffentliche Urteil besitzt auch eine reputationsbezogene Komponente, deren Intensität je nach Kontext variiert.

Moralische Prahlerei führt also keinen neuen Mechanismus ein. Es handelt sich um den Fall, in dem diese Komponente so offensichtlich wird, dass sie wahrgenommen wird – und damit um den Fall, in dem das Signal seine Wirkung verliert.

### **Eine noch offene Prognose**

Die in diesem Kapitel erörterten Forschungsergebnisse zeigen bereits, dass die Sanktionierung von Heuchelei von der Verfälschung des Signals abhängt und nicht von bloßer Inkonsistenz. Zu diesem Punkt formulieren wir keine Prognose: Wir geben lediglich ein Ergebnis wieder.

Es bleibt jedoch eine Konsequenz des Modells, die noch nicht überprüft wurde.

Wenn die öffentliche Meinung auch als Reputationssignal fungiert, ist es naheliegend anzunehmen, dass die Kosten eines Verstoßes steigen, je umfassender das Kriterium als gültig erklärt wurde.

Wer ein Prinzip als für jeden gültig darstellt, sollte bei einem Verstoß strenger beurteilt werden als jemand, der es als persönliche Präferenz oder als auf bestimmte Umstände beschränkte Norm präsentiert.

### **Die Brücke zum nächsten Kapitel**

An dieser Stelle könnte der Leser zu einer unangenehmen Schlussfolgerung gelangen.

Wenn unsere öffentlichen Urteile als Signale fungieren, könnte man meinen, das gesellschaftliche Leben bestehe aus einer umfassenden Inszenierung, und hinter jedem erklärten Kriterium verberge sich eine Kalkulation.

Das nächste Kapitel wird zeigen, dass die Dinge noch seltsamer sind.

Wir spielen keine Rolle, oder zumindest nicht in erster Linie.

Wenn wir ein Urteil an unser Publikum anpassen, bleibt dieses Urteil in der Regel keine bloße Pose. Die Zweckmäßigkeit führt nicht nur zu Heuchelei: Oft verändert sie auch das, woran wir letztendlich aufrichtig glauben.

Es ist dieser Schritt, der das Modell beunruhigender und zugleich weniger zynisch macht, als dieses Kapitel vermuten lässt.

## 8 Ein Urteil zu fällen, verändert uns

Das vorangegangene Kapitel könnte beim Leser einen unangenehmen Eindruck hinterlassen.

Wenn unsere öffentlichen Urteile auch als Signale für unseren Ruf fungieren, könnte es so aussehen, als sei ein Großteil des sozialen Lebens eine bewusste Inszenierung. Wir würden sagen, was opportun ist, die vorteilhaftesten Meinungen zeigen und das verurteilen, was bei anderen den besten Eindruck hinterlässt.

Dieser Eindruck ist verständlich und teilweise begründet. Menschen lügen, täuschen und geben vor; Heuchelei existiert, und das vorangegangene Kapitel hat eine besondere Form davon beschrieben.

Aber wenn die meisten unserer Urteile das Ergebnis einer bewussten Kalkulation wären, müssten wir uns ständig daran erinnern, welche unserer Meinungen authentisch und welche nur zur Schau gestellt sind. Das scheint nicht der Fall zu sein.

In den meisten Fällen spielen wir keine Rolle.

Am Ende glauben wir selbst an das, was wir gesagt haben.

### Die auf den Zuhörer zugeschnittene Botschaft

Das Phänomen wurde im Labor mit einem einfachen Versuchsdesign untersucht.

Einem Teilnehmer wird eine mehrdeutige Beschreibung einer Person vorgelegt: Einige Verhaltensweisen lassen eine positive Interpretation zu, andere eine negative. Anschließend wird er gebeten, diese Person einem Gesprächspartner zu beschreiben, dessen Meinung er kennt. Wie zu erwarten, passt der Teilnehmer seine Beschreibung an: Er gestaltet sie wohlwollender, wenn der Gesprächspartner positiv eingestellt ist, und kritischer, wenn dieser ablehnend ist.

Bis hierhin ist das nicht überraschend. Es handelt sich um Höflichkeit oder kommunikative Anpassung.

Das interessante Ergebnis kommt erst danach.

Wenn man den Teilnehmer später fragt, was er wirklich von dieser Person hält – und woran er sich aus der ursprünglichen Beschreibung erinnert –, haben sich sein Urteil und seine Erinnerung in Richtung der von ihm formulierten Botschaft verschoben.

Er hat nicht nur anders gesprochen: Er hat begonnen, anders zu denken.

Mit anderen Worten: Kommunikation beschränkt sich nicht darauf, bereits gefasste Überzeugungen weiterzugeben. Sie trägt dazu bei, diese zu konstruieren. Jedes Mal, wenn wir ein Urteil an unseren Zuhörer anpassen, verändern wir auch leicht die Vorstellung, die wir selbst davon behalten werden.

Dieser Effekt wurde als „*saying-is-believing*“ bezeichnet und seit Ende der 1970er Jahre von Tory Higgins und seinen Mitarbeitern beschrieben. Spätere Forschungen haben ihn mit dem Bedürfnis in Verbindung gebracht, gemeinsam mit dem Gesprächspartner eine geteilte Vorstellung von der Realität aufzubauen: Die Anpassung ist keine oberflächliche Anpassung, sondern die Art und

Weise, wie ein gemeinsames Verständnis hergestellt wird – und was gemeinsam festgelegt wird, ist dann in der Regel das, woran man sich erinnert und was man glaubt.

### **Drei verwandte Theorien**

Dieses Phänomen wird manchmal mit drei anderen, bekannteren Phänomenen verwechselt, von denen es sinnvoll ist, es abzugrenzen.

Die Theorie der kognitiven Dissonanz von Leon Festinger beschreibt das Unbehagen, das durch den Widerspruch zwischen dem, was wir tun, und dem, was wir denken, entsteht, sowie die Tendenz, dieses Unbehagen zu verringern, indem wir entweder das eine oder das andere ändern.

Die Selbstwahrnehmungstheorie von Daryl Bem geht davon aus, dass wir unter vielen Umständen unsere Einstellungen ableiten, indem wir unser eigenes Verhalten beobachten, fast so, wie es ein außenstehender Beobachter tun würde.

Die Gleichgewichtstheorie von Fritz Heider beschreibt den Druck, die Beziehungen innerhalb einer Dreierbeziehung kohärent zu halten: Wenn ich jemanden schätze und feststelle, dass er eine Sache, die uns beide betrifft, anders bewertet als ich, neigt eines der beiden Urteile dazu, nachzugeben.

Die drei Theorien haben ein gemeinsames Merkmal: Sie beschreiben einen Druck, der erst im Nachhinein wirkt, wenn sich eine Diskrepanz bereits gezeigt hat.

Der hier beschriebene Effekt wirkt früher und auf eine andere Ebene. Er betrifft nicht das Verhalten im Allgemeinen, sondern die an jemanden gerichtete Kommunikation: Was die Überzeugung verändert, ist nicht das Handeln, sondern das Abgeben eines Urteils gegenüber einem Adressaten, dessen Position man kannte. Die Diskrepanz ist noch nicht entstanden – sie wird vermieden.

Das ist der soziale Fall, und genau damit befasst sich dieser Aufsatz.

### **Von der Anpassung zur Überzeugung**

Der Mechanismus hilft, viele scheinbar spontane Veränderungen zu verstehen.

Eine Person betritt ein neues Umfeld – einen Arbeitsplatz, eine Gruppe, eine Berufsgemeinschaft.

Zunächst übernimmt sie die dort übliche Sprache, die Kriterien und die gängigen Urteile, vor allem, um den Austausch zu ermöglichen: Das ist es, was der Gesprächspartner erwartet, und eine andere Formulierung würde ständige Erklärungen und Reibungen erfordern.

Nach einigen Jahren kann man den Eindruck gewinnen, schon immer so gedacht zu haben.

Die Veränderung ist nicht unbedingt eine gelungene Vortäuschung. In den meisten Fällen hat es nie eine Vortäuschung gegeben: Die Kluft zwischen dem, was gesagt wurde, und dem, was gedacht wurde, hat sich allmählich verringert, ohne dass es jemand bemerkt hat.

Das ist auch der Grund, warum eine solche Umstellung von innen heraus fast unmöglich zu erkennen ist. Es gibt keinen Moment, in dem man beschlossen hat, seine Meinung zu ändern.

## **Der Fall der Moden**

Dieser Prozess lässt sich in großem Maßstab bei Moden beobachten – im weitesten Sinne verstanden: nicht nur bei der Kleidung, sondern auch bei Musikgeschmack, Lesevorlieben, den Standpunkten, die man vertreten sollte, den Wörtern, die man verwendet, und denen, die man nicht mehr verwendet.

Georg Simmel lieferte zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine Beschreibung, die bis heute Gültigkeit hat: Die Mode lebt von der Spannung zwischen zwei gegensätzlichen Trieben – dem Nachahmen derer, zu denen man aufschließen will, und dem Abheben von denen, die man hinter sich gelassen hat. Es ist eine Beschreibung der kollektiven Dynamik. Der individuelle Mechanismus ist Gegenstand dieses Kapitels.

Wer sich einer weit verbreiteten Sitte anpasst, bleibt nicht in der Rolle des Vortäuschenden. Die Anpassung an den Zuhörer verändert das, was man letztendlich glaubt, und der Zuhörer ist hier ein weit verbreitetes und anonymes Publikum, von dem man nur die durchschnittlichen Erwartungen kennt. Daraus folgt, dass das Mitmachen bei einer Mode fast nie Heuchelei ist: Wer das schön findet, was in diesem Moment als schön empfunden werden soll, findet es auch wirklich schön.

Und das lässt sich auch daran erkennen, dass der Wandel einer Mode im Nachhinein für diejenigen, die ihr gefolgt waren, unverständlich erscheint. Wir haben nicht aufgehört, so zu tun als ob. Wir haben aufgehört zu glauben – zusammen mit dem Publikum, das uns zuhörte.

## **Derselbe Mangel auf beiden Seiten**

An dieser Stelle lässt sich die Symmetrie erkennen, die den gesamten zweiten Teil des Aufsatzes trägt.

Im fünften Kapitel haben wir gesehen, dass wir nicht genau wissen, wie andere uns sehen: Die Vorstellung, die wir davon haben, ist größtenteils aus uns selbst heraus konstruiert.

Nun sehen wir, dass wir nicht einmal genau wissen, warum wir denken, was wir denken: Ein Teil unserer Urteile hat sich durch die Anpassung an unsere Zuhörer gebildet und trägt keine Spuren dieses Ursprungs in sich.

Beide Seiten weisen denselben Mangel auf, und zwar aus demselben Grund.

In beiden Fällen ist der Mechanismus, der dies erkennen sollte, derselbe, der davon betroffen ist. Innerhalb des Systems gibt es keinen externen Beobachtungspunkt, von dem aus überprüft werden könnte, wie wir gesehen werden oder warum wir glauben, was wir glauben.

Dies ist die präziseste Formulierung der in der Einleitung dargelegten These: eine rekursive Verarbeitung, die auf einer nicht beobachteten, sondern abgeleiteten Eingabe basiert.

Ist diese Interpretation jedoch richtig, ergibt sich eine weitere Konsequenz. Sie betrifft nicht mehr die Urteile, die wir fällen, sondern jene, die gar nicht erst entstehen.

## Was sind wir bereit, in Betracht zu ziehen?

Bisher haben wir von formulierten Urteilen gesprochen: etwas, das wir sagen und an das wir schließlich glauben.

Wenn das System jedoch die zwischenmenschlichen Konsequenzen dessen, was wir äußern, vorwegnimmt, gibt es keinen Grund, warum es erst im Moment der Äußerung aktiv werden sollte. Es könnte schon früher eingreifen, nämlich dann, wenn eine Idee auftaucht und geprüft werden muss.

Noch bevor wir uns fragen: „Ist das wahr?“, könnte der Verstand bereits eine andere Frage beantwortet haben: „Was würde es für mein soziales Leben bedeuten, diese Idee ernst zu nehmen?“

Würde es mich den Menschen, die mir wichtig sind, näherbringen oder von ihnen entfernen? Wie würde es in den Augen derer, die mich kennen, wirken, wenn ich diese Idee auch nur in Betracht ziehe?

Das würde erklären, warum bestimmte Ideen schon vor ihrer Prüfung unzulässig erscheinen – nicht durch ein Argument, sondern durch einen Widerstand, der dem Argument vorausgeht. Und warum eine These ignoriert werden kann, nicht weil sie als falsch angesehen wird, sondern weil ihre ernsthafte Berücksichtigung die Position desjenigen verändern würde, der dies täte.

In diesem Licht können wir auch den Habitus von Pierre Bourdieu neu betrachten, auf den im vorigen Kapitel bereits eingegangen wurde: verinnerlichte Dispositionen, die die soziale Position derjenigen widerspiegeln und reproduzieren, die sie besitzen. Dort diente er dazu zu erklären, dass unsere Urteile uns klassifizieren; hier deutet er auf etwas mehr hin, nämlich dass sie im Voraus auswählen können, was wir überhaupt in Betracht ziehen. Der Unterschied zu Bourdieu besteht darin, dass es sich nicht nur um eine verfestigte Disposition handeln würde, sondern um einen von Moment zu Moment aktiven prädiktiven Filter, der auf neue Ideen ebenso einwirkt wie auf Verhaltensweisen.

Es muss klar gesagt werden, dass diese Erweiterung nicht bewiesen ist. Sie ist eine plausible Konsequenz des Modells und kann als solche falsch sein.

Eine Präzisierung ist jedoch angebracht, ohne die die Hypothese zu einer Waffe werden würde. Wenn sie zutrifft, betrifft sie nicht nur die Ideen anderer. Sie betrifft auch diese Seiten und die Art und Weise, wie der Leser sie gerade in diesem Moment bewertet – und sie betrifft diejenigen, die sie geschrieben haben, die keinen privilegierten Beobachtungspunkt auf sich selbst haben.

## Konvergenz und Divergenz

Aus dem Vorstehenden ergibt sich etwas, das die Beziehungen zwischen Menschen betrifft, und nicht nur die Urteile jedes Einzelnen.

Zwei Menschen, die regelmäßig miteinander zu tun haben, passen ihre Urteile aneinander an, und nach dem, was wir in diesem Kapitel gesehen haben, bleibt diese Anpassung keine bloße Geste: Sie wird zur Überzeugung.

Die Konvergenz der Urteile ist also nicht nur eine Voraussetzung für die Zusammenarbeit. Sie ist auch ein Ergebnis davon und entsteht so lange, wie die Zusammenarbeit andauert.

Sie ist kein Nebeneffekt. Wer so urteilt wie wir, ist vorhersehbar, und diese Vorhersehbarkeit ist es, die es ermöglicht, sich zu engagieren, bevor man weiß, wie es ausgehen wird – jene Fähigkeit, die das dritte Kapitel dem Urteil zugeschrieben hat.

Abweichung hingegen wird nicht als Unterschied gelesen. Im vorangegangenen Kapitel wurde festgestellt, dass die Nichtübernahme eines weit verbreiteten Kriteriums als Urteil über denjenigen gelesen wird, der es übernimmt, und dass derjenige, der sich beurteilt fühlt, auf ein Urteil reagiert, das niemand ausgesprochen hat. Daraus folgt, dass abweichende Urteile relationale Kosten verursachen, auch wenn es nichts zu streiten gibt: Um Feindseligkeit zu erzeugen, bedarf es keines Interessenkonflikts, die Abweichung allein reicht aus.

Und die Beziehung funktioniert auch in die entgegengesetzte Richtung. Ein Kriterium des Gegners zu übernehmen, würde bedeuten, es zu bestätigen; wenn die oben vorgeschlagene Erweiterung zutrifft – dass die zwischenmenschlichen Kosten zum Tragen kommen, bevor die Idee geprüft wird –, wird es kostspielig, das, was der andere behauptet, ernst zu nehmen, unabhängig davon, wie fundiert es ist. Der Konflikt erzeugt Meinungsverschiedenheit, so wie die Meinungsverschiedenheit Konflikt erzeugt.

Daraus ergibt sich eine überprüfbare Vorhersage. Unter Kooperationspartnern sollten die Urteile stärker übereinstimmen, als es die gemeinsamen Informationen rechtfertigen; unter Konfliktparteien sollten sie stärker voneinander abweichen, als es die Informationen rechtfertigen. Nicht die Übereinstimmung selbst wird vorhergesagt – dafür würde es ausreichen, dass zwei Personen über dieselben Daten verfügen –, sondern ihr Übermaß im Verhältnis zu den verfügbaren Beweisen.

Dieses Gebiet wird seit langem unter Bezeichnungen wie „Gruppenpolarisierung“ und „motiviertes Denken“ erforscht, und diese Seiten haben die Literatur dazu nicht untersucht. Das Vorstehende ist eine Konsequenz des Modells, kein Beitrag zu diesen Diskussionen, und es ist möglich, dass es dort bereits in besserer Form zu finden ist.

## **Warum das System so funktioniert**

Auf den ersten Blick scheint es sich um einen Konstruktionsfehler zu handeln. Ein System, das seine Überzeugungen je nach Gesprächspartner ändert, erscheint wenig zuverlässig.

Man kann jedoch eine Hypothese darüber aufstellen, warum dies vorteilhaft ist – sofern sie als Hypothese deklariert bleibt.

Das parallele Führen zweier Versionen jedes Urteils – der privaten und der nach außen gezeigten – ist mit kognitiven Kosten und einem Risiko verbunden: Die Diskrepanz kann zutage treten, und wenn dies geschieht, ist der Reputationsschaden derjenige des im vorigen Kapitel beschriebenen Heuchlers, also der schwerwiegendste. Die schrittweise Verringerung des Abstands zwischen den beiden Versionen beseitigt sowohl die Kosten als auch das Risiko.

Eine einmal gefestigte Überzeugung erfordert keine Überwachung. Die Vortäuschung hingegen schon.

Es muss gesagt werden, dass diese Erklärung plausibel, aber nicht bewiesen ist: Dass ein Merkmal heute vorteilhaft ist, beweist nicht, dass es wegen dieses Vorteils selektiert wurde.

## **Eine wichtige Einschränkung**

Nichts von dem, was bisher gesagt wurde, impliziert, dass alle Überzeugungen aus sozialer Anpassung entstehen.

Viele stammen aus direkter Erfahrung, aus logischem Denken, aus Lernen oder aus individuellen Veranlagungen.

Die Aussage des Modells ist eingeschränkter: Wenn ein Urteil wiederholt gegenüber Gesprächspartnern geäußert wird, deren Position bekannt ist, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass es sich dauerhaft in diese Richtung verschiebt.

Wie stark dieser Effekt ist und unter welchen Bedingungen er andere Prozesse überlagert, bleibt eine empirische Frage.

## **Die Brücke zum nächsten Kapitel**

Die beiden vorangegangenen Abschnitte haben ein System beschrieben, das mit bemerkenswerter Präzision auf eine Aufgabe abgestimmt ist: die Beurteilung derjenigen vorherzusagen, die uns beobachten, und sich entsprechend anzupassen.

Eine Schwierigkeit bleibt jedoch bestehen.

Diese Aufgabe machte in einem Umfeld Sinn, das sich stark von dem unterscheidet, in dem wir heute leben. Das System entstand in kleinen Gruppen, in denen der Beobachter gleichzeitig der Entscheider war und in denen jedes Urteil vollständig weitergegeben wurde.

Heute sind wir Beobachtern ausgesetzt, die niemals etwas entscheiden werden, das uns betrifft, und Urteilen, die niemals jemanden erreichen werden.

Das nächste Kapitel untersucht, was mit einem Mechanismus geschieht, der auf eine Welt abgestimmt ist, die es nicht mehr gibt.

## 9 Ein Mechanismus, der auf eine Welt abgestimmt ist, die es nicht mehr gibt

In den vorangegangenen Kapiteln haben wir ein überraschend ausgeklügeltes System beschrieben. Einerseits rekonstruiert es, wie andere uns wahrscheinlich sehen; andererseits formt es unsere Urteile entsprechend den Konsequenzen, die sie haben werden. Beide Aspekte laufen auf dieselbe Aufgabe hinaus: den sozialen Wert unserer Handlungen vorherzusagen und sie entsprechend anzupassen.

Wäre dieses System jedoch für die Welt konzipiert worden, in der wir heute leben, müsste es sich ganz anders verhalten.

Jeden Tag begegnen wir Menschen, die wir nie wieder sehen werden. Wir erhalten anonyme Bewertungen. Wir lesen Kommentare von Fremden. Wir werden von Personen beobachtet, die keinerlei Entscheidungsgewalt über uns haben. Unter diesen Umständen müsste das Urteil vieler Beobachter fast irrelevant sein.

Und doch ist es das nicht.

Ein Blick, ein Lachen, ein Kommentar im Internet oder eine Kritik eines Unbekannten können ausreichen, um Scham, Verlegenheit oder Irritation auszulösen. Das System reagiert so, als hätte dieses Urteil wichtige Konsequenzen, auch wenn wir genau wissen, dass es höchstwahrscheinlich gar keine haben wird.

Das Problem besteht nicht darin, zu erklären, warum das Urteil eine Rolle spielt. Das wurde bereits in den vorangegangenen Kapiteln getan.

Das Problem besteht darin, zu erklären, warum es weiterhin eine Rolle spielt, obwohl es das eigentlich nicht sollte.

### **Eine offene Frage**

Diese Schwierigkeit war bereits implizit in dem Kapitel zur Bedeutung von Urteilen zum Vorschein gekommen.

Dort hatten wir festgestellt, dass das Gewicht eines Urteils von der Macht abhängt, die derjenige, der es fällt, über uns hat, und daraus eine Frage abgeleitet: Kann diese Person etwas in meinem Leben verändern? Wir hatten auch festgestellt, dass die Antwort in den meisten Fällen „nein“ lautet – und dass die Verunsicherung dennoch bleibt, weil das System, das sie hervorruft, diese Feststellung nicht von selbst trifft.

Das „Warum“ war offen geblieben.

Es ist an der Zeit, darauf zu antworten, denn die Antwort erklärt sowohl die Unangemessenheit des Mechanismus als auch die Grenzen des praktischen Instruments, das der Aufsatz vorschlagen wird.

## **Das Urteil ist nicht die endgültige Währung**

Die in diesem Aufsatz vorgeschlagene Antwort lautet, dass das Urteil nicht das eigentliche Ziel des Systems darstellt.

Die endgültige Währung sind die zwischenmenschlichen Konsequenzen.

Ausgewählt oder ausgeschlossen zu werden. Kooperation oder Ablehnung zu erlangen. Zukünftige Chancen zu bewahren oder zu verlieren.

Das Urteil ist lediglich das Signal, das in den meisten Situationen, in denen sich das System herausgebildet hat, die Vorhersage dieser Konsequenzen ermöglichte.

Das System misst dem Urteil an sich also keinen Wert bei. Es nutzt es als schnellen Indikator für die Konsequenzen, die normalerweise darauf folgen.

So wie das Thermometer nicht das Fieber ist, sondern eine schnelle Möglichkeit, es abzuschätzen, so ist die Beurteilung nicht der soziale Schaden, sondern das Signal, das ihm normalerweise vorausgeht.

Es ist die Rolle, die in einem Vorhersagesystem als *Prädiktor* bezeichnet wird: ein schnell zu erfassendes Signal, das an die Stelle eines sich nur langsam manifestierenden oder schwer zu messenden Ergebnisses tritt. Das Urteil anderer ist für dieses System ein Prädiktor für zwischenmenschliche Konsequenzen.

Über weite Teile der Menschheitsgeschichte hinweg hat diese Abkürzung wahrscheinlich gut funktioniert.

In den kleinen Gruppen, in denen die Menschen fast ihre gesamte Vergangenheit verbrachten, kannten sich fast alle, würden sich fast alle wieder begegnen, und fast jede Beurteilung hätte konkrete Folgen gehabt. Wer heute jemanden kritisierte, konnte morgen entscheiden, ob er ihm helfen, ihn meiden, ihn als Verbündeten wählen oder ihn von der Zusammenarbeit ausschließen wollte.

In einem solchen Umfeld fielen Urteil und Konsequenzen fast immer zusammen. Es war sinnvoll, Ersteres als Indikator für Letzteres zu nutzen.

Es muss gesagt werden, dass diese Rekonstruktion eine plausible Schlussfolgerung über die Bedingungen ist, unter denen sich der Mechanismus gebildet hat, und keine beobachtete Tatsache. Dass sich ein Merkmal heute auf diese Weise erklären lässt, beweist nicht, dass es aus diesem Grund selektiert wurde.

## **Wenn der Prädiktor weiterhin für sich allein funktioniert**

Das Problem entsteht, wenn der Indikator die Bedingungen überdauert, die ihn zuverlässig machten.

Heute werden wir ständig von Menschen bewertet, die niemals die Gelegenheit haben werden, unser Leben zu beeinflussen. Der Zusammenhang zwischen Beurteilung und Konsequenzen hat sich stark abgeschwächt.

Der Mechanismus nutzt das Urteil jedoch weiterhin, als wäre es noch immer ein guter Prädiktor.

Deshalb können wir vor einem Touristen erröten, den wir nie wieder sehen werden, uns über den Kommentar eines anonymen Nutzers Sorgen machen oder tagelang über eine Blamage nachdenken, die wir vor Menschen erlebt haben, an deren Gesichter wir uns nicht einmal mehr erinnern.

Aus rationaler Sicht erscheint dieses Verhalten unverhältnismäßig. Aus Sicht des Systems ist es das nicht.

Das System bewertet nicht den Einzelfall. Es reagiert auf ein Signal, das über den größten Teil seiner Geschichte hinweg statistisch zuverlässig war.

Die Emotionen kommen vor der Überprüfung.

### **Was ist mit der Macht, die andere über uns haben?**

An dieser Stelle könnte der aufmerksame Leser einen Widerspruch feststellen.

Im Kapitel über den sozialen Wert wurde argumentiert, dass das Gewicht eines Urteils von der Macht abhängt, die derjenige, der es fällt, über uns hat. In diesem Kapitel wird argumentiert, dass wir auch auf Urteile von Menschen reagieren, die keinerlei Macht über uns haben. Die beiden Aussagen scheinen unvereinbar zu sein.

Das sind sie jedoch nicht, denn sie betreffen zwei verschiedene Momente desselben Prozesses.

Die tatsächliche Macht bestimmt, wie viel ein Urteil wirklich zählt: Sie legt die Konsequenzen fest und steuert auf lange Sicht tatsächlich das Verhalten – wir achten mehr auf unser Image gegenüber denen, die etwas in unserem Leben verändern können, und das registriert das System.

Der Prädiktor erklärt hingegen, warum die unmittelbare Reaktion diese Überprüfung nicht vornimmt. In dem Moment, in dem das Urteil wahrgenommen wird, berechnet das System nicht die Macht desjenigen, der es äußert: Es reagiert auf das Signal.

Die tatsächliche Macht beschreibt also das, worauf das System ausgerichtet ist; der Prädiktor erklärt, warum es dies nicht von Fall zu Fall überprüft.

Das ist auch der Grund, warum die Frage aus Kapitel drei die Verunsicherung nicht beseitigt. Die Feststellung, dass diese Person nichts über uns entscheiden kann, korrigiert die Bewertung, nicht die Reaktion – die bereits stattgefunden hat.

### **Eine neue Welt, ein alter Mechanismus**

Diese Interpretation ermöglicht es zu verstehen, warum der Mechanismus oft übertrieben erscheint.

Er ist nicht übertrieben im Hinblick auf das Umfeld, in dem er entstanden ist. Er ist übertrieben im Hinblick auf das Umfeld, in dem er weiterhin wirkt.

Wir leben inmitten einer Vielzahl von Beobachtern, denen kein Mensch in fast der gesamten Geschichte der Menschheit jemals begegnet wäre. Soziale Netzwerke, Kommunikationsmittel,

Großstädte und Mobilität haben die Blicke vervielfacht, ohne die Folgen, die diese Blicke hervorrufen, im gleichen Maße zu verstärken.

Das System behandelt jedoch viele Menschen weiterhin so, als gehörten sie noch immer zu einer kleinen, stabilen Gemeinschaft. Es unterscheidet nicht von sich aus zwischen der Beurteilung durch einen Freund, die eines zukünftigen Arbeitgebers und die eines Passanten, dem man nur für wenige Sekunden begegnet ist.

Nicht, weil es eine Berechnung falsch ausführt: sondern weil es sie gar nicht erst durchführt. Das System wendet eine Heuristik an – es behandelt das Urteil als Indikator für soziale Konsequenzen, weil es dies in den meisten Phasen seiner Geschichte war –, und Heuristiken funktionieren so, dass sie ein schwieriges Problem durch ein einfacheres ersetzen. Die Geschwindigkeit nimmt zu; die Genauigkeit nimmt ab, wenn sich das Umfeld ändert.

Die Unterscheidung zwischen einem Freund und einem Passanten lässt sich durch Nachdenken rekonstruieren, erfolgt jedoch erst nach der automatischen Reaktion, nicht davor.

### **Die Brücke zum dritten Teil**

Bisher haben wir versucht, die Funktionsweise des Systems zu verstehen. Wir kennen nun seine Struktur, seine Stärken und seine Grenzen.

Eine Frage bleibt jedoch offen.

Wenn das vermeintliche Urteil größtenteils von innen heraus konstruiert wird, wenn unsere eigenen Urteile letztendlich das prägen, woran wir glauben, und wenn das System weiterhin auf Signale reagiert, die in der heutigen Welt oft ihre ursprüngliche Bedeutung verloren haben – ist es dann möglich, seine Funktionsweise zumindest teilweise zu verändern?

Der dritte Teil befasst sich mit dieser Frage. Er schlägt nicht vor, den Mechanismus zu beseitigen, sondern zu verstehen, welche Maßnahmen ihn tatsächlich neu kalibrieren können und welche ihn stattdessen letztendlich verstärken.

---

## **TEIL DREI – Was damit anfangen?**

---

## 10 Warum intuitive Lösungen die Situation verschlimmern

Nachdem wir die Funktionsweise des Systems beschrieben haben, drängt sich eine Frage auf.

Wenn das vermeintliche Urteil größtenteils auf der Selbstwahrnehmung beruht und nicht auf der Beobachtung anderer, und wenn das System weiterhin auf Signale reagiert, die in der heutigen Welt oft ihre ursprüngliche Bedeutung verloren haben, wie lässt es sich dann korrigieren?

Die spontane Antwort scheint auf der Hand zu liegen.

Besser beobachten, was geschieht. Mehr nachdenken. Sich selbst genauer unter die Lupe nehmen. Andere fragen, wie sie uns wirklich sehen.

Das sind alles vernünftige Strategien.

Und genau das ist das Problem.

Fast alle verschlechtern die Funktionsweise des Systems, das sie eigentlich korrigieren wollen.

### **Das Paradoxon der Selbstbeobachtung**

Wenn wir ein Phänomen verstehen wollen, ist es naheliegend, es zu beobachten. Wenn wir wissen wollen, wie ein Motor funktioniert, öffnen wir ihn. Wenn wir das Verhalten eines Tieres verstehen wollen, beobachten wir es.

Es liegt nahe, anzunehmen, dass es mit dem Verstand genauso funktionieren muss. Sich selbst genauer beobachten. Die eigenen Gefühle besser im Blick behalten. Den eigenen Reaktionen mehr Aufmerksamkeit schenken.

Das Problem ist, dass im Falle des vermeintlichen Urteils der Beobachter mit dem übereinstimmt, was beobachtet werden sollte.

Es gibt keinen äußeren Standpunkt. Jeder Versuch, das System zu kontrollieren, verändert die Funktionsweise des Systems selbst.

Diese Schwierigkeit hat sogar einen Namen. Die Forschung zur Selbstbeobachtung hat das sogenannte Paradoxon der Selbstversunkenheit aufgezeigt: Wer sich selbst stärker beobachtet, neigt dazu, gleichzeitig ein größeres Selbstbewusstsein und ein größeres psychisches Unbehagen zu entwickeln. Beide Aspekte nehmen gemeinsam zu, und es ist nicht möglich, das Erste zu erreichen, indem man das Zweite vermeidet, indem man sich einfach noch intensiver beobachtet.

Je mehr wir uns während einer sozialen Interaktion auf unsere Empfindungen konzentrieren, desto weniger Informationen nehmen wir über die Interaktion selbst wahr.

### **Das betrifft nicht nur Menschen, die unter Angstzuständen leiden**

Bevor wir fortfahren, sollten wir ein Missverständnis ausräumen, das im weiteren Verlauf des Kapitels sonst leicht entstehen könnte.

Man könnte meinen, dass das Folgende besonders ängstliche Menschen betrifft und dass diejenigen, die nicht ängstlich sind, sich davon ausgenommen betrachten können.

Das ist nicht der Fall, und die Forschung belegt dies schon lange bevor das Phänomen im klinischen Bereich untersucht wurde.

Shelley Duval und Robert Wicklund haben mit ihrer Theorie der objektiven Selbstwahrnehmung (1972) gezeigt, dass, wenn sich die Aufmerksamkeit auf sich selbst als Objekt verlagert – vor einem Spiegel, vor einer Kamera, vor einem Publikum –, die Diskrepanz zwischen dem, wie man ist, und dem, wie man zu sein glaubt, deutlich wird, und das Verhalten darauf ausgerichtet ist, diese Diskrepanz zu verringern: in Richtung dessen, was diese Person für richtig hält, nicht in Richtung dessen, was richtig ist. Selbstfokussierung macht nicht besser: Sie macht konsequenter mit sich selbst.

Dieser Effekt betrifft nicht eine bestimmte Personengruppe: Er betrifft einen Zustand, in den jeder geraten kann.

Allen Fenigstein und seine Mitarbeiter (1975) haben anschließend das öffentliche Selbstbewusstsein als stabiles Merkmal unterschieden: die von Individuum zu Individuum variierende Neigung, sich als Objekt des Blicks anderer darzustellen. Keine Trennlinie zwischen Gesunden und Gestörten, sondern ein Kontinuum, auf dem sich jeder einordnet.

Beide Untersuchungen zusammen sagen etwas Konkretes über das in diesem Aufsatz vorgestellte Modell aus: Die situativen Bedingungen und individuellen Unterschiede, die die Aktivität des Systems der vermuteten Beurteilung verstärken, wurden bereits im Labor bei gewöhnlichen Bevölkerungsgruppen beobachtet.

Was bei sozialer Angst in extremer Form auftritt, ist also dasselbe, was – wenn auch schwächer – bei Menschen wirkt, die nicht ängstlich sind. Das ist die gewagteste These dieses Aufsatzes: Er behauptet, dass das System der vermuteten Beurteilung nicht zur sozialen Angst, sondern zur allgemeinen Psychologie gehört und dass soziale Angst eine besonders intensive Form davon ist. Sollte sich herausstellen, dass Menschen ohne Angst andere Prozesse anwenden statt derselben abgeschwächten, würde die Verallgemeinerung hinfällig werden.

### **Wenn sich die Aufmerksamkeit auf den falschen Ort verlagert**

Im Modell der sozialen Angst von David Clark und Adrian Wells (1995) wird dieses Phänomen als „autofokussierte Aufmerksamkeit“ bezeichnet.

Beim Eintreten in eine soziale Situation hört die Person nach und nach auf, die Umgebung zu beobachten, und richtet ihre Aufmerksamkeit auf sich selbst.

Sie achtet auf den Tonfall ihrer Stimme. Sie achtet darauf, nicht rot zu werden. Sie achtet auf ihre Körperhaltung. Sie achtet auf ihre Worte. Sie achtet sogar darauf, ob sie zu sehr darauf achtet.

Der Effekt ist paradox. Je mehr sie nach Anhaltspunkten dafür sucht, wie andere sie bewerten, desto weniger Informationen sammelt sie über deren tatsächliches Verhalten.

Die Informationen von außen nehmen ab. Die von innen nehmen zu.

Körperempfindungen, Angst und das Selbstbild der Person ersetzen so schließlich die Beobachtung der anderen und werden als Beweis dafür gewertet, wie man wirkt.

An dieser Stelle ergibt sich eine Verbindung zum ersten Teil des Aufsatzes.

Die im fünften Kapitel beschriebene „erhöhte Voreinstellung“ und die von Clark und Wells beschriebene „auf sich selbst gerichtete Aufmerksamkeit“ lassen sich als zwei Beschreibungen desselben Phänomens interpretieren, die aus Traditionen stammen, die sich gegenseitig nicht zitieren.

Im ersten Fall wird das Problem als eine Eigenschaft der Art und Weise beschrieben, wie das vermeintliche Urteil gebildet wird. Im zweiten Fall als eine Verlagerung der Aufmerksamkeit, die verhindert, dass die zur Korrektur notwendigen Informationen erfasst werden.

Die beiden Beschreibungen schließen sich nicht gegenseitig aus. Sie ergänzen sich.

## **Zwei verschiedene Arten des Scheiterns**

Es ist nun sinnvoll, die im fünften Kapitel eingeführte Unterscheidung heranzuziehen, da sie deutlich macht, dass intuitive Abhilfemaßnahmen nicht alle auf dieselbe Weise scheitern.

Das vermeintliche Urteil erhält zwei Eingaben, und jede hat ihren eigenen Parameter: die Vorannahme, die festlegt, inwieweit es auf der Selbstwahrnehmung statt auf der Beobachtung basiert; und den Abzug, der festlegt, inwieweit die externe Rückmeldung abgewertet wird.

Manche Abhilfemaßnahmen scheitern, weil sie auf den falschen Parameter einwirken. Andere scheitern, weil sie genau das verschlimmern, was sie eigentlich korrigieren wollten.

In den folgenden Abschnitten werden die drei gängigsten Lösungsansätze im Lichte dieser Unterscheidung untersucht.

## **Warum mehr Nachdenken nicht ausreicht**

Viele Menschen versuchen, das Problem zu lösen, indem sie noch intensiver darüber nachdenken.

Sie gehen ein Gespräch im Kopf noch einmal durch. Sie analysieren jeden Satz. Sie rekonstruieren jedes Detail. Sie versuchen zu verstehen, wo sie einen Fehler gemacht haben.

Diese Tätigkeit wird als Nachdenken bezeichnet, umfasst jedoch sehr unterschiedliche Prozesse.

Anthony Grant und seine Mitarbeiter haben zwei Begriffe unterschieden, die im allgemeinen Sprachgebrauch oft verwechselt werden: Reflexion, also die Neigung, die eigenen Gedanken und Verhaltensweisen zu hinterfragen, und Einsicht, also die Klarheit, mit der man diese versteht. Die beiden Größen korrelieren weitaus weniger miteinander, als man erwarten würde, und nur die zweite steht in Zusammenhang mit Wohlbefinden, geringerem Angstniveau und einem besseren Selbstwertgefühl. Man kann sehr viel reflektieren, ohne dabei zu irgendeiner Einsicht zu gelangen.

Im Falle der vermeintlichen Beurteilung ist diese Unterscheidung besonders wichtig.

Das ständige Nachdenken über das Problem erhöht nicht automatisch die Wahrscheinlichkeit, es zu beheben, und zwar aus zwei unterschiedlichen Gründen.

Der erste Grund ist, dass das Nachdenken auf innerem Material basiert, und genau dieses innere Material ist, wie im fünften Kapitel gezeigt wurde, die Quelle des Problems. Das Nachdenken über ein Gespräch liefert keine neuen Informationen über andere: Es verarbeitet lediglich das, was das System bereits produziert hatte. In Bezug auf die beiden Parameter senkt es die Vorannahme nicht. Es erhöht sie.

Der zweite Grund ist weniger offensichtlich und ergibt sich aus einer Beobachtung, die ich an anderer Stelle dargelegt habe. Das System kommuniziert seine Ergebnisse nicht in Form von Gedanken, sondern in Form von Emotionen: ein Drang zum Handeln, wenn die Prognose günstig ist, ein Widerstand, wenn sie ungünstig ist. Was das Bewusstsein erreicht, ist das Ergebnis, nicht die Berechnung. Wenn dem so ist, befragt die Reflexion eine Ebene, auf der die Antwort nicht zu finden ist – und die Erklärungen, die sie hervorbringt, sind plausible Rekonstruktionen im Nachhinein, nicht der Bericht darüber, was tatsächlich geschehen ist.

Das macht die Reflexion nicht nutzlos. Es macht es jedoch sinnlos, zu erwarten, dass sie allein Veränderungen bewirkt.

### **Warum Beruhigungen nicht funktionieren**

Eine zweite intuitive Strategie besteht darin, nach Bestätigung zu fragen.

„Findest du, dass ich überzeugend war?“ „Glaubst du, ich habe einen schlechten Eindruck hinterlassen?“ „Wie hast du mich gesehen?“

Die Idee ist einfach: Wenn das System falsche Informationen besitzt, reicht es aus, ihm die richtigen Informationen zu liefern.

Das Problem ist, dass dem System nicht die Informationen fehlen. Es wertet sie ab.

Hier geht es nicht um die Annahme, sondern um die Abwertung. Die Beruhigung liefert genau das, was scheinbar fehlt – eine externe, explizite Information von der richtigen Person –, und erzielt nicht die erwartete Wirkung, weil die Information zwar aufgenommen, aber relativiert wird.

„Das sagt er nur aus Höflichkeit.“ „Er will mich nicht verletzen.“ „Er hat nicht gesehen, was wirklich passiert ist.“

Die Information kommt an. Sie verändert das System nicht.

Dies ist der aufschlussreichste der drei Fälle, denn er zeigt, dass das Problem nicht immer in der Menge der verfügbaren Informationen liegt. Weitere Informationen hinzuzufügen, wenn der entscheidende Faktor die Abwertung ist, nützt nichts – und wiederholtes Einholen von Bestätigungen führt, aus Gründen, die wir noch sehen werden, dazu, die Gewohnheit, diese Informationen abzuwerten, sogar noch zu verstärken.

### **Warum Selbstkontrolle die Leistung verschlechtert**

Schließlich gibt es noch eine noch intuitivere Strategie. Sich selbst besser kontrollieren.

Jeden Satz vorbereiten. Das eigene Verhalten ständig überwachen. Jeden möglichen Fehler beseitigen.

Kurzfristig mag dies sogar effektiv erscheinen. Langfristig hat es jedoch oft den gegenteiligen Effekt.

Jede Überprüfung erhöht die Aufmerksamkeit, die man auf sich selbst richtet, und verringert die Aufmerksamkeit, die für die Umgebung zur Verfügung steht.

Dem System fehlen genau die Daten, die es benötigen würde, um sich anzupassen. In Bezug auf die beiden Parameter bedeutet dies: Selbstkontrolle erhöht die Annahme, da sie dem System den einzigen Input entzieht, der es korrigieren könnte.

Es ist ein Teufelskreis. Je mehr man versucht zu überprüfen, wie man bewertet wird, desto weniger beobachtet man, wie andere tatsächlich reagieren. Je mehr man sich auf die eigenen inneren Empfindungen verlässt, desto mehr wird das vermeintliche Urteil weiterhin von innen heraus konstruiert.

Es ist erwähnenswert, dass dies auch der Grund dafür ist, warum Schutzstrategien – Sätze vorbereiten, Pausen vermeiden, das Glas festhalten, um das Zittern zu verbergen – zu den Hauptzielen der Therapie bei sozialer Angst gehören. Nicht, weil sie im Moment wirkungslos wären, sondern weil sie verhindern, dass man herausfindet, was ohne sie geschehen wäre.

### **Eine vorläufige Schlussfolgerung**

Intuitive Bewältigungsstrategien haben ein gemeinsames Merkmal.

Sie versuchen, das System durch verstärkte Überwachung zu verbessern. Doch jenseits einer bestimmten Schwelle ist gerade diese Überwachung das, was das System aufrechterhält.

Betrachtet man sie jedoch anhand der beiden Parameter, scheitern sie nicht alle auf dieselbe Weise. Nachdenken und Selbstkontrolle verstärken die Vorannahme: Sie entziehen dem System die externen Informationen und zwingen es, sich noch stärker aus sich selbst zu speisen. Das Einholen von Bestätigungen berührt die Vorannahme nicht – die externen Informationen liefern sie tatsächlich –, scheitert jedoch am „Abzug“.

Diese Unterscheidung ist nicht rein akademischer Natur. Sie zeigt, dass es mindestens zwei nützliche Maßnahmen gibt, die sich voneinander unterscheiden: eine, die dem System reale Informationen zurückgibt, und eine, die dessen Entwertung verhindert.

Es lohnt sich, dieses Ergebnis mit dem des vorangegangenen Kapitels zu verknüpfen, da sich die beiden Grenzen ergänzen.

Dort hatten wir gesehen, dass die rationale Feststellung, dass eine bestimmte Person nichts über uns entscheiden kann, zwar die Bewertung korrigiert, die Reaktion jedoch nicht verhindert: Wenn die Feststellung eintrifft, hat die Reaktion bereits stattgefunden. Hier kommt eine zweite Grenze hinzu: Viele der spontanen Versuche, diese Reaktion zu korrigieren, nähren letztendlich den Mechanismus, der sie hervorbringt.

Der Grund, warum das nächste Kapitel notwendig ist, liegt in dieser Summe. Es reicht nicht aus, zu wissen, wie das System funktioniert, und es reicht nicht aus, sich zu bemühen, es mit den Mitteln zu korrigieren, die uns natürlich erscheinen.

Das bedeutet nicht, dass das System unveränderbar ist. Es bedeutet, dass die Richtung der Veränderung nicht die intuitive ist.

Das ist das Thema des nächsten Kapitels.

## 11 Das Prinzip der Neukalibrierung

Am Ende des vorangegangenen Kapitels sind wir zu einer Schlussfolgerung gelangt, die entmutigend wirken mag.

Das vermeintliche Urteil beeinflusst uns weiterhin, selbst wenn wir wissen, dass das Urteil anderer keine wirklichen Konsequenzen haben wird. Und die spontansten Versuche, es zu korrigieren, führen oft dazu, dass es noch verstärkt wird.

Es könnte den Anschein haben, als sei das System schlichtweg unveränderbar.

Das ist jedoch nicht die Schlussfolgerung.

Das System ändert sich nicht durch die Argumentation, mit der wir versuchen, es zu überzeugen. Es ändert sich, wenn sich die Vorhersagen ändern, auf die es sich stützt.

### Ein lernendes System

Es ist an der Zeit, dem System, dessen Funktionsweise wir verfolgt haben, einen Namen zu geben. In meinen früheren Arbeiten habe ich es *„sozialer Supervisor“* genannt; auf diesen Seiten habe ich es vorgezogen, es zunächst zu beschreiben, bevor ich es benenne, denn eine zu früh eingeführte Bezeichnung ersetzt die Beschreibung. Von nun an ist der Name notwendig, da sich Teil 3 damit befasst, wie man es verändern kann.

Nennen wir also das System so, das auf diesen Seiten Stück für Stück beschrieben wurde: jenes, das das vermeintliche Urteil vor allem auf der Grundlage der Selbstwahrnehmung bildet, das in abgeschwächter Form weiterwirkt, wenn uns niemand beobachtet, und das seine Ergebnisse – nicht die Berechnung, die sie hervorbringt – in Form von emotionalen Impulsen und Widerständen ins Bewusstsein gelangen lässt. Es ist ein Prognosesystem.

Seine Aufgabe besteht nicht darin, zu sagen, ob etwas richtig oder falsch ist. Es geht darum, die zwischenmenschlichen Folgen unserer Handlungen vorauszusehen.

Wie jedes Vorhersagesystem muss es seine Erwartungen mit dem vergleichen, was tatsächlich geschieht. Würde es dies nicht tun, könnte es sich nicht an eine sich verändernde Umgebung anpassen.

Der soziale Supervisor ist daher nicht starr. Er ist anpassungsfähig.

Doch seine Plastizität folgt anderen Regeln als die des bewussten Nachdenkens.

### Worte erklären, Erfahrungen vervollständigen

Wenn uns jemand sagt: „Du musst dir keine Gedanken über das Urteil anderer machen“, verstehen wir die Bedeutung des Satzes vollkommen. Wir können sie sogar teilen.

Und doch reagiert das System weiterhin wie zuvor.

Das geschieht nicht, weil es irrational ist. Es geschieht, weil dieser Satz keine Gewissheit darstellt. Er ist eine Information.

Der soziale Überwacher passt seine Vorhersagen vor allem dann an, wenn die Erfahrung erheblich von dem abweicht, was er erwartet hatte.

Es reicht nicht aus, eine Schlussfolgerung zu kennen. Die Vorhersage muss widerlegt werden.

## **Der Prognosefehler**

Viele zeitgenössische Lernmodelle, auch wenn sie sich voneinander unterscheiden und nicht auf eine einzige Theorie zurückgeführt werden können, teilen die Vorstellung, dass Vorhersagen vor allem dann aktualisiert werden, wenn die Erfahrung ein unerwartetes Ergebnis hervorbringt. Im Folgenden werde ich dieses Prinzip als Interpretationsrahmen heranziehen, ohne davon auszugehen, dass es jede Form des Lernens vollständig beschreibt.

Das Folgende hängt im Übrigen nicht von einer bestimmten Formalisierung ab: Es erfordert lediglich, dass das System seine Erwartungen bei einer Widerlegung schneller aktualisiert als bei einer Bestätigung.

Ein System formuliert eine Erwartung. Die Erfahrung zeigt ein anderes Ergebnis. Die Diskrepanz führt zu einer Aktualisierung.

Das Prinzip ist überraschend einfach. Kein System ändert seine Vorhersagen, wenn alles das bestätigt, was es bereits glaubt; es ändert sie, wenn die Realität eine Überraschung bereithält.

Für den sozialen Supervisor bedeutet dies, dass Veränderung Situationen erfordert, in denen das vermeintliche Urteil tatsächlich auf die Probe gestellt wird.

Nicht nur vorgestellt. Nicht nur diskutiert. Sondern erlebt.

Daraus folgt, dass jeder Versuch, den sozialen Supervisor zu verändern, nur dann Sinn macht, wenn er Situationen schafft, in denen eine seiner Vorhersagen mit dem verglichen werden kann, was tatsächlich geschieht. Wenn beides übereinstimmt, hat das System keinen Grund, sich zu ändern; wenn sie voneinander abweichen, erhält es die Information, die es benötigt.

## **Warum es nicht ausreicht, sich bloßzustellen**

Diese Idee hilft, ein häufiges Missverständnis zu verstehen.

Man hört oft, dass es ausreicht, sich den gefürchteten Situationen auszusetzen.

Die Konfrontation allein garantiert jedoch keine Veränderung.

Man stelle sich eine Person vor, die davon überzeugt ist, dass die anderen sie für inkompetent halten würden, wenn sie in einer Besprechung das Wort ergreift. Sie spricht, und während ihres gesamten Beitrags beobachtet sie ihre eigene Stimme, ihre Hände, ihr Zögern. Am Ende erinnert sie sich vor allem an ihr eigenes Unbehagen, nicht an die Gesichter der Zuhörer, und kommt zu dem Schluss, dass es schlecht gelaufen ist.

Sie hat die gefürchtete Situation durchlebt, ohne auch nur eine einzige neue Erkenntnis zu gewinnen. Sie hat lediglich eine weitere Erfahrung gesammelt, die mit ihrem bisherigen Modell übereinstimmt.

Damit die Konfrontation zu Lernen führt, muss der soziale Supervisor eine ausreichend präzise Vorhersage mit einem beobachtbaren Ergebnis vergleichen können.

Nicht das Verharren in der Situation bewirkt die Veränderung. Es ist der Vergleich zwischen dem, was man erwartet hat, und dem, was tatsächlich geschehen ist.

## **Zwei notwendige Bedingungen**

Aus dem Vorstehenden ergeben sich zwei Bedingungen, die den beiden im fünften Kapitel eingeführten Parametern entsprechen – Vorannahme und Abzinsung.

Die erste Bedingung betrifft die Vorannahme: Das Ergebnis muss beobachtet werden. Bleibt die Aufmerksamkeit nach innen gerichtet, wird sich das System weiterhin von seinen eigenen Empfindungen nähren, und keine Erfahrung wird es widerlegen können, da keine Erfahrung wirklich registriert worden sein wird.

Die zweite Bedingung betrifft die Vorwegnahme: Die Vorhersage muss im Voraus und in erkennbarer Form formuliert werden. Bleibt sie vage, wird es nach der Erfahrung immer möglich sein, das Geschehene neu zu interpretieren – „es ist gut gelaufen, weil es eine einfache Situation war“, „sie waren nett“ – und die Widerlegung wird spurlos absorbiert.

Das ist der Grund, warum bei der Therapie sozialer Ängste im Rahmen von Verhaltensexperimenten verlangt wird, die Vorhersage vorher aufzuschreiben. Dabei handelt es sich nicht um einen Formalismus: Eine schriftlich festgehaltene Vorhersage lässt sich im Nachhinein nicht mehr umschreiben.

Wir können das Prinzip nun in seiner einfachsten Form formulieren, bevor wir die erforderlichen Präzisierungen hinzufügen: Der soziale Supervisor ändert sich nicht, weil wir ihn überzeugen, sondern weil die Erfahrung seine Vorhersagen auf nachweisbare Weise widerlegt.

Alles, was folgt, dient dazu, diesen Satz in drei Richtungen zu präzisieren: Was ist erforderlich, damit eine Widerlegung festgehalten wird, wo setzen die wirksamsten Widerlegungen an und in welche Richtung passt sich das System am leichtesten an.

## **Damit eine Widerlegung registriert wird**

Es gibt jedoch einen Aspekt, den der Begriff des Prognosefehlers im Schatten lässt und den ich an anderer Stelle im Zusammenhang mit der Aufmerksamkeit behandelt habe.

Damit eine Vorhersage widerlegt werden kann, muss man erst einmal bemerken, dass sie im Gange ist. Und das Erkennen allein bewirkt noch keine Veränderung.

Was die Erkenntnis bewirkt, ist ein kurzes Zeitfenster: ein Intervall, in dem die gewohnte Reaktion noch nicht eingesetzt hat und eine andere Reaktion noch möglich ist.

Damit dieses Zeitfenster genutzt werden kann, muss man sich bereits vorher entschieden haben, was man damit tun will. Das Erkennen ohne eine bereitstehende Alternative führt zu Beobachtern, die sich ihrer Automatismen bewusst sind, nicht zu Menschen, die diese verändern.

Das ist auch der Grund, warum rein intellektuelle Einsichten oft nichts ändern: Man kann alles über die eigenen Mechanismen wissen und sie dennoch immer wieder wiederholen, denn Wissen ist nicht gleichbedeutend damit, im entscheidenden Moment eine andere Reaktion parat zu haben.

Daraus ergibt sich eine Unterscheidung, die genau den Moment der Erkenntnis betrifft und die es wert ist, explizit gemacht zu werden, denn zwei scheinbar ähnliche Dinge ziehen in entgegengesetzte Richtungen.

Das erste ist, das Thema am Leben zu erhalten: die eigene Funktionsweise weiterhin aus verschiedenen Perspektiven zu beobachten und zu verhindern, dass es in die Bedeutungslosigkeit abgleitet. Hier ist Vielfalt wertvoll, denn die Aufmerksamkeit lässt nach, wenn sich etwas immer wieder identisch wiederholt.

Das zweite ist, den Mechanismus in dem Moment zu erkennen, in dem er in Gang setzt. Hier ist Abwechslung schädlich, und das Gegenteil ist gefragt: spezifische und konstante Signale, verankert in konkreten Umständen, die der Reaktion vorausgehen oder sie begleiten. Ein körperliches Gefühl, eine wiederkehrende Situation, eine Art von Gedanke.

Die Forschung zum prospektiven Gedächtnis – also dem Gedächtnis, das dafür sorgt, dass man sich daran erinnert, etwas zum richtigen Zeitpunkt zu tun – zeigt, dass das Erkennen in der Situation am besten funktioniert, wenn die Verbindung zwischen Signal und Reaktion immer gleich wiederholt wird, nicht wenn sie neu gestaltet wird.

Die Verwechslung dieser beiden Funktionen ist der Grund, warum viele Vorsätze scheitern. Eine am Morgen gelesene Erinnerung kommt zu einem Zeitpunkt, an dem der Mechanismus noch nicht aktiv ist; wenn er sich dann mitten in einer Situation aktiviert, ist die Erinnerung nicht mehr vorhanden.

Das Bewusstsein aktualisiert in diesem Zusammenhang das System nicht: Es plant die Bedingungen, unter denen die Aktualisierung stattfinden kann, und entscheidet im Voraus, was mit dem Fenster geschehen soll, das die Erkennung öffnet.

### **Wo die wirksamsten Widerlegungen ansetzen**

Bisher haben wir über bewusste Eingriffe gesprochen. Es wäre jedoch ein Fehler, daraus zu schließen, dass diese am wirksamsten sind.

Wahrscheinlich sind sie es nicht.

Die tiefgreifendsten Neukalibrierungen scheinen auf Wegen zu geschehen, die niemand geplant hat: eine Veränderung der sozialen Stellung, der Eintritt in ein Umfeld mit anderen Maßstäben, das Älterwerden, eine stabile Beziehung, die lange genug andauert, um Tausende kleiner Widerlegungen hervorzubringen.

Für Letzteres gibt es sogar einen empirischen Hinweis. Im fünften Kapitel haben wir gesehen, dass die Fähigkeit, zu erkennen, wann die eigene Einschätzung zutreffend ist, mit der Qualität der Beziehung zu der betreffenden Person zusammenhängt.

Der Grund dafür ist plausibel. In einer engen und langjährigen Beziehung erfolgt das Feedback nicht in einem einzigen, neu interpretierbaren Moment, sondern in einer Vielzahl von Situationen,

die es mühsam machen würde, sie alle auf dieselbe Weise neu zu interpretieren. Der „Rabatt“ funktioniert gut bei einer einzelnen Episode. Bei fünf Jahren funktioniert er schlecht.

Dies hat eine unangenehme Konsequenz für alle, die nach schnellen Methoden suchen: Der Faktor, der die größte empirische Unterstützung genießt, ist keine Technik und liegt weitgehend außerhalb der Kontrolle derjenigen, die ihn anwenden möchten.

### **In welche Richtung passt sich das System leichter an**

Schließlich gibt es einen Aspekt, den eine Abhandlung über Veränderung oft außer Acht lässt, der aber erwähnt werden muss, da das Bild sonst unvollständig wäre.

Der soziale Regulator passt sich nicht nur zum Besseren an.

Eine öffentliche Demütigung, ein Verrat, eine längere Phase der Feindseligkeit am Arbeitsplatz führen zu schnellen und stabilen Anpassungen in die entgegengesetzte Richtung.

Und dies geschieht durch dieselben Mechanismen, die in diesem Kapitel beschrieben wurden: Es sind Erfahrungen, die eine Erwartung widerlegen – die Erwartung, in Sicherheit zu sein, geschätzt zu werden, auf jemanden zählen zu können – mit einer Präzision, die keine Übung erreichen kann.

Es lohnt sich, die Asymmetrie zu beachten. Die Widerlegung in negativer Richtung erfolgt in der Regel durch ein einziges, intensives und eindeutiges Ereignis. Die Widerlegung in positiver Richtung erfolgt fast immer durch viele kleine und leicht neu interpretierbare Anlässe.

Es bleibt die Frage, warum die beiden Widerlegungen so unterschiedliche Formen annehmen, und die Antwort darauf wurde bereits vor zwei Kapiteln gegeben. Da das Äußern eines Urteils denjenigen, der es äußert, bloßstellt, herrscht zwischen zwei Personen, die einander gegenüberstehen, eine gegenseitige Zurückhaltung: Das positive Urteil wird fast nie offen ausgesprochen, sondern kommt in Form von Höflichkeit zum Ausdruck. Doch gerade vor dieser Höflichkeit schützt sich das System – „er sagt das aus Höflichkeit“, „er will mich nicht verletzen“ –, sodass eine positive Information bereits als selbstverständlich gilt, weil die gesellschaftliche Konvention ihre Quelle mehrdeutig macht.

Die öffentliche Demütigung hingegen ist ein Bruch mit dieser Zurückhaltung: Jemand hat den Preis dafür bezahlt, sich zu exponieren, um zu sagen, was er denkt, und deshalb ist das Signal eindeutig und lässt sich kaum anders erklären. Kurz gesagt: Niemand sagt uns klar und deutlich, dass alles in Ordnung ist, während man es uns klar und deutlich sagt, wenn es schlecht läuft.

Es stimmt also nicht, dass das System zögert, sich anzupassen. Es zögert, sich zum Besseren anzupassen.

### **Ein Kriterium, keine Methode**

Das Prinzip der Neukalibrierung lässt sich in einem Satz zusammenfassen.

Der soziale Supervisor verändert sich weniger durch die Erklärungen, die er erhält, als durch die Prognosefehler, die er erlebt.

Diese Aussage stellt noch keine Methode dar. Sie definiert jedoch das Kriterium, anhand dessen jeder Änderungsvorschlag bewertet werden muss.

Jede Korrekturmaßnahme, die keinen Vergleich zwischen einer Vorhersage des Systems und der Erfahrung herbeiführt, wird dessen Funktionsweise kaum verändern können. Jede Korrekturmaßnahme, der es gelingt, diesen Vergleich herbeizuführen, wird – zumindest im Prinzip – zu einem Kandidaten für die Neukalibrierung.

In die Praxis umgesetzt gliedert sich das Kriterium in zwei Fragen, die man jedem Änderungsvorschlag stellen kann, einschließlich des eigenen.

Es handelt sich nicht um die beiden Fragen, die der Aufsatz dem Leser vorschlägt und mit denen sich das nächste Kapitel befasst: Diese richten sich an einen selbst angesichts einer Beurteilung, jene hingegen an eine Methode, die gerade bewertet wird.

- Erhöht die Maßnahme die Menge an externen Informationen, die den sozialen Supervisor erreichen?
- Verringert die Maßnahme die Neigung des Supervisors, diese Informationen abzuwerten?

Es lohnt sich, dies an Fällen auszuprobieren, die der Leser bereits vorliegen hat. Die drei Abhilfemaßnahmen aus dem vorangegangenen Kapitel sind ebenso viele Maßnahmen, und die Tabelle gibt die bereits getroffenen Urteile wieder.

Mehr nachzudenken fügt keine externen Informationen hinzu – es verarbeitet internes Material neu – und verringert den Abschlag nicht: Es antwortet mit „Nein“ auf beide Fragen. Sich selbst zu kontrollieren ist noch schlechter, da es die Informationen vorenthält, die sonst vorhanden gewesen wären. Um Bestätigung zu bitten hingegen liefert tatsächlich externe Informationen und bleibt bei der zweiten Frage stehen: Die Informationen werden aufgenommen und relativiert.

Dieser Fall zeigt, wie die beiden Antworten gemeinsam zu interpretieren sind, und ist das Thema des folgenden Absatzes.

Wenn die Antwort auf beide Fragen negativ ist, ist es unwahrscheinlich, dass die Methode zu einer stabilen Neukalibrierung führt. Sind beide positiv, gibt es einen theoretischen Grund, einen Effekt zu erwarten. Ist nur die erste positiv, hängt das Ergebnis davon ab, wie hoch der Rabatt ist: Ist er hoch, kommt die Information an und wird nicht registriert, und genau das geschieht bei Bestätigungen.

Die beiden Kriterien garantieren nicht, dass eine Maßnahme funktioniert: Sie unterscheiden lediglich diejenigen, die mit dem Modell vereinbar sind, von denen, die – so plausibel sie auch sein mögen – dessen Funktionsweise kaum verändern könnten.

## **Wo die Methode zu finden ist**

Dass sich dieses Kapitel auf ein Kriterium beschränkt, bedeutet nicht, dass die Methode nicht existiert.

In einer separaten Arbeit, „*Ricalibrare il supervisore sociale*“, habe ich einen operativen Ansatz vorgeschlagen, der auf denselben Prämissen aufbaut: die Vorhersage in dem Moment zu erkennen, in dem sie auftaucht, sie explizit zu machen, die Elemente zu rekonstruieren, die sie hervorgebracht haben, alternative Szenarien in Betracht zu ziehen und die im Voraus notierte Vorhersage mit dem zu vergleichen, was tatsächlich geschieht. Dazu gehören ein persönliches Protokoll, ein Katalog der häufigsten Fehler und die Kriterien für den Abbruch der Arbeit.

Ich habe es aus inhaltlichen, nicht aus Platzgründen vorgezogen, dies aus diesen Seiten herauszuhalten. Ein Aufsatz, der einen Mechanismus beschreibt, und ein Selbsttherapie-Ansatz beantworten unterschiedliche Fragen, richten sich an Leser in unterschiedlichen Situationen und müssen nach unterschiedlichen Kriterien beurteilt werden: der erste hinsichtlich der Datentreue, der zweite hinsichtlich der Auswirkungen, die er bei demjenigen hervorruft, der ihn anwendet.

Sie zu vermischen hätte beide geschwächt. Das folgende Kapitel liefert daher zwei einfache Werkzeuge, die jeder nach der Lektüre dieser Seiten anwenden kann; wer eine ausführlichere Arbeit wünscht, wird sie an anderer Stelle finden.

Das nächste Kapitel prüft diese Kriterien anhand der beiden Fragen, die dieser Aufsatz dem Leser stellt.

## 12 Zwei grundlegende Fragen

Dieser Aufsatz hat bereits in der Einleitung versprochen, sich auf zwei grundlegende Fragen zu konzentrieren.

Es ist an der Zeit, sie zu formulieren und sie dem im vorigen Kapitel festgelegten Kriterium zu unterziehen.

Das Ergebnis, das muss gleich gesagt werden, ist nicht einheitlich. Die beiden Fragen erfüllen nicht dieselbe Funktion, und eine der beiden ist kein Instrument zur Neukalibrierung.

Die im Anhang „*Fragen zur Vertiefung*“ zusammengestellten Fragen haben einen anderen Stellenwert: Sie sind Hilfsmittel, die man mit kühlem Kopf zu Rate ziehen sollte, und sie dienen später, wenn es darum geht, zu entscheiden, was mit einem bereits gefassten Urteil geschehen soll.

### Beobachtungen, Schlussfolgerungen, Vorhersagen

Bevor man sie formuliert, bedarf es einer Unterscheidung, die beide voraussetzen und die wir im Alltag ständig aus den Augen verlieren.

Beobachtbar sind Ereignisse, die wahrgenommen oder dokumentiert werden können: Eine Person spricht einen Satz aus, lächelt, geht schnell hinaus, antwortet nicht auf eine Nachricht. Um sie zu beschreiben, muss man ihnen keine Bedeutung zuschreiben.

Jedes Mal, wenn wir jemandem eine Absicht, ein Gefühl oder ein Urteil zuschreiben, ziehen wir hingegen eine Schlussfolgerung. Und wenn wir diese Schlussfolgerung auf die Zukunft ausweiten, formulieren wir eine Vorhersage.

Der Unterschied lässt sich am besten nacheinander betrachten:

„Er hat mich kurz begrüßt“ ist eine Beobachtung.

„Er war genervt von mir“ ist eine Schlussfolgerung.

„Er wird mich nicht mehr einladen“ ist eine Vorhersage.

In der Alltagssprache wechseln wir unbewusst von einer zur anderen, und wir behandeln die dritte Aussage mit derselben Gewissheit wie die erste. Schlussfolgerungen sind unverzichtbar – ohne sie wäre das gesellschaftliche Leben unmöglich –, und das Problem besteht nicht darin, Schlussfolgerungen zu ziehen, sondern darin, zu vergessen, dass man dies getan hat.

Die gleiche Unterscheidung, auf das Thema dieses Aufsatzes angewendet, trennt drei Dinge voneinander. Das geäußerte Urteil ist eine Beobachtung: Jemand sagt etwas über uns, und wir haben es gehört. Das tatsächliche Urteil – das, was diese Person wirklich denkt – ist eine Schlussfolgerung: Es ist nicht beobachtbar und stimmt nicht unbedingt mit dem geäußerten Urteil überein, das zurückhaltend, höflich, ironisch oder falsch sein kann. Das vermutete Urteil ist eine Vorhersage und befindet sich in einem anderen Kopf: nicht in dem desjenigen, der uns beurteilt, sondern in unserem eigenen.

Eine Vorhersage mit einer Beobachtung zu verwechseln bedeutet, dem, was unser System hervorgebracht hat, den Wert einer feststehenden Tatsache beizumessen. Die beiden folgenden Fragen dienen dazu, dies zu verhindern.

### **Die erste Frage**

Kann diese Person etwas in meinem Leben verändern?

Die Frage ergibt sich aus dem Kapitel über den sozialen Wert. Wenn das Gewicht eines Urteils von der Macht abhängt, die derjenige, der es ausspricht, über uns hat, dann gibt es angesichts eines beunruhigenden Urteils eine mögliche Überprüfung: festzustellen, ob diese Person etwas in unserem Leben verändern kann.

In den meisten Fällen lautet die Antwort „nein“. Die Bemerkung eines Fremden, die Meinung von jemandem, den wir nie wieder sehen werden, die Ansicht von jemandem, der keinerlei Einfluss auf unser Leben hat.

Das ist keine tröstende Frage. Sie fordert weder dazu auf, das Urteil herunterzuspielen, noch sich davon zu überzeugen, dass es keine Rolle spielt: Sie fordert eine Überprüfung, und die Antwort kann durchaus „Ja“ lauten. Wenn dies der Fall ist, ist die Sorge angemessen, und das System funktioniert so, wie es soll.

### **Was die erste Frage bewirkt – und was nicht**

Das Kriterium aus dem vorangegangenen Kapitel dient dazu, festzustellen, ob eine Intervention das System neu kalibrieren kann. Auf diese Frage angewendet, lautet die Antwort „nein“ – und es ist sinnvoll, dies zu sagen, bevor erklärt wird, wozu sie dient.

Das Kapitel über die Fehlanpassung des Mechanismus hat bereits dargelegt, warum das so ist. Die Reaktion geht der Überprüfung voraus. Wenn die Überprüfung erfolgt, hat das System bereits seine Vorhersage getroffen und der Organismus hat bereits begonnen zu reagieren.

Die Überprüfung korrigiert die Einschätzung, nicht die Reaktion.

Und im Hinblick auf die beiden operativen Kriterien schneidet sie nicht gut ab. Sie erhöht die externen Informationen nicht: Sie liefert keinerlei Daten darüber, wie diese Person uns tatsächlich sieht. Sie verringert den „Discount“ nur teilweise und auf indirektem Wege: Sie macht es weniger automatisch, dem Urteil ein Gewicht beizumessen, das es nicht hat.

Es wäre daher falsch, sie als eine Technik darzustellen, die das Unbehagen beseitigen kann. Das tut sie nicht, und das Modell sieht vor, dass sie es zumindest nicht sofort tun kann.

Sie hat eine andere Funktion, und es ist sinnvoll, diese genau zu definieren, anstatt sie an einem Kriterium zu messen, das ihr nicht zusteht. Sie dient nicht dazu, den sozialen Überwacher zu verändern: Sie dient dazu, zu verhindern, dass die anfängliche Reaktion durch die nachfolgende Verarbeitung verstärkt wird – die imaginären Konsequenzen, die Szenarien, das Nachdenken in den folgenden Tagen, die fast immer länger dauern und kostspieliger sind als die Reaktion selbst. Sie ist ein Instrument der Eindämmung, nicht der Korrektur. Es nimmt den ersten Schlag nicht weg. Es nimmt die Folgen weg.

## **Die zweite Frage**

Was würde ich denken, wenn mein Urteil von niemandem beobachtet werden könnte?

Diese Frage betrifft die andere Seite: nicht, wie wir beurteilt werden, sondern wie wir beurteilen.

Sie ergibt sich aus dem Kapitel über Rekursivität und aus dem über Urteile als Signal. Wenn die Art und Weise, wie wir etwas bewerten, ihrerseits beobachtbar ist, und wenn das, was wir sagen, dazu neigt, zu dem zu werden, was wir denken, dann gibt es unter unseren Urteilen einige, die wir unter anderen Umständen nicht geäußert hätten.

Die Frage lädt dazu ein, das, was wir bewerten, von dem zu trennen, was es für uns sinnvoll ist zu bewerten.

### **Denn man beantwortet sie nicht, indem man in sich hineinschaut**

Es gibt jedoch eine Schwierigkeit, die der Aufsatz selbst geschaffen hat und die man nicht einfach umgehen sollte.

Das Kapitel über die Anpassung an den Zuhörer hat gezeigt, dass zweckmäßige Urteile nicht als solche erkennbar bleiben. Sie werden aufrichtig. Wenn dem so ist, lässt sich die Frage nicht durch Selbstbeobachtung beantworten: Wenn wir in uns hineinblicken, werden wir ein Urteil finden, das uns authentisch erscheint, und genau das ist in beiden Fällen zu erwarten.

Als Gewissensprüfung gestellt, bringt die Frage nichts.

Sie kann etwas bewirken, wenn sie als Vergleich zwischen Situationen gestellt wird, d. h. als zu überprüfende Vorhersage statt als Selbstbefragung. Was denke ich über dieses Buch, diese Person, diese Entscheidung, wenn ich mit jemandem darüber spreche, der anders denkt als ich? Und wenn ich mit jemandem darüber spreche, der genauso denkt wie ich? Stimmen die beiden Antworten überein?

So formuliert erfüllt die Frage das erste Kriterium: Sie liefert Informationen, die nicht aus der Selbstwahrnehmung stammen. Es handelt sich um einen Vergleich zweier beobachtbarer Verhaltensweisen, nicht zweier Intuitionen.

Was das zweite Kriterium angeht, ist der Effekt ungewisser. Die Frage verringert den Rabatt nur dann, wenn die Diskrepanz zwischen den beiden Situationen so deutlich ist, dass sie nicht wieder ausgeglichen werden kann – und das ist leicht: „Ich habe mich anders ausgedrückt“, „Ich war aus Höflichkeit vorsichtiger“, „Es war ein anderer Kontext“. Das sind Erklärungen, die fast immer zur Verfügung stehen und fast immer teilweise wahr sind. Aus diesem Grund lohnt es sich, den Vergleich bei Fällen anzustellen, bei denen der Unterschied auffällig ist, und nicht bei Nuancen.

### **Was die zweite Frage bewirkt – und was nicht**

Auch bei dieser Frage ist es sinnvoll zu sagen, was sie nicht verspricht.

Sie legt nicht fest, welches Urteil das wahre ist. Das ist die unmittelbarste Konsequenz dessen, was wir über die Anpassung an den Zuhörer gesehen haben: Wenn das angepasste Urteil dazu neigt, aufrichtig zu werden, gibt es nirgendwo ein intaktes ursprüngliches Urteil, das wiederhergestellt

werden könnte. Die Erkenntnis, dass die eigene Meinung je nach Gesprächspartner variiert, bedeutet nicht, dass eine der beiden Versionen authentisch und die andere vorgetäuscht ist. Es bedeutet, dass das Urteil kontextsensitiv ist – was eine andere und nützlichere Information ist.

Es beseitigt den Konformismus nicht und reduziert ihn auch nicht automatisch. Zu wissen, dass sich eine Meinung auch in Abhängigkeit vom Umfeld gebildet hat, macht sie weder falsch, noch zwingt es dazu, sie zu ändern: Viele Überzeugungen, die man aus dem eigenen Umfeld übernommen hat, sind ausgezeichnete Überzeugungen.

Es garantiert keine Authentizität, und es wäre verdächtig, wenn es dies täte. Ein Aufsatz, der die Nichtexistenz eines Beobachtungspunkts außerhalb des Systems behauptet, kann anschließend kein Instrument anbieten, um diesen zu erreichen.

Was er tut, ist, etwas beobachtbar zu machen, das normalerweise keine Spuren hinterlässt: den Einfluss des sozialen Kontexts auf die eigenen Urteile. Er sagt nicht, wie groß dieser Einfluss im Allgemeinen ist, sondern zeigt ihn in einem konkreten Fall anhand zweier Verhaltensweisen, die man miteinander vergleichen kann.

Das ist weniger, als der Leser sich vielleicht wünschen würde. Es ist aber auch das Einzige, was das Modell zu versprechen erlaubt.

### **Warum sie verankert werden müssen**

Es bleibt das praktischere Problem, und dafür hat das vorangegangene Kapitel bereits die Lösung aufgezeigt.

Nüchtern betrachtet gehören beide Fragen zu dem, was wir als Übung bezeichnet haben: Sie halten das Thema im Gedächtnis und ändern nichts in dem Moment, in dem sie gebraucht würden. Der Moment, in dem sie gebraucht würden, ist ein anderer – wenn die Verunsicherung einsetzt, wenn man merkt, dass man vor jemandem ein Urteil fällt.

Wenn sie als Auslöser fungieren sollen, weist das im vorigen Kapitel Gesagte auf eine Bedingung hin: dass sie mit einem spezifischen und konstanten Signal verknüpft sind und dass diese Verknüpfung immer auf dieselbe Weise wiederholt wird, anstatt neu geschaffen zu werden.

Das Signal ist nicht im Denken zu suchen, sondern dort, wo sich das System zuerst manifestiert: In dem Aufsatz über soziale Selbstverwaltung habe ich dargelegt, dass dieser Mechanismus nicht über mentale Inhalte, sondern über Impulse und Widerstände kommuniziert. Diese sind es, die erkennbar sind – das Ziehen im Magen, der Drang zu antworten, das Zögern vor dem Sprechen, das plötzliche Bedürfnis, sich zu erklären.

Und es bedarf der letzten Bedingung, die am leichtesten zu vergessen ist: zuvor entschieden zu haben, was man mit dem Fenster tun will, das das Erkennen öffnet. Das Erkennen ohne eine bereite Alternative erzeugt Zuschauer, die sich ihrer eigenen Automatismen bewusst sind.

Im Fall der ersten Frage kann die Alternative minimal sein: auf die Feststellung antworten und es dabei belassen, ohne mit der Konstruktion von Szenarien fortzufahren. Im Fall der zweiten Frage sollte man das Urteil notieren, bevor man es äußert – denn ein schriftlich festgehaltenes Urteil lässt sich später nicht mehr umschreiben, und dies ist die einzige Möglichkeit, zu erkennen, wie sehr man sich verschoben hat.

## Wenn eine Vorhersage immer wiederkehrt

Es kann vorkommen, dass sich eine Vorhersage in unterschiedlichen Situationen immer wieder in derselben Form wiederholt, ohne dass die Überprüfung sie beeinträchtigt. In diesem Fall reichen die beiden Fragen nicht aus, und es ist ratsam zu wissen, was man zusätzlich tun könnte.

Eine Vorhersage entsteht nicht aus dem Nichts: Sie baut auf etwas auf. Man kann versuchen, sie nachzuvollziehen – welche beobachtbaren Fakten ihr zugrunde liegen, welche Schlussfolgerungen hinzugefügt wurden, wie viel aus der gegenwärtigen Situation und wie viel aus früheren Erfahrungen stammt, welche verfügbaren Informationen außer Acht gelassen wurden. Dabei wird nicht festgestellt, ob die Vorhersage richtig oder falsch ist: Es wird der Prozess sichtbar gemacht, der sie hervorgebracht hat, und eine Vorhersage, deren Entstehung man durchschauen kann, gleicht bereits weniger einer Tatsache.

Das ist aufwendiger als eine einfache Frage und erfordert Notizen. Wer diesen Prozess systematisch angehen möchte, findet im Aufsatz „*Ricalibrare il supervisore sociale*“ einen eigens dafür entwickelten Leitfaden.

## Was versprechen sie wirklich?

Es lohnt sich, eine Bilanz zu ziehen, ohne die Dinge zu beschönigen.

Keine der beiden Fragen hindert das System daran, zu reagieren. Keine der beiden kalibriert es von sich aus neu. Im Vergleich zu den im vorigen Kapitel beschriebenen Wegen – langanhaltende Beziehungen, Veränderungen der Umgebung, Zeit – sind sie kleine Instrumente und zudem dem Verfall unterworfen, über den wir später sprechen werden.

Was sie bewirken, ist, einen Mechanismus sichtbar zu machen, der sich der eigenen Selbstbeobachtung entzieht. Das ist nicht wenig: Es ist die Voraussetzung dafür, dass überhaupt etwas anderes geschehen kann. Aber es ist nicht dasselbe wie das Problem zu lösen, und eine andere Darstellung würde dem Anspruch dieses Essays zuwiderlaufen.

Und sie tun dies, indem sie die Aufmerksamkeit nach außen lenken, nicht nach innen: Sie dienen dazu, die Selbstbeobachtung zu unterbrechen, nicht sie zu verfeinern.

Wer sie mit einer gewissen Regelmäßigkeit einsetzt, sollte zwei bescheidene und überprüfbare Effekte erwarten: weniger Zeitaufwand für die Rekonstruktion von Szenarien nach einer erhaltenen Bewertung und einige Fälle, in denen man feststellt, dass man seine Meinung geändert hat, ohne es zu merken.

Tritt nichts dergleichen ein, erzielen die Instrumente nicht die vom Modell vorhergesagten Effekte. Möglicherweise wurden sie nicht wie hier beschrieben angewendet; möglicherweise ist das Modell falsch. Die zweite Möglichkeit muss ebenso offen gehalten werden wie die erste. Wäre dies nicht der Fall, würde dieser Aufsatz Vertrauen statt Überprüfung verlangen.

## 13 Der Verfall der Neukalibrierung

Wenn das in diesem Aufsatz vorgeschlagene Modell korrekt ist, muss man eine unangenehme Konsequenz daraus akzeptieren.

Keine Neukalibrierung ist endgültig.

Es wäre beruhigend zu glauben, dass eine einmal geänderte Vorhersage des sozialen Supervisors stabil bleibt. Aber ein System, dessen Aufgabe es ist, sich an die Umgebung anzupassen, kann so nicht funktionieren: Es würde weiterhin Vorhersagen verwenden, die für eine Welt erstellt wurden, die möglicherweise nicht mehr existiert.

Der Verfall nimmt jedoch nicht nur eine einzige Form an. Es gibt zwei Formen, die auf unterschiedliche Weise wirken und sich gegenseitig verstärken.

### **Der erste Verfall: Das System lernt weiter**

Der soziale Supervisor hört nie auf, seine Erwartungen mit der Erfahrung abzugleichen.

Jede neue Beziehung, jede Veränderung der Umgebung, jede Veränderung der eigenen sozialen Position liefert neue Informationen. Einige bestätigen die bisherigen Vorhersagen. Andere ändern sie.

Die Neukalibrierung ist daher kein abgeschlossenes Ereignis, sondern ein fortlaufender Prozess.

Derselbe Mechanismus, der es ermöglicht, eine falsche Vorhersage zu korrigieren, kann anschließend eine ebenso falsche Vorhersage erstellen.

### **Warum man leicht in alte Muster zurückfällt**

Viele Menschen beschreiben dieselbe Erfahrung.

Eine Zeit lang gelingt es ihnen, freier zu sprechen, sich ohne großes Unbehagen zu offenbaren und der Meinung anderer weniger Bedeutung beizumessen.

Dann ändert sich etwas. Ein unangenehmes Ereignis. Eine neue Umgebung. Eine besonders kritische Person.

Und das Unbehagen scheint zurückzukehren.

Dieses Phänomen beweist nicht, dass die vorherige Veränderung illusorisch war. Es kann einfach darauf hindeuten, dass der soziale Supervisor weiterhin das getan hat, wozu er da ist: seine Vorhersagen zu aktualisieren.

Das Problem ist nicht, dass er wieder angefangen hat zu lernen. Das Problem ist, was er gelernt hat.

In diesem Zusammenhang lohnt es sich, an die im Kapitel über das Prinzip der Neukalibrierung beschriebene Asymmetrie zu erinnern. Die Widerlegung in negativer Richtung erfolgt in der Regel in einem einzigen, intensiven und eindeutigen Ereignis; die in positiver Richtung in vielen kleinen und leicht neu interpretierbaren Situationen. Daraus folgt, dass ein einzelnes Ereignis schnell

zunichte machen kann, was viele Erfahrungen langsam aufgebaut hatten – nicht weil das System zerbrechlich ist, sondern weil die beiden Richtungen nicht mit derselben Wirksamkeit auf das System einwirken.

## **Die Bedeutung des Umfelds**

Diese Beobachtung verleiht einem bereits behandelten Thema erneut Bedeutung.

Im Kapitel über das Prinzip der Neukalibrierung haben wir gesehen, dass tiefgreifende Veränderungen offenbar innerhalb dauerhafter Beziehungen und in relativ stabilen Umgebungen stattfinden.

Der Grund dafür wird nun deutlicher.

Ein stabiles Umfeld verändert nicht nur die Erwartungen, sondern bestätigt sie auch immer wieder. Jede weitere Bestätigung verringert die Wahrscheinlichkeit, dass ein einzelnes Ereignis diese Erwartungen umstürzen kann.

Ein unvorhersehbares Umfeld hingegen zwingt den Betreuer zu ständigen Anpassungen, und keine Vorhersage hat Zeit, sich zu festigen.

## **Der zweite Verfall: Man gewöhnt sich an die Instrumente**

Es gibt jedoch eine zweite Art, wie die Neukalibrierung nachlässt, und sie betrifft direkt das, was dieser Aufsatz dem Leser im vorigen Kapitel nahegelegt hat.

Die willentliche Aufmerksamkeit ist eine begrenzte Ressource und lässt nach, wenn sich der Reiz nicht ändert. Das ist ein allgemeines Prinzip der mentalen Funktionsweise: Ein konstantes Geräusch wird nicht mehr wahrgenommen, der Kontakt der Kleidung mit der Haut verschwindet aus dem Bewusstsein, ein Schild, das man jeden Tag sieht, wird unsichtbar.

Das Gleiche geschieht mit den psychologischen Mechanismen, die wir zu beobachten beabsichtigen, und mit den Instrumenten, mit denen wir sie beobachten wollen.

Daraus ergibt sich ein Paradoxon, mit dem ich mich an anderer Stelle im Zusammenhang mit der Aufmerksamkeit auseinandergesetzt habe. Um einen Automatismus zu verändern, muss man ihn beobachten; doch gerade weil er sich wiederholt, entzieht er sich tendenziell der Aufmerksamkeit. Und dasselbe gilt für die Frage, die uns helfen soll, ihn zu erfassen: Nach einigen Wochen wird sie nicht mehr wahrgenommen.

Zwei Präzisierungen machen das Phänomen heimtückischer, als es scheint.

Die erste ist, dass die Gewöhnung nicht nur den einzelnen Reiz betrifft, sondern dessen Kategorie. Man gewöhnt sich nicht nur an eine wiederholte Formulierung: Man gewöhnt sich an „die Frage, die ich mir stelle, wenn mich jemand beurteilt“, auch wenn sie jedes Mal anders formuliert wird.

Die zweite ist, dass die Gewöhnung nicht passiv ist. Auf übermäßige Wiederholung reagiert der Geist nicht nur mit dem Ausschalten der Wahrnehmung: Er reagiert mit Langeweile, die aktiv dazu drängt, nach etwas anderem zu suchen. Deshalb werden Praktiken der Selbstbeobachtung nicht nur

vergessen: Sie werden aufgegeben. Zuerst verliert das Instrument an Lebendigkeit, dann beginnt es, sich zu wehren.

Es ist daher ratsam, ohne Umschweife zu sagen, was der Leser zu erwarten hat. Die beiden Fragen aus dem vorigen Kapitel werden ihre Wirkung verlieren. Nicht, weil sie falsch sind, sondern weil sie Achtsamkeitsinstrumente sind – und kein Achtsamkeitsinstrument hält der Wiederholung stand.

Dies zu erklären ist keine Vorsichtsmaßnahme: Es ist eine Voraussetzung dafür, dass der Verfall, wenn er eintritt, als das erkannt wird, was er ist, anstatt als Widerlegung des Modells oder als persönliches Versagen interpretiert zu werden.

## **Kein Endpunkt**

Aus dieser Perspektive ist es irreführend, von einer endgültigen Heilung zu sprechen.

Ein prädiktives System erreicht keinen Endzustand. Es erreicht von Mal zu Mal ein Gleichgewicht zwischen dem, was es gelernt hat, und der Umgebung, in der es sich befindet.

Wenn sich die Umgebung grundlegend verändert, verändert sich auch dieses Gleichgewicht.

Das bedeutet nicht, dass jeder Fortschritt unsicher ist. Es bedeutet, dass kein Fortschritt die Notwendigkeit beseitigt, weiter zu lernen.

## **Eine andere Einstellung**

Diese Erkenntnis verändert auch die Art und Weise, wie wir uns selbst bewerten.

Wenn das Unbehagen wieder auftaucht, neigen wir spontan dazu, es als persönliches Versagen zu deuten.

Das Modell schlägt eine andere Interpretation vor. Der soziale Supervisor macht nicht unbedingt einen Rückschritt: Er versucht, sich an Informationen anzupassen, die er als neu betrachtet.

Die sinnvolle Frage lautet daher nicht „Warum bin ich rückfällig geworden?“, sondern „Welche Prognosen versucht das System gerade zu aktualisieren?“.

Die zweite Frage beseitigt das Problem nicht. Sie ermöglicht es jedoch, es auf dieselbe Weise zu betrachten, wie wir den gesamten übrigen Verlauf betrachtet haben: als die Funktionsweise eines Systems, das Vorhersagen formuliert und diese im Lichte der Erfahrung anpasst.

Aus dem Modell lässt sich auch etwas über den zweiten Verfall ableiten. Wenn man sich an die Kategorie und nicht an die einzelne Formulierung gewöhnt, dann nützt es nichts, ein abgenutztes Instrument durch ein besser formuliertes zu ersetzen: Abgenutzt ist nicht das, was das Instrument verlangt – das bleibt gültig –, sondern die Fähigkeit der Aufmerksamkeit, dies wahrzunehmen – und diese kehrt nicht zurück, wenn man die Worte ändert, denn es waren nicht die Worte, die sie abgenutzt hatten.

Diesen zweiten Verfall zu erkennen bedeutet vor allem, den Instrumenten kein Versagen zuzuschreiben, das vielmehr zur normalen Funktionsweise der Aufmerksamkeit gehört.

## 14 Wann man die Beobachtung beenden sollte

Dieser Aufsatz hat unter Berufung auf die klinische Literatur dargelegt, dass die auf sich selbst gerichtete Aufmerksamkeit einer der Mechanismen ist, die das soziale Unbehagen aufrechterhalten.

Er ist daher gezwungen, etwas Unangenehmes über sich selbst zu sagen.

Ein Text, der ausführlich beschreibt, wie wir uns vorstellen, beurteilt zu werden, und der zwei Fragen vorschlägt, die man sich stellen sollte, wenn man sich beobachtet fühlt, führt unweigerlich zu einer Zunahme der auf sich selbst gerichteten Aufmerksamkeit.

Für die meisten Leser ist dies kein Problem. Für manche kann es jedoch eines sein.

### Der Mechanismus, vor dem man sich hüten sollte

Das Kapitel über intuitive Bewältigungsstrategien hat diesen Mechanismus bereits beschrieben: Wer die Aufmerksamkeit auf sich selbst lenkt, hört auf, Informationen darüber zu sammeln, wie andere reagieren, und nutzt schließlich die eigenen Empfindungen als Beweis dafür, was andere denken. Es ist der Mechanismus, der nach dem Modell von Clark und Wells die soziale Angst aufrechterhält.

Das vorangegangene Kapitel hat zudem gezeigt, dass auch Aufmerksamkeitsstrategien an Wirksamkeit verlieren, weil man sich an sie gewöhnt. Das hier angesprochene Risiko ist ein anderes: Es betrifft nicht ihre Wirksamkeit, die nachlässt, sondern ihren Einsatz, der unter bestimmten Umständen schädlich sein kann.

Es handelt sich um den Mechanismus, den das fünfte Kapitel als „erhöhte Vorannahme“ beschrieben hat.

Ein Instrument, das dazu auffordert, das eigene soziale Funktionieren zu beobachten, kann dieses im Prinzip verstärken. Das ist keineswegs paradox: Es ist die direkte Konsequenz dessen, was das Modell besagt.

Daraus ergibt sich die wichtigste und zugleich einfachste Erkenntnis des gesamten Aufsatzes. Die sinnvolle Ausrichtung der Aufmerksamkeit gilt nicht dem Inneren, sondern dem Äußeren. Die beiden Fragen dienen dazu, zu erkennen, dass das vermeintliche Urteil größtenteils ein Konstrukt ist, und nicht dazu, besser zu überwachen, wie man selbst bewertet wird.

Das Ziel der Methode besteht nicht darin, die Zeit zu verlängern, die man damit verbringt, den sozialen Überwacher zu beobachten. Es geht darum, sie zu verkürzen.

### Was ist zu beobachten?

Noch bevor festgelegt wird, wann man aufhören soll, ist es ratsam, ein Missverständnis auszuräumen, das die Beobachtung von Anfang an schädlich macht.

Dieser Aufsatz lädt dazu ein, Automatismen zu beobachten, nicht sich selbst zu bewerten.

Das sind zwei völlig unterschiedliche mentale Aktivitäten.

Die erste lautet: In dieser Situation hat das System diese Vorhersage getroffen.

Die zweite lautet: Ich bin schlecht gemacht.

Das Zweite ist keine Beobachtung: Es ist ein Urteil, und zwar ein Urteil über sich selbst, das mit genau jenem Apparat formuliert wurde, den der Aufsatz gerade als unzuverlässig beschrieben hat. Wenn die Selbstbeobachtung diese Form annimmt, wendet man das Modell nicht an: Man liefert ein Beispiel dafür.

### **Wann man aufhören sollte**

Die Beobachtung sollte mindestens einen von zwei Effekten hervorrufen: ein genaueres Verständnis davon, wie das eigene System funktioniert, oder eine schrittweise Verringerung der Gedankengänge, die auf ein erhaltenes Urteil folgen.

Wenn sie nach einigen Wochen weder das eine noch das andere bewirkt, sondern stattdessen zu mehr Sorgen, mehr Grübeln oder mehr Selbstkontrolle führt, ist es ratsam, sie abubrechen.

Das Kriterium lässt sich noch einfacher formulieren: Wenn das Unbehagen zunimmt und die Erkenntnisse nicht – wenn also das Unwohlsein wächst und die Häufigkeit, mit der man den Mechanismus beim Einsetzen erkennt, nicht zunimmt –, muss man aufhören.

Das Kriterium lässt keine Mittelwege zu: Eine Reduzierung der Beobachtung reicht nicht aus, sie muss abgebrochen werden.

Es ist ein grobes Kriterium, hat aber den Vorteil, dass es beobachtbar ist: Beide Aspekte lassen sich innerhalb weniger Wochen feststellen, ohne dass man sich selbst beurteilen muss.

Und das Unterbrechen bedeutet nicht, versagt zu haben. Es bedeutet, das umgesetzt zu haben, was dieser Aufsatz vertritt: dass eine Maßnahme an ihren Auswirkungen gemessen wird, nicht an ihrer Plausibilität.

### **Wann man sie gar nicht anwenden sollte**

Bestimmte Umstände machen die intensiviert Selbstbeobachtung riskanter als nützlich. Es handelt sich dabei nicht um diagnostische Kategorien, sondern um Situationen, in denen die Aufmerksamkeit Gefahr läuft, Teil des Problems zu werden.

Eine starke Neigung zum Grübeln. Intensive Angstzustände. Eine klinisch signifikante Depression. Ein zwanghaftes Verhaltensmuster, bei dem die Kontrolle bereits die Gewohnheit ist, aus der man ausbrechen möchte.

In all diesen Fällen gibt es bereits eine sich selbst verstärkende mentale Aktivität, und ein weiteres Thema, auf das man diese richten kann, ist keine Hilfe.

Der angemessene Anwendungsbereich des hier Vorgeschlagenen sind die alltäglichen Automatismen des psychischen Lebens. Nicht die Störungen. Für diese gibt es Behandlungen, die sich seit Jahrzehnten bewährt haben, und ein theoretischer Aufsatz ist keine Alternative zu einem Fachmann – insbesondere bei sozialer Angst, die auf diesen Seiten als Extremfall eines alltäglichen Mechanismus erscheint, nicht als etwas, das man auf eigene Faust angehen sollte.

## **Wann man Hilfe suchen sollte**

Schließlich gibt es Anzeichen, die nicht mehr den Umgang mit einem Instrument betreffen, sondern den Zustand der Person, die es nutzt.

Wenn die Beobachtung das Unbehagen dauerhaft verstärkt, anstatt es zu verringern.

Wenn sie die Arbeit beeinträchtigt.

Wenn sie die Beziehungen beeinträchtigt.

Wenn sie einen immer größeren Teil des Tages einnimmt.

In diesen Fällen hilft es nicht, die Methode zu wechseln, und es hilft auch nicht, einen weiteren Aufsatz zu lesen: Man sollte mit jemandem darüber sprechen, der sich beruflich damit befasst.

Es sei hinzugefügt, dass die in diesem Kapitel dargelegten Kriterien auch – und in noch stärkerem Maße – für den in „*Ricalibrare il supervisore sociale*“ vorgeschlagenen Arbeitsansatz gelten. Eine Methode, bei der man täglich seine Prognosen notieren muss, erfordert ein Maß an Selbstbeobachtung, das weit über das von zwei Fragen hinausgeht, und die gleichen Kontraindikationen gelten hier in noch stärkerem Maße.

## **Die allgemeinste Einschränkung**

Es bleibt eine Einschränkung, die durch keine Maßnahme beseitigt werden kann, und sie ist die Folge des Grundprinzips dieses Aufsatzes selbst.

Innerhalb des Systems gibt es keinen externen Beobachtungspunkt. Wer sein vermeintliches Urteil beobachtet, tut dies mit demselben Apparat, der es hervorbringt. Auch die Einschätzung „Ich beobachte mich zu sehr“ ist wiederum eine Einschätzung.

Aus diesem Grund basieren die hier vorgeschlagenen Kriterien auf feststellbaren Tatsachen – das Unbehagen nimmt zu, die Anerkennung nicht, der Tag füllt sich – und nicht auf einem subjektiven Eindruck. Subjektive Eindrücke sind in dieser Angelegenheit genau das, wovor der Weise zur Vorsicht mahnt.

Und das ist auch der Grund, warum eine externe Person, sofern sie zur Verfügung steht, das beste Instrument bleibt: nicht, weil sie alles richtig sieht, sondern weil sie von einem Standpunkt aus sieht, den das System nicht erreicht.

Dazu kann ich etwas Direkteres sagen, und zwar aus eigener Erfahrung.

Das etablierteste kognitive Modell der Panik geht auf David Clark zurück – denselben Autor, der zusammen mit Adrian Wells das auf diesen Seiten mehrfach zitierte Modell der sozialen Angst formuliert hat. Er beschreibt den Anfall als einen Rückkopplungskreislauf: Bestimmte alltägliche Körperempfindungen werden als Zeichen einer bevorstehenden Katastrophe interpretiert, die Interpretation verstärkt die Aktivierung, die Aktivierung bestätigt die Interpretation. Daraus folgt, dass sich der Kreislauf unterbricht, wenn sich die Interpretation ändert, und dies ist ein dokumentiertes Ergebnis.

Ich hatte Panikattacken, und sie hörten auf, als ich begriff, was sie antrieb: die nie in Worte gefasste Angst, dass andere meine Urteile über sie bemerken und es mir heimzahlen würden. Das ist es, was das Kapitel über das Urteilen als Exposition beschreibt, betrachtet aus der Perspektive dessen, der befürchtet, entdeckt zu werden.

Zwei Präzisierungen sind jedoch notwendig, ohne die diese Erzählung mehr Schaden als Nutzen anrichten würde.

Die erste ist, dass ich nicht allein oder durch Lesen zu dieser Erkenntnis gelangt bin. Es bedurfte etwa zehn Psychotherapie-Sitzungen. Das steht im Einklang mit dem, was ich wenige Zeilen zuvor dargelegt habe: Der Kreislauf wird vor allem von innen gespeist, und was ihn durchbricht, kommt von außen. Ich kenne keinen Weg, durch Selbstbeobachtung dorthin zu gelangen.

Sollte ein Leser, der unter Panikattacken leidet, feststellen, dass diese durch dieses Verständnis nicht aufhören, so sollte er daraus weder schließen, dass er es falsch verstanden hat, noch dass das, was ich erzählt habe, falsch ist: Ein Einzelfall beweist nichts, und aus dem n Grund wird er auch nicht durch einen anderen Fall widerlegt. Es mag sein, dass seine Panik andere Ursachen hat; und es mag sein, dass er es sehr wohl verstanden hat, und dass das Verstehen allein nicht ausreicht. Mir hat es nicht gereicht: Dieses Verständnis kam im Laufe einer Psychotherapie zustande, nicht anstelle einer Psychotherapie.

---

## Abschluss

Jedes Modell des Geistes birgt dasselbe Risiko: einen Begriff in eine Erklärung zu verwandeln. Man beginnt damit, ein Phänomen zu erklären, und endet mit einer Bezeichnung, die es allein durch die Tatsache, dass man es benennt, zu erklären scheint.

Dem sozialen Supervisor kann dieses Schicksal widerfahren, und im Kapitel über den verinnerlichten Beobachter hatte ich versucht, dem vorzubeugen, indem ich sagte, dass es sich nicht um die Stimme einer Norm handelt, sondern um die Einschätzung einer Reaktion. Das war ein Versprechen, und es ist angebracht, es nun zu überprüfen.

Sollte der Leser nach Beendigung dieses Aufsatzes lediglich denken: „Das ist mein sozialer Supervisor“, hätte das Modell versagt. Nicht, weil der Name falsch wäre, sondern weil keine Bezeichnung Wissen hinzufügt, wenn sie nicht die Art und Weise verändert, wie man die Tatsachen betrachtet.

Das Ziel dieser Seiten war es nicht, eine neue geistige Fähigkeit einzuführen. Es ging darum, eine andere Art der Interpretation von Phänomenen vorzuschlagen, die wir gut kennen: Verlegenheit, Selbstzensur, das Bedürfnis nach Anerkennung, die Erleichterung nach einer Bestätigung, die Bedeutung, die man bestimmten Personen beimisst und anderen nicht, die Tendenz, die eigene Meinung je nach Zuhörer anzupassen.

Das Modell lässt sich in wenigen Aussagen zusammenfassen.

Soziales Verhalten wird vor allem von der Beurteilung geleitet, die wir erwarten, nicht von der, die wir erhalten.

Diese Erwartung ist das Ergebnis eines Systems, das rekursiv auf einen nicht beobachteten, sondern abgeleiteten Input einwirkt und sich vorwiegend darauf stützt, wie wir uns selbst sehen.

Die Bedeutung, die wir einem Urteil beimessen, hängt nicht vom Urteil an sich ab, sondern von der Macht, die derjenige, der es äußert, über uns hat – auch wenn das System diese Macht in dem Moment, in dem es reagiert, nicht überprüft.

Derselbe Mechanismus wirkt in beide Richtungen: Er prägt sowohl das, was wir zeigen, als auch die Urteile, die wir äußern. Und die Urteile, die wir an unsere Zuhörer angepasst haben, erscheinen uns schließlich so, als wären sie schon immer unsere eigenen gewesen.

Das System aktualisiert sich ständig, jedoch nicht symmetrisch: Manche Erfahrungen verändern seine Vorhersagen viel leichter als andere, und keine Veränderung ist endgültig.

Wenn diese Aussagen zutreffen, hängt soziales Unbehagen nicht nur davon ab, was andere über uns denken. Es hängt vor allem davon ab, was unser System vorhersagt, dass sie denken werden – und diese Vorhersage ist in den meisten Fällen keine Interpretation der anderen.

Diese Unterscheidung beseitigt das Problem nicht. Sie verändert jedoch dessen Bedeutung.

Wenn eine Vorhersage als solche erkannt wird, hört sie zumindest teilweise auf, sich als unvermeidliche Beschreibung der Realität darzustellen.

Ob diese Interpretation zutreffend ist, kann kein Gelehrter entscheiden. Das kann nur die Gegenüberstellung mit den Fakten entscheiden.

Das wichtigste Kriterium ist daher nicht, wie überzeugend das Modell erscheint, sondern inwieweit es neue Beobachtungen, überprüfbare Vorhersagen und Fragen hervorbringt, die wir zuvor nicht formulieren konnten.

Gelingt ihm dies, hat es einen Wert gehabt. Gelingt es ihm nicht, muss es korrigiert oder ersetzt werden.

Das ist das übliche Schicksal jedes Modells, das den Anspruch erhebt, die Funktionsweise des Geistes zu beschreiben. Und es ist im Grunde dieselbe Regel, die dieser Aufsatz dem sozialen Supervisor zuschreibt: seine Vorhersagen anzupassen, wenn die Erfahrung sie widerlegt.

---

## **Anhang I – Literaturverzeichnis**

Diese Liste enthält die Arbeiten, auf denen die empirischen Aussagen des Aufsatzes beruhen, damit der Leser sie überprüfen – und, wo er es für angebracht hält, sie widerlegen – kann.

Die Reihenfolge ist thematisch und folgt dem Argumentationsverlauf.

### **Die sozialen Grundlagen des Selbst**

A. Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, 1759 – der unparteiische Betrachter.

C. H. Cooley, *Human Nature and the Social Order*, 1902 – das „Looking-Glass-Self“.

G. H. Mead, „Mind, Self, and Society“, 1934 – das verallgemeinerte Andere.

E. Goffman, *The Presentation of Self in Everyday Life*, 1956 – die Steuerung des Eindrucks.

P. Rochat, „Others in Mind: Social Origins of Self-Consciousness“, 2009.

### **Beziehungswert, Zugehörigkeit, Partnerwahl**

M. R. Leary und R. F. Baumeister, „The nature and function of self-esteem: Sociometer theory“, in: *Advances in Experimental Social Psychology*, 32, 2000, S. 1–62.

M. A. Nowak und K. Sigmund, „Evolution of indirect reciprocity“, *Nature*, 437, 2005, S. 1291–1298.

R. Bénabou und J. Tirole, „Incentives and prosocial behavior“, *American Economic Review*, 96, 5, 2006, S. 1652–1678 – der Reputationsnutzen.

### **Rekursivität und Überzeugungen höherer Ordnung**

J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936, Kap. 12 – der Schönheitswettbewerb.

R. D. Laing, H. Phillipson und A. R. Lee, *Interpersonal Perception: A Theory and a Method of Research*, 1966.

N. Luhmann, *Soziale Systeme: Grundriß einer allgemeinen Theorie*, 1984 – die doppelte Kontingenz.

R. Nagel, „Unraveling in guessing games: An experimental study“, *American Economic Review*, 85, 5, 1995, S. 1313–1326 – das Ebenenmodell.

T. Mauersberger und R. Nagel, „Levels of Reasoning in Keynesian Beauty Contests: A Generative Framework“, 2018 – Übersichtsartikel.

## **Wahrnehmung von Personen**

J. S. Uleman und Mitarbeiter, über spontane Rückschlüsse auf Persönlichkeitsmerkmale: die automatische und unbeabsichtigte Zuschreibung stabiler Eigenschaften anhand der Beobachtung von Verhalten.

A. Bott, L. Brockmann, I. Denneberg, E. Henken, N. Kuper, F. Kruse und J. Degner, „Spontaneous Trait Inferences From Behavior: A Systematic Meta-Analysis“, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 2022 – 86 Veröffentlichungen, 13.630 Teilnehmer, mittlerer Effekt  $d_z = 0,59$ .

J. Degner, „Revisiting Spontaneous Trait Inferences: Questions, Challenges, and Intradisciplinary Connections“, *Social and Personality Psychology Compass*, 2025 – kritische Übersicht.

## **Metawahrnehmungen und Genauigkeit**

D. A. Kenny und B. M. DePaulo, „Do people know how others view them? An empirical and theoretical account“, *Psychological Bulletin*, 114, 1, 1993, S. 145–161.

E. N. Carlson, R. M. Furr und S. Vazire über Meta-Insight: die Fähigkeit zu erkennen, wann die eigene Einschätzung der Beurteilung durch andere mehr oder weniger zutreffend ist.

E. J. Boothby, G. Cooney, G. M. Sandstrom und M. S. Clark, „The Liking Gap in Conversations: Do People Like Us More Than We Think?“, *Psychological Science*, 29, 11, 2018, S. 1742–1756.

Harper und Mitarbeiter, „How Well Do We Know How Others See Us? A Systematic Review of Meta-Accuracy Across Relational Contexts, Research Foci, Attribute Domains, and Measurement Approaches“, *Journal of Personality*, doi 10.1111/jopy.70075.

## **Narzissmus und Metawahrnehmung**

E. N. Carlson, S. Vazire und T. F. Oltmanns, „You probably think this paper's about you: Narcissists' perceptions of their personality and reputation“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 101, 1, 2011, S. 185–201.

Es sei darauf hingewiesen, dass die Literatur nicht einheitlich ist: Es gibt eine gegenteilige Sichtweise, wonach narzisstische Merkmale mit einer Überschätzung auch der Beurteilung durch andere einhergehen würden. Das in diesem Aufsatz herangezogene Ergebnis ist das am besten belegte, jedoch nicht das einzige verfügbare.

## **Das Urteil als Signal**

P. Bourdieu, *La distinction: critique sociale du jugement*, 1979.

T. Kuran, „Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification“, 1995.

J. Tosi und B. Warmke, „Moral Grandstanding“, *Philosophy & Public Affairs*, 44, 3, 2016, S. 197–217.

J. J. Jordan, R. Sommers, P. Bloom und D. G. Rand, „Why Do We Hate Hypocrites? Evidence for a Theory of False Signaling“, *Psychological Science*, 28, 3, 2017, S. 356–368.

J. J. Jordan und D. G. Rand, „Signaling when no one is watching: A reputation heuristics account of outrage and punishment in one-shot anonymous interactions“, *Journal of Personality and Social Psychology*, 117, 1, 2019, S. 57–88.

E. Goffman, „On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction“, *Psychiatry*, 18, 1955, S. 213–231 – der „Working Consensus“.

P. Brown und S. C. Levinson, „Politeness: Some Universals in Language Usage“, Cambridge University Press, 1987 – der gegenseitige Schutz des Gesichts.

J. A. Minson und B. Monin, „Do-Gooder Derogation: Disparaging Morally Motivated Minorities to Defuse Anticipated Reproach“, *Social Psychological and Personality Science*, 3, 2, 2012 – die Abwertung derjenigen, die strengere Maßstäbe anlegen.

### **Wie Kommunikation Überzeugungen verändert**

E. T. Higgins und W. S. Rholes, „Saying is believing: Effects of message modification on memory and liking for the person described“, *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 1978, S. 363–378.

G. Echterhoff, E. T. Higgins und J. M. Levine, „Shared reality: Experiencing commonality with others' inner states about the world“, *Perspectives on Psychological Science*, 4, 2009, S. 496–521.

L. Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance*, 1957 – zur Unterscheidung zitiert, nicht als Grundlage.

D. J. Bem, „Self-perception theory“, in: *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, 1972 – ebenda.

F. Heider, „Attitudes and cognitive organization“, *Journal of Psychology*, 1946, und *The Psychology of Interpersonal Relations*, Wiley, New York, 1958 – die Gleichgewichtstheorie.

G. Simmel, „Fashion“, *International Quarterly*, 10, 1904 – Nachahmung und Unterscheidung.

### **Anonymität, Beobachtung, Verhalten**

E. Hoffman, K. McCabe und V. L. Smith, „Social distance and other-regarding behavior in dictator games“, *American Economic Review*, 86, 3, 1996, S. 653–660.

M. Bateson, D. Nettle und G. Roberts, „Cues of being watched enhance cooperation in a real-world setting“, *Biology Letters*, 2, 3, 2006, S. 412–414 – der sogenannte „Watching-Eyes“-Effekt, wonach einfache Bilder von Augen kooperatives Verhalten verstärken sollen. Dies wäre das natürliche Experiment für ein Modell wie das auf diesen Seiten beschriebene, doch das Modell stützt sich nicht darauf: Die unten aufgeführten Metaanalysen bestätigen dies nicht.

Zu den Metaanalysen, die den Effekt nicht bestätigen: „Artificial surveillance cues do not increase generosity: two meta-analyses“; sowie K. Dear, K. Dutton und E. Fox, „Do watching eyes influence antisocial behavior? A systematic review and meta-analysis“, *Evolution and Human Behavior*, 40, 3, 2019, S. 269–280.

## **Selbstbewusstsein, Aufmerksamkeit, Einsicht**

S. Duval und R. A. Wicklund, *A Theory of Objective Self Awareness*, Academic Press, New York, 1972.

A. Fenigstein, M. F. Scheier und A. H. Buss, „Public and private self-consciousness: Assessment and theory“, *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 1975, S. 522–527.

T. Gilovich und K. Savitsky, „The spotlight effect and the illusion of transparency: Egocentric assessments of how we are seen by others“, *Current Directions in Psychological Science*, 8, 1999, S. 165–168.

A. M. Grant, J. Franklin und P. Langford, „The Self-Reflection and Insight Scale: A new measure of private self-consciousness“, *Social Behavior and Personality*, 30, 8, 2002, S. 821–836.

R. Harrington und D. A. Loffredo, „Insight, Rumination, and Self-Reflection as Predictors of Well-Being“, *The Journal of Psychology*, 145, 1, 2011, S. 39–57 – zum Paradoxon der Selbstversunkenheit.

## **Klinik für soziale Angststörungen**

D. M. Clark und A. Wells, „A cognitive model of social phobia“, in: R. G. Heimberg, M. R. Liebowitz, D. A. Hope und F. R. Schneier (Hrsg.), *Social Phobia: Diagnosis, Assessment, and Treatment*, Guilford Press, New York, 1995, S. 69–93.

J. P. Tangney und R. L. Dearing, „Shame and Guilt“, Guilford Press, New York, 2002 – die Unterscheidung zwischen Scham und Schuld.

D. M. Clark, „A Cognitive Approach to Panic“, *Behaviour Research and Therapy*, 24, 4, 1986, S. 461–470.

## **Dimensionale Struktur der sozialen Angst**

A. M. Ruscio, „The latent structure of social anxiety disorder: consequences of shifting to a dimensional diagnosis“, *Journal of Abnormal Psychology*, 119, 4, 2010, S. 662–671 – taxometrische Analysen anhand von Daten der National Comorbidity Survey Replication.

S. Crome, A. Baillie, T. Slade und A. M. Ruscio, „Soziale Phobie: Weitere Belege für eine dimensionale Struktur“, *Australian and New Zealand Journal of Psychiatry*, 44, 11, 2010, S. 1012–1020.

## **Prädiktive Verarbeitung**

A. Clark, „Whatever next? Predictive brains, situated agents, and the future of cognitive science“, *Behavioral and Brain Sciences*, 36, 3, 2013, S. 181–204.

Zur Interpretation von sozialer Angst und Einsamkeit im Hinblick auf die den sozialen Signalen zugeschriebene Genauigkeit gibt es eine aktuelle und sich weiterentwickelnde Literatur, auf die sich der Aufsatz als interpretativer Rahmen und nicht als Grundlage stützt.

## **Depression und Genauigkeit**

M. T. Moore und D. M. Fresco, „Depressive realism: A meta-analytic review“, *Clinical Psychology Review*, 32, 6, 2012, S. 496–509 – 75 Studien, über 7.000 Teilnehmer, Effektgröße vernachlässigbar.

„Sadder ≠ Wiser: Depressive Realism Is Not Robust to Replication“, *Collabra: Psychology*, 8, 1, 2022 – fehlgeschlagene Replikation der ursprünglichen Studie von L. B. Alloy und L. Y. Abramson (1979).

Zur negativen Verzerrung von Metawahrnehmungen im Zusammenhang mit depressiven Symptomen und geringem Selbstwertgefühl: Studien zur Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung sowie zur Genauigkeit von Metawahrnehmungen bei den Merkmalen des Fünf-Faktoren-Modells.

## **Kulturelle Unterschiede**

R. A. Kleinknecht, D. L. Dinnel, E. E. Kleinknecht, N. Hiruma und N. Harada, „Kulturelle Faktoren bei sozialer Angst: Ein Vergleich von Symptomen der sozialen Phobie und Taijin Kyofusho“, *Journal of Anxiety Disorders*, 11, 2, 1997, S. 157–177.

B. Zhou, F. Lacroix, J. Sasaki, Y. Peng, X. Wang und A. G. Ryder, „Unpacking Cultural Variations in Social Anxiety and the Offensive-Type of Taijin Kyofusho Through the Indirect Effects of Intolerance of Uncertainty and Self-Construals“, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 45, 10, 2014, S. 1561–1578.

## **Soziale Bewertung in der frühen Kindheit**

J. K. Hamlin, K. Wynn und P. Bloom, „Soziale Bewertung durch vorsprachliche Säuglinge“, *Nature*, 450, 2007, S. 557–559.

K. Lucca und Mitarbeiter (ManyBabies Consortium), „Infants’ Social Evaluation of Helpers and Hinderers: A Large-Scale, Multi-Lab, Coordinated Replication Study“, *Developmental Science*, 2025 – fehlgeschlagene Replikation des vorherigen Ergebnisses.

N. Botto und P. Rochat, „Sensitivity to the Evaluation of Others Emerges by 24 Months“, *Developmental Psychology*, 54, 9, 2018, S. 1723–1734.

## **Frühere Arbeiten des Autors**

Die folgenden Arbeiten stellen keine unabhängigen Quellen zur Untermauerung des Modells dar. Sie stellen die Etappen seiner Entwicklung dar und werden im Text herangezogen, um bereits an anderer Stelle vorgebrachte Argumente nicht zu wiederholen.

Die Unterscheidung ist wichtig: Ein Modell lässt sich nicht durch das Zitieren seiner eigenen früheren Versionen bestätigen.

Bedürfnispsychologie – für die Begriffe „Bedürfnis“ und „Wunsch“, die hier nicht neu definiert werden.

Das vermeintliche Urteil, 2026 – erste Formulierung des Konstrukts, des Überwachers des sozialen Urteils und der erwarteten Beziehungskosten. Als charakteristischste Vorhersage des Modells wurde der „*Watching-Eyes*“-Effekt genannt; nachfolgende Metaanalysen haben diese These nicht bestätigt, weshalb sie auf diesen Seiten nicht weiter aufgegriffen wird.

Soziale Selbstregulierung, 2026 – das System, das durch Emotionen orientiert, und die Ausweitung auf das, was man bereit ist, in Betracht zu ziehen.

Selbsttherapie als Aufmerksamkeitsmanagement, 2026 – das Entscheidungsfenster, die Unterscheidung zwischen Trainieren und Auslösen, die Gewöhnung an Aufmerksamkeitsinstrumente.

Neukalibrierung des sozialen Supervisors, 2026 – der aus diesem Modell abgeleitete Handlungsweg: Erkennung der Vorhersage, Rekonstruktion der Elemente, die sie hervorgebracht haben, alternative Szenarien, Verhaltensexperimente, persönliches Protokoll, häufigste Fehler und Kriterien für die Unterbrechung der „“. Es handelt sich um die Arbeit, auf die sich der vorliegende Aufsatz im praktischen Teil bezieht und aus der die Unterscheidung zwischen Beobachtungen, Schlussfolgerungen und Vorhersagen stammt, mit ihrer Anwendung auf das geäußerte, tatsächliche und vermutete Urteil.

## **Ein nicht übernommener Vorläufer**

I. Kant, *Kritik der Urteilskraft*, 1790.

Als ich die Idee zu diesem Aufsatz hatte, fragte ich mich, ob ich nicht ein Rad neu erfinden würde, das Kant bereits konstruiert hatte. Ich habe nachgeschlagen. Die Antwort lautet „nein“, und ich gebe sie wieder, weil die Frage berechtigt ist und andere sie sich ebenfalls stellen könnten.

Die *Kritik der Urteilskraft* befasst sich mit der Urteilskraft und behandelt das Schöne, das Erhabene und die Zweckmäßigkeit in der Natur. Über die relationalen Konsequenzen des Urteilens sagt sie nichts aus. Darin findet sich eine Beobachtung, die bis heute Gültigkeit hat: Wer sagt „das ist schön“, gibt keine private Vorliebe wieder, sondern beansprucht die Zustimmung anderer, obwohl er nichts vorweisen kann, was diese erzwingen würde. Es ist der berühmteste Vorläufer des Abgrenzungskriteriums, das dieser Aufsatz in Betracht gezogen und verworfen hat.

Ich muss jedoch mein eigenes Urteil hinzufügen, das streng ausfällt. Die Unterscheidung zwischen „es gefällt mir“ und „es ist schön“ war 1790 neu und ist heute eine Banalität – was das übliche Schicksal gelungener Ideen ist, kein Makel. Der Rest erschien mir als eine willkürliche und unnötig komplizierte analytische Übung, die eher darauf ausgelegt war, ein System zusammenzuhalten, als zu verstehen, wie Menschen urteilen. Aus diesen Seiten habe ich nichts gewonnen. Es handelt sich um einen Leseindruck, nicht um eine philosophiegeschichtliche These, und ich erkläre ihn als solchen.

## **Anmerkung zur Vollständigkeit dieser Liste**

Die Recherchen, auf denen der Aufsatz basiert, wurden anhand zugänglicher akademischer Quellen in englischer und italienischer Sprache durchgeführt. Sie stellen keine systematische Übersicht dar, und die wichtigsten Fachdatenbanken wurden nicht abgefragt.

Es gibt daher höchstwahrscheinlich relevante Arbeiten, die hier nicht aufgeführt sind – darunter auch solche, die Teile des Modells vorwegnehmen oder ihnen widersprechen könnten.

---

## **Anhang II – Was das Modell aussagt**

Im Laufe des Aufsatzes wurden verschiedene Vorhersagen formuliert. Da sie jedoch über die Kapitel verstreut sind, bleiben sie als Ganzes unsichtbar: Man nimmt sie einzeln wahr und vergisst sie wieder.

Dieser Anhang fasst sie an einem einzigen Ort zusammen.

Die Vorhersagen sind nach absteigendem Risiko geordnet: von der risikoreichsten, deren Scheitern das gesamte Modell gefährden würde, bis hin zu denen, deren Scheitern nur lokale Korrekturen erfordern würde.

### **Die Verallgemeinerung vom Pathologischen zum Alltäglichen**

Die Unterschiede zwischen hoher und geringer sozialer Angst sind überwiegend quantitativer Natur – Gewichtung der A-priori-Annahmen, der externen Informationen zugeschriebene Genauigkeit, Tiefe der Rekursion – und nicht qualitativer Natur.

Dies ist die riskanteste Prognose des Aufsatzes. Die beschriebene Architektur existiert in der Literatur bereits als Modell einer Störung; hier wird jedoch argumentiert, dass sie die normale Funktionsweise beschreibt, wobei soziale Angst der Extremfall wäre.

Verfügbare Belege: Taxometrische Studien deuten auf eine dimensionale Struktur der sozialen Angst hin, die sich kontinuierlich bis hin zur normalen Funktionsweise erstreckt.

Einschränkung der Belege: Die Dimensionalität betrifft die Symptome, nicht die Mechanismen. Ein kontinuierlicher Phänotyp beweist nicht, dass Personen mit geringer Angst dieselben, nur abgeschwächten Prozesse nutzen.

### **Die beiden Parameter sind tatsächlich zwei**

Vorannahme und Abwertung – inwieweit die vermutete Beurteilung auf der Selbstwahrnehmung basiert und inwieweit die externe Rückmeldung abgewertet wird – variieren in der Bevölkerung relativ unabhängig voneinander.

Daraus folgt, dass alle vier möglichen Kombinationen vorkommen sollten: hoch und hoch bei sozialer Angst, niedrig und hoch bei Narzissmus sowie die beiden gemischten Kombinationen, die noch zu überprüfen sind.

### **Die beiden noch nicht beobachteten Kombinationen**

Hohe Voreinstellung und geringe Abwertung dürften ein instabiles Selbstbild erzeugen: Das Gefühl, wie man gesehen wird, schwankt bei jeder externen Rückmeldung.

Eine niedrige Erwartungshaltung und eine geringe Abwertung sollten dem am besten abgestimmten Profil entsprechen, bei dem das vermutete Urteil sowohl anhand der Selbstwahrnehmung als auch anhand der verfügbaren Rückmeldungen gebildet wird. Keine Störung: der Fall, in dem das System das tut, wozu es offenbar geschaffen wurde.

Diese beiden Kombinationen wurden vor der Konsultation der Fachliteratur formuliert, gerade um sie nicht an die Ergebnisse anzupassen.

### **Die Tiefe der Rekursion**

Die Anzahl der iterierten Ebenen – was werden sie von mir denken, was werden sie von meinem Auftreten halten – nimmt mit zunehmender sozialer Angst zu.

Die Vorhersage ergibt sich aus der Begegnung zweier Literaturbereiche, die sich nicht gegenseitig zitieren: dem Ebenenmodell in Ratespielen, bei denen die Menschen nach einem oder zwei Schritten aufhören, und der klinischen Forschung zur sozialen Angst.

Dies lässt sich mit bereits vorhandenen Instrumenten überprüfen.

### **Das Gewicht einer Beurteilung hängt von der Macht desjenigen ab, der sie ausspricht**

Das Gewicht, das einem Urteil beigemessen wird, hängt von der Macht ab, die derjenige, der es ausspricht, über uns hat, und nicht von der Wahrscheinlichkeit zukünftiger Interaktionen.

Es handelt sich um eine Korrektur einer früheren Formulierung des Autors, und der Unterschied ist überprüfbar: Durch die experimentelle Manipulation der Macht, die ein Beobachter über die Testperson ausübt, während die Häufigkeit der Interaktionen konstant gehalten wird, sollten Selbstzensur, Konformismus und emotionale Aktivierung auf vorhersehbare Weise variieren.

### **Die Verzerrung des geäußerten Urteils**

Die selbstdarstellende Komponente eines Urteils wächst proportional zu seiner Beobachtbarkeit und zur Relevanz des Zuhörers und sinkt selbst unter anonymen Bedingungen nicht auf null.

### **Die Kosten der Regelverletzung**

Wer ein Kriterium als für jeden gültig darstellt, sollte, wenn er dagegen verstößt, strenger beurteilt werden als derjenige, der es als persönliche Präferenz oder als eine nur unter bestimmten Umständen geltende Norm präsentiert.

Dies ist von dem bereits Festgestellten zu unterscheiden: dass die Sanktion für Heuchelei von der Verfälschung des Signals abhängt und nicht von bloßer Inkonsistenz. Das ist eine gesicherte Erkenntnis. Die Verhältnismäßigkeit zwischen der erklärten Tragweite des Kriteriums und der Schwere der Sanktion ist es hingegen nicht.

### **Privates und öffentliches Verhalten**

Der verinnerlichte Beobachter ist systematisch schwächer als der externe. Daraus folgt, dass das Verhalten unter Bedingungen echter Anonymität im Vergleich zum öffentlichen Verhalten zurückgehen sollte, ohne jedoch ganz zu verschwinden.

Es ist diese Vorhersage, die verhindert, dass der verinnerlichte Beobachter als universelle Erklärung herangezogen werden kann.

## Die von den beiden Fragen erwarteten Effekte

Wer die beiden im zwölften Kapitel vorgeschlagenen Fragen regelmäßig anwendet, dürfte zwei bescheidene Effekte beobachten: weniger Zeitaufwand für die Rekonstruktion von Szenarien nach einer erhaltenen Bewertung und einige Fälle, in denen man feststellt, dass man seine Meinung geändert hat, ohne es zu wissen.

Dies ist die einzige Vorhersage, die der einzelne Leser selbst überprüfen kann, und sie ist zugleich die anfälligste, da sie nicht zwischen einem falschen Modell und einem falsch angewandten Instrument unterscheidet.

## Die Depression unter den vier Kombinationen

Das Modell besagt, dass die negative Darstellung der Beurteilung durch andere größtenteils abgeleitet und nicht beobachtet wird. Eine Forschungstradition hätte dies widerlegen können – der „depressive Realismus“, wonach unter bestimmten depressiven Bedingungen manche Bewertungen genauer statt verzerrter ausfallen würden –, doch der Effekt hat sich nicht bestätigt: Eine Metaanalyse von 75 Studien misst ihm eine vernachlässigbare Größe bei, und eine kürzlich durchgeführte Replikation konnte ihn nicht reproduzieren.

Die einschlägigen Daten weisen vielmehr in die entgegengesetzte Richtung: Depressive Symptome und geringes Selbstwertgefühl verzerren die Metawahrnehmungen in negativer Richtung, das heißt, die Betroffenen glauben, schlechter gesehen zu werden, als sie tatsächlich gesehen werden. Dies wird im Modell als „hohe Voreinstellung“ bezeichnet, und Depressionen nehmen somit dieselbe Kombination wie soziale Angst ein: Es ist nicht erforderlich, einen zusätzlichen Parameter hinzuzufügen. Das beweist zwar nicht, dass der Mechanismus identisch ist – es zeigt jedoch, dass die beiden Krankheitsbilder die Werte der beiden Parameter gemeinsam haben.

## Der Mechanismus außerhalb des Westens

Das Modell wurde auf der Grundlage überwiegend westlicher Literatur entwickelt, und das normative Gewicht der Beurteilung durch andere variiert erheblich zwischen eher individualistischen und eher kollektivistischen Gesellschaften. Es galt zu prüfen, ob es übertragbar ist.

Der am besten untersuchte Fall ist das „*Taijin Kyofusho*“, die japanische Form der sozialen Angst. Der Unterschied zur westlichen Beschreibung betrifft nicht die Existenz des Mechanismus, sondern dessen Inhalt: Die Angst konzentriert sich darauf, andere zu kränken, anstatt auf die eigene Verlegenheit. Die Vorwegnahme der Beurteilung ist dieselbe; was sich ändert, ist das, worauf sich die Befürchtung bezieht.

Die Variable, die den Zusammenhang mit der Kultur vermittelt, ist nicht das Vorhandensein oder Fehlen des Mechanismus, sondern die Art der Selbstkonstruktion – unabhängig oder interdependent – und das Phänomen wurde auch außerhalb Japans in anderen kollektivistischen Kontexten beobachtet.

Dies bestätigt auf unabhängigem Wege eine bisher nicht überprüfte Konsequenz des Modells: Der Mechanismus ist allgemein gültig, die von ihm angewandten Kriterien werden aus der Umgebung übernommen. Daraus folgt eine bereits formulierbare und nun untermauerte Vorhersage – die

interkulturelle Variabilität dürfte hinsichtlich der Inhalte des befürchteten Urteils hoch und hinsichtlich der Struktur des Prozesses gering sein.

### **Konvergenz und Divergenz der Urteile**

Unter den Kooperierenden sollten die Urteile stärker konvergieren, als es die gemeinsamen Informationen rechtfertigen; unter den Konfliktparteien sollten sie stärker divergieren, als es die Informationen rechtfertigen.

Die Vorhersage betrifft nicht die Konvergenz an sich, die sich durch den Datenaustausch erklären ließe, sondern deren Übermaß im Verhältnis zu den verfügbaren Belegen.

### **Die vorbeugende Auswahl von Ideen**

Die erwarteten sozialen Kosten, die mit der Assoziation mit einer Idee verbunden sind, treten vor deren Bewertung ein und verringern die Wahrscheinlichkeit, dass sie in Betracht gezogen wird, unabhängig von ihrem Inhalt.

Dies ist die im Kapitel über die Anpassung an den Zuhörer vorgeschlagene Erweiterung und die am wenigsten belegte unter den auf diesen Seiten vorgebrachten: Sie ergibt sich aus dem Modell durch Analogie zu dem, was mit geäußerten Urteilen geschieht, nicht aus einem Ergebnis.

### **Eine Anomalie, die das Modell nicht erklärt**

Die Untersuchung der Kulturen hat jedoch ein Ergebnis hervorgebracht, das das Modell nicht vorhersagt.

Die Durchschnittswerte für soziale Angst sind in kollektivistischen Ländern höher, während die klinische Prävalenz in individualistischen Ländern höher ist. Die beiden Messgrößen weisen in entgegengesetzte Richtungen.

Das auf diesen Seiten beschriebene Modell erklärt dies nicht. Es legt eine mögliche Interpretation nahe – nicht nur die Intensität des Mechanismus würde variieren, sondern auch die Schwelle, ab der ein Umfeld ihn als pathologisch betrachtet –, und diese Interpretation steht im Einklang mit der im Kapitel über Fehlanpassung entwickelten Idee, dass das System im Hinblick auf das Umfeld, in dem es wirkt, bewertet werden muss. Aber es ist eine plausible Interpretation, keine Konsequenz des Modells: Nichts in dem Vorangegangenen hat dies vorhergesagt.

Sie wird hier angeführt, weil eine Dissoziation dieser Art genau die Art von Befund ist, die eine Theorie erklären sollte, anstatt sie zu vereinnahmen.

## Anhang III – Fragen zur Vertiefung

Die beiden Fragen aus Kapitel 12 sind Auslöser: Sie funktionieren, wenn sie stets mit demselben körperlichen Signal – dem Kloß im Magen, dem Zögern vor dem Sprechen – verknüpft werden, sobald das System aktiviert wird.

Die hier zusammengestellten Fragen haben einen anderen Status. Sie sind Entscheidungshilfen: Man nutzt sie mit kühlem Kopf, wenn eine Entscheidung zu treffen ist – ein Urteil äußern oder verschweigen, wie man es äußert, versuchen, dessen Gültigkeit zu überprüfen, es ändern, dessen Gewicht mindern. Sie dürfen an nichts geknüpft sein und erheben keinen Anspruch darauf, in die Reaktion einzugreifen: Sie kommen erst danach, wenn die Reaktion bereits stattgefunden hat und noch zu entscheiden bleibt, was damit geschehen soll.

Es ist jedoch sinnvoll zu präzisieren, in welchem Sinne sie vertiefen, denn im zehnten Kapitel wurde festgestellt, dass mehr Nachdenken an sich keine Veränderung bewirkt: Das Nachdenken verarbeitet inneres Material neu und erhöht im Sinne der beiden Parameter die Vorannahme, anstatt sie zu senken.

Die hier vorgeschlagene Vertiefung ist einer anderen Art und wird im zwölften Kapitel im Abschnitt „*Wenn eine Vorhersage immer wiederkehrt*“ behandelt. Sie besteht nicht darin, so lange auf ein Urteil zurückzukommen, bis es überzeugt, sondern darin, dessen Entstehung sichtbar zu machen: Welche beobachtbaren Fakten haben es hervorgebracht, welche Schlussfolgerungen wurden hinzugefügt, was könnte es widerlegen. Ein Urteil, dessen Entstehung man erahnen kann, ähnelt bereits weniger einer Tatsache. Wenn sich die Verwendung dieser Fragen hingegen darauf beschränkt, länger über dasselbe nachzudenken, bewirken sie genau das, wovon der Aufsatz abrät, und man sollte damit aufhören.

Man sollte auch nicht alle Fragen anwenden. Zehn Fragen, die täglich gestellt werden, verlieren schnell ihre Aussagekraft: Der im dreizehnten Kapitel beschriebene Verfall gilt auch für sie, und zwar umso mehr. Dieser Anhang ist ein Nachschlagewerk, das man bei Bedarf konsultiert, kein Instrument, das man ständig im Einsatz hat.

Jede Frage leitet sich aus einer bestimmten Stelle des Aufsatzes ab, die jeweils angegeben wird. Der Hinweis ist kein bloßer Schmuck: Losgelöst von dem Kapitel, das sie begründet, wird jede dieser Fragen zu einer Maxime des gesunden Menschenverstands, und das Kriterium für ihre Anwendung – mit ihren Grenzen – findet sich dort.

### Was man in der Hand hält

*Wurde das Urteil, um das es hier geht, tatsächlich gefällt, oder habe ich es mir nur eingebildet?*

Aus dem zwölften Kapitel, das zwischen dem geäußerten Urteil, dem tatsächlichen Urteil und dem vermuteten Urteil unterscheidet. Ein Teil der Entscheidungen, die „als Reaktion auf ein Urteil“ getroffen werden, entspricht in Wirklichkeit einer Vorhersage: Niemand hat etwas gesagt. Dies als Erstes festzustellen, verändert den Wert aller nachfolgenden Fragen, denn über ein geäußertes Urteil kann man wie über eine Tatsache argumentieren, während man bei einem vermuteten Urteil über ein Produkt des eigenen Systems argumentiert.

*Was habe ich beobachtet, und was habe ich hinzugefügt?*

Derselbe Ursprung: die Unterscheidung zwischen Beobachtungen, Schlussfolgerungen und Vorhersagen, diesmal auf das eigene Urteil angewendet. „Er hat mich flüchtig begrüßt“ und „Er wird mich nicht mehr einladen“ scheinen im Moment dasselbe zu sein; eine Entscheidung, die auf dem Ersteren basiert, und eine, die auf dem Letzteren basiert, haben nicht dieselbe Grundlage. Die Frage verlangt nicht, auf Schlussfolgerungen zu verzichten – ohne sie wäre das gesellschaftliche Leben unmöglich –, sondern zu wissen, wie viele davon angestellt wurden.

## **Ob und wie ich es äußere**

*Wenn ich es äußere, was sagt das dann über mich zu demjenigen, der zuhört?*

Aus Kapitel 7. Jedes öffentlich gemachte Kriterium ist eine Information über denjenigen, der es vorbringt, und gilt von diesem Moment an für ihn. Die Frage legt nicht nahe, zu schweigen: Sie fordert dazu auf, die Kosten des Signals zu berücksichtigen, die immer vorhanden sind, auch wenn das Urteil begründet ist.

*Hat derjenige, der mir zuhört, Macht über mich?*

Das ist die erste Frage des Essays, auf die aktive Seite gedreht. Die Kosten eines geäußerten Urteils hängen nicht von der Größe des Publikums ab, sondern von der Macht derer, die dazu gehören: Dasselbe Urteil kann an einem Ort kostenlos und an einem anderen teuer sein. Auch hier kann die Antwort durchaus „Ja“ lauten – und dann ist Zurückhaltung keine Feigheit: Es ist das Gleichgewicht, das in „*Der Pakt, den niemand schließt*“ beschrieben wird, aus der eigenen Perspektive betrachtet.

*Wird mein Schweigen als Urteil gedeutet?*

Aus Kapitel 7, Abschnitt „*Das Kriterium, das man nicht anwendet*“. Die Enthaltung wird nicht als Fehlen eines Urteils wahrgenommen: Wer nicht dem folgt, was die anderen folgen, oder schweigt, wo sich alle äußern, wird als jemand gedeutet, der ein Urteil gefällt hat. Die eigentliche Wahl besteht also nicht zwischen sich äußern und nicht kommunizieren, sondern zwischen zwei unterschiedlichen Arten der Kommunikation – und es ist ratsam, abzuschätzen, wie die zweite interpretiert werden wird, bevor man sie aus Vorsicht bevorzugt.

*Ist das, was ich gleich äußern werde, mein eigenes Urteil oder das, das man hier haben sollte?*

Aus dem achten Kapitel. Die Frage lautet nicht, ob die Anpassung stattfinden wird: Das Kapitel vertritt die Auffassung, dass sie ohnehin stattfindet, und zwar spurlos. Es fordert eine Überprüfung der Kluft zwischen dem eigenen Urteil und dem, das man äußern will, denn dies ist der einzige Moment, in dem diese Kluft noch sichtbar ist. Wenn eine Kluft besteht, ändert sich der Charakter der Entscheidung: Es geht nicht mehr nur darum, sich zu äußern, sondern darum, ob man akzeptiert, dass die angemessene, wiederholte Version zur eigenen wird. Wenn es keine gibt, ist die Frage im Nu geklärt, so wie es sein muss.

## **Ob man sie überprüft, ändert oder ihr Gewicht verringert**

*Würde ich dasselbe auch vor jemandem sagen, der anders denkt?*

Das ist die zweite Frage des Essays in Form eines Vergleichs zwischen Situationen: keine Überprüfung, sondern der Vergleich zweier beobachtbarer Verhaltensweisen. Das zwölfte Kapitel

zeigt auch dessen Grenze auf: Der Vergleich sollte in Fällen erfolgen, in denen der Unterschied auffällig ist, denn bei Nuancen hat der Skeptiker immer eine Erklärung parat.

*Kann meine Vorhersage durch irgendetwas widerlegt werden?*

Durch das elfte Kapitel. Wenn man die Gültigkeit eines Urteils überprüfen will, besteht die Voraussetzung nicht darin, weiter darüber nachzudenken: Man muss es zuvor schriftlich in einer Form formulieren, die durch die Erfahrung widerlegt werden kann. Eine vage Vorhersage wird immer wieder in den eigenen Gedanken aufgefangen; eine niedergeschriebene Vorhersage lässt sich im Nachhinein nicht mehr umschreiben. Ist man dazu nicht bereit, hat die Überprüfung noch nicht begonnen.

*Inwieweit ist meine Verbundenheit mit diesem Urteil eine Verbundenheit mit dem, was ich erklärt habe?*

Aus den beiden zentralen Kapiteln des zweiten Teils, zusammen betrachtet. Ein geäußertes Urteil ist ein bereits ausgesendetes Signal: Es zu ändern setzt einen der Inkohärenz aus, und das System weiß das noch vor uns. Beim Widerstand gegen die Änderung eines Urteils ist es daher ratsam, den epistemischen Teil – die Gründe, aus denen es noch gültig erscheint – vom reputationsbezogenen Teil zu unterscheiden, d. h. von den Kosten, sich selbst zu widerlegen. Nur der erste betrifft die Gültigkeit.

*Ist die Herabstufung seiner Bedeutung eine Feststellung oder ein Trost?*

Aus Kapitel 10. Die Beruhigungen, die das System abwertet, können auch selbst verabreicht werden: „Es spielt keine Rolle“, gesagt, um sich zu beruhigen, ist eine Information, die ankommt und nichts verändert. Die Alternative ist die Feststellung – ob die Macht über uns vorhanden ist oder nicht –, mit der Funktion, die ihr das zwölfte Kapitel zuschreibt: die nachfolgende Verarbeitung einzugrenzen, nicht den ersten Schlag ungeschehen zu machen. Die Bedeutung einer Einschätzung herunterzuspielen, ist eine Schlussfolgerung, zu der man gelangt; wenn sie ein Ausgangspunkt ist, ist sie ein Trost.

Schließlich gilt auch für diesen Anhang der Hinweis aus Kapitel 14. Vertiefen bedeutet hier nicht, noch einmal darauf zurückzukommen: Diese Fragen dienen dazu, ein Urteil sichtbar zu machen und zu entscheiden, was damit zu tun ist, und sobald die Entscheidung getroffen ist, haben sie ihre Funktion erfüllt. Stellt man fest, dass man später darauf zurückkommt, vertieft man nicht mehr – man grübelt mit besserem Material. Die Kriterien für den Abbruch sind die bereits genannten und lassen keine Mittelwege zu.

---

## Anhang IV – Glossar

Einige in diesem Aufsatz verwendete Begriffe haben eine engere Bedeutung als im allgemeinen Sprachgebrauch. Da die Präzision eines Modells von der Stabilität seines Vokabulars abhängt, ist es sinnvoll, diese Begriffe zu definieren.

Es gibt drei Arten von Einträgen, wobei die Unterscheidung jeweils angegeben wird: Begriffe, die in diesem Aufsatz definiert werden, Begriffe aus der wissenschaftlichen Literatur sowie Begriffe aus früheren Arbeiten des Autors.

### **Training und Auslöser**

Neu definiert. Zwei gegensätzliche Funktionen der Aufmerksamkeit, die auf einen eigenen Automatismus gerichtet ist. Das Training hält das Thema lebendig, indem es es aus immer wieder neuen Perspektiven betrachtet, und erfordert Abwechslung. Der Auslöser dient dazu, den Automatismus in dem Moment zu erkennen, in dem er in Gang setzt, und erfordert das Gegenteil: ein spezifisches und konstantes Signal, das immer gleich wiederholt wird.

Ihre Verwechslung ist der Grund, warum viele Vorsätze zur Selbstbeobachtung scheitern. Sie stammen aus einer früheren Arbeit des Autors zum Thema Aufmerksamkeit.

### **Ausgewählt werden**

Festgelegt. Der Hauptweg, über den das Urteil anderer Konsequenzen nach sich zieht: die Wahrscheinlichkeit, als Verbündeter, Freund, Partner, Mitarbeiter, Angestellter oder Vorbild bevorzugt zu werden. Was dabei auf dem Spiel steht, ist der soziale Wert, d. h. wie begehrenswert eine Person als Interaktionspartner erscheint.

Es ist nicht der einzige Weg – wer urteilt, kann auch behindern, bestrafen oder anderen davon berichten –, aber es ist der Weg, um den sich das System gebildet hat. Der Wettbewerb bildet keine Ausnahme: Es ist ein Wettbewerb darum, unter Bedingungen der Knappheit ausgewählt zu werden.

### **Beurteilung**

Festgelegt, und zwar im engeren Sinne als im allgemeinen Sprachgebrauch. Eine Bewertung, die zu einem Urteil wird und die Beziehung zur beurteilten Person beeinflusst – oder zu anderen Beurteilenden, falls der Gegenstand der Beurteilung eine Sache ist.

Das Urteil zeigt sich im Gebrauch des Wortes. Das Urteil besteht aus Einstufungen und nicht aus Messungen. Und es ist ein Endpunkt, kein Weg: „Ich bin noch am Bewerten“ macht Sinn, „Ich bin noch am Urteilen“ hingegen nicht.

Die zwischenmenschliche Konsequenz ist das, was es von der Bewertung unterscheidet. Gegenüber einer beurteilten Person nimmt man eine mehr oder weniger wohlwollende Haltung ein, die zu Einbeziehung oder Ausgrenzung, Vertrauen oder Misstrauen und im moralischen Fall zum Wunsch nach Bestrafung oder Belohnung neigt. Wenn der Gegenstand keine Person ist, fällt die Konsequenz auf denjenigen zurück, der das Urteil gefällt hat.

Die Unterscheidung betrifft nicht das Objekt – man kann ein Werk beurteilen und eine Person bewerten –, sondern die Art des Aktes. Und sie setzt kein Bewusstsein voraus: Im Umgang mit Menschen bildet sich das Urteil automatisch, wie die im ersten Kapitel erwähnte Forschung zu spontanen Rückschlüssen auf Persönlichkeitsmerkmale zeigt.

### **Vermutetes Urteil**

Aus früheren Arbeiten des Autors. Die vorweggenommene, in der Regel implizite und unbewusste Vorstellung davon, welches Urteil andere über unser Verhalten fällen könnten.

„Urteil“ ist hier im weiteren Sinne zu verstehen: nicht die in Worte gefasste Meinung, sondern die gesamte erwartete soziale Reaktion – Zustimmung oder Ablehnung, Akzeptanz oder Ablehnung, Kooperationsbereitschaft oder Vertrauensverlust.

Es handelt sich um eine dritte Größe, die sich sowohl vom tatsächlichen Urteil als auch von der Selbsteinschätzung unterscheidet und die das Verhalten lenkt.

### **Verinnerlichter Beobachter**

Ein Begriff mit einer langen Geschichte, der hier im eigentlichen Sinne verwendet wird. Der Mechanismus, der das Urteil anderer auch in Abwesenheit realer Beobachter weiterhin einschätzt.

Er ist von drei Vorläufern zu unterscheiden, mit denen er zwar verwandt ist, aber nicht deckungsgleich ist: Der unparteiische Zuschauer von Adam Smith und der verallgemeinerte andere von Mead haben ein einziges, stabiles Ziel – ein moralisches Ideal, die Gemeinschaft –, während der hier beschriebene Beobachter sein Ziel je nachdem wechselt, von wem man eine Beurteilung erwartet. Es ist nicht die Stimme einer Norm: Es ist die Einschätzung einer Reaktion.

In diesem Modell ist er systematisch schwächer als der externe Beobachter.

### **Voraussetzung**

Festgelegt. Einer der beiden Parameter, die das vermutete Urteil bestimmen – der andere ist der Diskont. Er misst, inwieweit die Einschätzung, wie andere uns bewerten, aus unserer Selbsteinschätzung abgeleitet wird, anstatt aus dem, was in der Situation beobachtbar ist.

Wenn sie hoch ist, wird davon ausgegangen, dass andere uns so sehen, wie wir uns selbst sehen – im Guten wie im Schlechten – und das nicht aus Unachtsamkeit: Man schaut hin und findet das, was man erwartet hat.

Es geht darum, wie die Vorstellung konstruiert wird; der Diskont betrifft, wie sie aufrechterhalten wird.

### **Neukalibrierung**

Vereinbart. Die Änderung der Vorhersagen des sozialen Supervisors infolge von Erfahrungen, die diese nachweisbar widerlegen.

Dabei geht es nicht darum, neue Informationen einzubringen, sondern zu verhindern, dass diese abgewertet werden. Es handelt sich nicht um ein abgeschlossenes Ereignis: Das System aktualisiert sich kontinuierlich und kann sich auch in negativer Richtung neu kalibrieren.

## **Rekursivität**

Festgelegt, mit Vorläufern in der Wirtschaftswissenschaft und Soziologie. Eigenschaft einer Bewertung, die ihrerseits zum Gegenstand einer Bewertung werden kann.

Dies bezeichnet keine bewusste Reflexion der Art „Ich denke, dass du denkst, dass ich denke“. Die spontane Rekursivität ist gering: In den meisten Situationen geht sie nicht über ein oder zwei Ebenen hinaus und ist ein schneller und weitgehend unbewusster Prozess.

Dies ist das Kriterium, das den Geltungsbereich des Aufsatzes abgrenzt: Nicht-rekursive Bewertungen gehören nicht dazu.

## **Abzug**

Vereinbart. Einer der beiden Parameter, die das vermutete Urteil bestimmen – der andere ist die Vorannahme. Er misst, inwieweit das von anderen kommende Feedback relativiert, neu interpretiert oder ignoriert wird, wenn es dem Urteil widerspricht.

Es betrifft die Art und Weise, wie die Repräsentation aufrechterhalten wird. Es ist der Parameter, an dem sich die Beruhigungen brechen: Die Information trifft ein, verändert das System jedoch nicht.

## **Sozialer Supervisor**

Aus früheren Arbeiten des Autors. Das System, das die zwischenmenschlichen Folgen möglicher Verhaltensweisen abschätzt und deren Auswahl lenkt.

Es kontrolliert das Verhalten nicht direkt: Es lenkt es durch Emotionen, als Antrieb zum Handeln, wenn die Prognose günstig ist, und als Widerstand, wenn sie ungünstig ist. Was das Bewusstsein erreicht, ist das Ergebnis, nicht die Berechnung.

Der Name ist eine Abkürzung und birgt ein Risiko, das in der Einleitung ausdrücklich erwähnt wird: dass die Bezeichnung an die Stelle der Erklärung tritt.

## **Sozialer Wert**

Festgelegt. Wie begehrenswert eine Person als Interaktionspartner erscheint: als Verbündeter, Freund, Mitarbeiter, Angestellter, Arbeitgeber, Vorbild.

Es handelt sich weder um eine Eigenschaft der Person noch um eine einheitliche Größe: Es hängt von den Bedürfnissen des Bewertenden ab, und dieselbe Person kann für den einen viel und für den anderen wenig wert sein, ohne dass einer von beiden Unrecht hat.

Es betrifft beide Seiten. Es zählt, was man für andere ist und welchen Wert die eigenen Urteile haben, denn auch die Art und Weise, wie man urteilt, wird bewertet.

## **Bewertung**

Vereinbart. Die Zuweisung eines positiven oder negativen Werts von bestimmter Intensität, abhängig von den eigenen Bedürfnissen und Wünschen.

Das Kriterium ist dem Bewertenden eigen und erhebt keinen Anspruch darauf, für andere zu gelten. Es handelt sich um den grundlegenden Vorgang, der auch außerhalb des sozialen Bereichs gilt.

Die Begriffe „Bedürfnis“ und „Wunsch“ werden in diesem Aufsatz nicht neu definiert: Sie verweisen auf eine frühere Arbeit des Autors.