

5 Das Selbst

Carolyn C. Morf

Zusammenfassung

In diesem Kapitel gehen wir näher auf Theorien und Forschungsbefunde zu zentralen Aspekten des Selbst ein. Überall im Kapitel betonen wir die soziale Natur des Selbst. Zunächst beschäftigen wir uns damit, woher die Selbstkenntnis stammt, und erkunden sowohl die persönlichen als auch die gesellschaftlichen Ursprünge. Im Zusammenhang damit denken wir über die Korrektheit (oder Fehlerhaftigkeit) dieser Selbstkenntnis nach. Zweitens gehen wir auf die Organisation und den Inhalt des Selbst im Sinne des Selbstkonzepts und des Selbstwerts ein und überlegen, wie diese Strukturen unsere Verarbeitung sozialer Informationen lenken – sowohl ganz allgemein als auch im jeweiligen kulturellen Bereich, in dem sie sich abspielen. Im dritten Abschnitt richten wir den Fokus auf die Motive, die dem Streben nach bestimmten Selbstkonzepten zugrunde liegen. Viertens analysieren wir mit einem Blick auf die regulatorischen Funktionen des Selbst, wie es uns befähigt, unsere Ziele und Bestrebungen zu verfolgen. Das Kapitel schließt damit, dass wir Prozesse der Identitätsaushandlung erörtern und uns damit beschäftigen, in welchem Ausmaß sich das Selbst ändern kann.

Learning Goals Start

Schlüsselbegriffe

- 1 - Arbeitsselbstkonzept
- 2 - Belohnungsaufschub
- 3 - Erwünschtes Selbst
- 4 - Identitätsaushandlung
- 5 - Impliziter Egoismus
- 6 - Implizites Selbstwertgefühl
- 7 - Independentes versus interdependentes Selbst
- 8 - Introspektion
- 9 - Konstruktionen des Selbst
- 10 - Reflektierte Einschätzungen
- 11 - Selbsterschöpfung
- 12 - Selbstaufmerksamkeit
- 13 - Self-Handicapping
- 14 - Selbstbestätigungsmotiv
- 15 - Selbstdeterminationstheorie
- 16 - Selbstdarstellung
- 17 - Selbsteinschätzungsmotiv
- 18 - Selbstaufwertungsmotiv
- 19 - Selbstkonzept
- 20 - Selbstmitgefühl
- 21 - Selbstreferenzeffekt
- 22 - Selbstregulation
- 23 - Selbstschemata
- 24 - Selbstwahrnehmungstheorie
- 25 - Selbstwertgefühl
- 26 - Selbstwertkontingenzen
- 27 - Sozialer Vergleich
- 28 - Soziometertheorie
- 29 - Terrormanagementtheorie

Learning Goals Stop

Overview Start

In diesem Kapitel gehen wir näher auf Theorien und Forschungsbefunde zu zentralen Aspekten des Selbst ein. Überall im Kapitel betonen wir die soziale Natur des Selbst. Zunächst beschäftigen wir uns damit, woher die Selbstkenntnis stammt, und erkunden sowohl die persönlichen als auch die gesellschaftlichen Ursprünge. Im Zusammenhang damit denken wir über die Korrektheit (oder Fehlerhaftigkeit) dieser Selbstkenntnis nach. Zweitens gehen wir auf die Organisation und den Inhalt des Selbst im Sinne des Selbstkonzepts und des Selbstwerts ein und überlegen, wie diese Strukturen unsere Verarbeitung sozialer Informationen lenken – sowohl ganz allgemein als auch im jeweiligen kulturellen Bereich, in dem sie sich abspielen. Im dritten Abschnitt richten wir den Fokus auf die Motive, die dem Streben nach bestimmten Selbstkonzepten zugrunde liegen. Viertens analysieren wir mit einem Blick auf die regulatorischen Funktionen des Selbst, wie es uns befähigt, unsere Ziele und Bestrebungen zu verfolgen. Das Kapitel schließt damit, dass wir Prozesse der Identitätsaushandlung erörtern und uns damit beschäftigen, in welchem Ausmaß sich das Selbst ändern kann.

Overview Stop

5.1 Das Selbst und seine soziale Natur

Questions Start

Warum ist das Selbst sozial?

Questions Stop

Im Mai 2002 wurde die 13 Jahre alte Christina Long in einem Auto auf dem Parkplatz eines Kaufhauses in Westchester County (Connecticut, USA) erdrosselt, nachdem sie Sex mit einem Mann hatte, der nahezu doppelt so alt war wie sie und den sie im Internet kennengelernt hatte. Wer war Christina Long? Nach allen äußeren Anzeichen war sie eine tugendhafte und gut angepasste Person: An ihrer katholischen Mädchenschule war Christina eine ausgezeichnete Schülerin mit guten Noten. Sie war beliebt und außerdem stellvertretende Leiterin der Cheerleader. Ihre Familie und ihre Freunde wussten jedoch nicht, dass Christina auch noch ein anderes Leben führte. Nachts loggte sie sich ins Internet ein, wo sie einen provokativen Namen verwendete (LongTooHot4u), flirtete und regelmäßig Verabredungen für sexuelle Begegnungen traf. Was war Christinas wirkliches Selbst? Oder handelte es sich hier um unterschiedliche Seiten ihrer Person? Und wenn das zutrifft, wie passten sie zusammen?

Das sind spannende Fragen; mit ähnlichen Fragen müssen wir alle uns wahrscheinlich das eine oder andere Mal auseinandersetzen. Wir alle sind uns der unterschiedlichen Aspekte unseres Selbst in unterschiedlichen sozialen Kontexten (mit dem besten Freund, mit der Mutter, bei unserem letzten Rendezvous), in unterschiedlichen Stimmungen und zu unterschiedlichen Zeitpunkten bewusst. Damit wird ein zentraler Aspekt des Selbst deutlich: Das Selbst, das wir ausdrücken und erleben, ist sehr variabel und wird vom sozialen Kontext beeinflusst. Letzteres bedeutet, dass Sie durch Ihre Interaktion mit anderen ein Gefühl dafür entwickeln, wer Sie sind – durch die Erfahrungen bei diesen Interaktionen, dadurch, wie andere auf Sie reagieren und Ihnen antworten, durch die Werte und Einstellungen, die Sie sich bei diesen Interaktionen aneignen, und durch die Bedeutungen, die Sie diesen Erfahrungen geben.

Insofern wird das Selbst durch einen aktiven sozialen Konstruktionsprozess geformt. Wir absorbieren und integrieren nicht einfach nur passiv soziale Rückmeldungen, sondern wir interpretieren sie vielmehr aktiv und erschaffen sie vielleicht sogar. Wir erschaffen unsere sozialen Realitäten, indem wir auswählen, mit wem wir interagieren, durch die Verhaltensweisen und das Benehmen, das wir an den Tag legen, durch die Kleidung und die Aufmachung, die wir zur Schau stellen, durch das, was wir in den sozialen Medien posten, und durch die Auswahl der Gruppen, denen wir angehören. Obwohl Jugendliche vielleicht etwas aktiver damit experimentieren, wer sie sind (indem sie bei unterschiedlichen Menschen unterschiedliche Identitäten „ausprobieren“), ist dieser

Konstruktionsprozess gewöhnlich subtil, und wir sind uns dessen die meiste Zeit über nicht sehr bewusst.

Ein anderes zentrales Thema des gesamten Kapitels lautet, dass diesen **Konstruktionen des Selbst** Motive zugrunde liegen. Wir haben bestimmte Ziele, wie wir sein wollen und wie wir von anderen gesehen werden wollen. Trotzdem können Sie Ihr Selbst bzw. Ihre Identität nicht völlig frei konstruieren – Sie sind zum einen begrenzt durch Ihre biologischen Merkmale (z. B. durch Ihr Temperament) und zum anderen durch Ihre sozialen Erfahrungen (z. B. Ihre frühe Bindungsgeschichte, Ihre Kultur) sowie durch die Fertigkeiten und Fähigkeiten, die Sie bei diesen Erfahrungen zum Tragen bringen.

Definition Start

Definition

Konstruktionen des Selbst (self-construals): Die Ansichten und das Wissen einer Person über sich selbst werden durch einen aktiven Konstruktionsprozess geformt, der sich in der Interaktion mit der sozialen Umwelt abspielt.

Definition Stop

Das Selbst und seine diversen Ausdrucksformen entwickeln sich daher durch ein „Tun“ (handeln und interpretieren) in der sozialen Welt. Hier handelt es sich um den *agentischen Aspekt* des Selbst bzw. um das, was William James (1890/1950) vor langer Zeit als „das Selbst als Subjekt“ („Ich“) bezeichnet hat. Das ist der aktive Teil des Selbst, die Kraft, die wir haben, um unsere Funktionsfähigkeit und unsere Lebensumstände zu formen. Aber das Selbst ist nicht nur ein Macher; es hat auch einen „Sein“-Aspekt, nämlich das, was James als „das Selbst als Objekt“ („Mich“) bezeichnete. Hier geht es um Ihre Überzeugungen und Gefühle zu sich selbst – das, was Sie auflisten würden, wenn Sie gebeten würden, sich selbst zu beschreiben – und um Ihr Selbstwertgefühl. Daher besteht ein weiterer zentraler Aspekt des Selbst darin, dass es eine elaborierte Wissens- und Gefühlsstruktur hat – ein komplex organisiertes System von Überzeugungen, Werten, Gefühlen, Erwartungen und Zielen. Dieses sich immer weiter entwickelnde dynamische System bildet sich durch das Tun des Selbst aus, aber es lenkt und beschränkt auch den Konstruktionsprozess (für eine detailliertere Erörterung s. Morf & Mischel, 2012). Infolgedessen können nach James das handelnde Selbst als Subjekt und das deskriptive Selbst als Objekt, das Ich und das Mich, nicht voneinander getrennt werden – wir werden uns beider durch denselben Bewusstseinsstrom bewusst. Obwohl wir uns selbst als klar voneinander abgegrenzte Entitäten sehen und uns vielleicht das Selbst als etwas in hohem Maße Persönliches vorstellen, handelt es sich um ein soziales Konstrukt – es wird durch unsere Interaktionen mit anderen Menschen gebildet.

Im vorliegenden Kapitel werden wir diese zentralen Aspekte des Selbst herausarbeiten und uns näher mit den Forschungsbefunden beschäftigen, die sich darauf beziehen. Erstens geht es darum, woher die Selbstkenntnis kommt. Wir erkunden sowohl persönliche (z. B. Selbstreflexion) als auch soziale Quellen (z. B. soziale Vergleiche) und denken über die Korrektheit dieser Selbstkenntnis nach. Zweitens erörtern wir die Organisation und den Inhalt des Selbst – das Selbst als Wissens- und Gefühlsstruktur – und die Art und Weise, wie diese Struktur unsere Verarbeitung sozialer Informationen steuert. Im dritten Abschnitt gehen wir ausführlicher auf die motivationalen Grundlagen unserer Anstrengungen ein, unser erwünschtes Selbst zu konstruieren und aufrechtzuerhalten (z. B. Selbstaufwertung, Selbstbestätigung). Viertens untersuchen wir die regulatorischen Funktionen des Selbst: Wie das Selbst uns in die Lage versetzt, unsere Handlungen zu planen und unsere Ziele und Bestrebungen zu verfolgen. Außerdem werden wir immer wieder nach interkulturellen Unterschieden Ausschau halten. Das Kapitel schließt mit einer Erörterung der Prozesse der Identitätsaushandlung und mit einem Nachdenken über die Frage, wie sehr wir eine „Geisel“ unseres Selbst sind und wie sich das Selbst verändern kann.

5.2 Woher stammt Selbstkenntnis?

Questions Start

Wie können wir uns selbst kennen?

Questions Stop

Wenn ich Sie frage, wer Sie sind, werden Sie vermutlich bereitwillig damit beginnen, sich selbst zu beschreiben. Wahrscheinlich haben Sie das Gefühl, dass Sie wissen, wer Sie sind, und zwar besser als alle anderen. Aber wie können wir uns selbst kennen? Woher kommt unser Selbst? Wie zutreffend ist unsere Selbstkenntnis? In diesem Abschnitt untersuchen wir die verschiedenen Faktoren, die unsere Selbstkenntnis formen und zu unserem Wissen und Gefühl von uns selbst beitragen. Diese Faktoren können in hohem Maße persönlich sein, beispielsweise wenn Sie über sich selbst nachdenken, Ihr eigenes Verhalten beobachten oder Ihre Lebenserfahrungen in autobiografischen Geschichten zusammenfassen. Doch wie Sie sehen werden, wird unser Selbst in starkem Maße durch Erfahrungen bei der Interaktion mit anderen geformt: durch ihre Urteile über uns, durch die sozialen Rollen, die wir spielen, durch den Vergleich mit anderen Menschen sowie durch die Beziehungen und Kulturen, in denen wir leben. Im Folgenden untersuchen wir auch, wie gut wir uns eigentlich selbst kennen. Der Abschnitt endet mit einer Erörterung der Frage, wie wir zur Erfahrung eines einheitlichen und kohärenten Selbst gelangen.

5.2.1 Selbstkenntnis aufgrund eigener Beobachtung: persönliche Quellen

5.2.1.1 Introspektion und Selbstreflexion

Eine Möglichkeit, sich selbst kennenzulernen, besteht darin, nach innen zu schauen: Sie denken über Ihre inneren Zustände nach und bemühen sich darum, sie zu untersuchen, sowohl mental als auch emotional. Obwohl diese Art der **Introspektion** vielleicht die einfachste und offenkundigste Methode zu sein scheint, Selbstkenntnis zu erlangen – schließlich haben Sie einen Zugang zu diesen Informationen wie sonst niemand –, stellt sie sich als recht problematisch heraus. Wenn Menschen Introspektion in Bezug auf die Gründe für ihre inneren Zustände oder Verhaltensweisen betreiben, ist die dabei zutage geförderte Information oft ungenau (Wilson & Dunn, 2004). Dafür gibt es eine Reihe von Gründen. Einer besteht darin, dass Menschen ständig große Mengen von Informationen simultan verarbeiten und viele davon ohne vollständige Bewusstheit.

Definition Start

Definition

Introspektion (introspection): Die Beobachtung der eigenen internen (mental und emotionalen) Zustände.

Definition Stop

In einer heute als klassisch angesehenen Untersuchung baten Wilson und Nisbett (1978) Konsumentinnen in einem großen Einkaufszentrum, die Qualität der in einer Auslage dargebotenen Nylonstrümpfe zu beurteilen und ihre Präferenzen anzugeben – die Teilnehmerinnen der Befragung wussten nicht, dass tatsächlich alle Nylonstrümpfe völlig gleich beschaffen waren. Die Resultate zeigten, dass die Befragten, obwohl sie behaupteten, sie hätten die Strümpfe aufgrund ihrer Qualität zum Kauf ausgewählt, tatsächlich einfach diejenigen auswählten, die sie als letzte gesehen hatten (• Abb. 5.1). Menschen scheinen sich umgehend Gründe für ihre Vorlieben und Handlungen auszudenken, die nicht unbedingt den wahren Gründen entsprechen, sondern schlicht zur Situation passen.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.1 Effekte der Position auf die Urteile über die Qualität von Konsumprodukten (Strümpfen).

(Nach Wilson & Nisbett, 1978, Experiment 2)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-2.eps; **Korrektur:** Prozentsatz der Befragten ((statt ...der Versuchsteilnehmer))

Platzhalter Abbildung Stop

Introspektion kann bisweilen sogar die Korrektheit der Selbstkenntnis verringern. Viele Studien zeigen Folgendes: Je eingehender Menschen die Gründe dafür analysieren, wie sie sich fühlen, desto weniger entsprechen ihre Einstellungen ihren Verhaltensweisen (Wilson, 2002). In Studien über komplexe Entscheidungen (z. B. ein Zimmer zu mieten oder ein Flugticket oder Auto zu kaufen) waren diejenigen, die während des Kaufs weniger nachgedacht haben, später zufriedener mit ihrem Kauf als diejenigen, die analytischer vorgehen (Dijksterhuis, Bos, Nordgren & Van Baaren, 2006). Ein zweiter Grund dafür, dass Introspektion ihre Begrenzungen hat, besteht darin, dass Menschen häufig motiviert sind, ungewollte Gedanken und Erlebnisse aus dem Gedächtnis oder aus dem Bewusstsein herauszuhalten. Diese Gedanken haben jedoch trotzdem einen Einfluss auf ihr Verhalten (► Kap. 4). Wie im Einführungskapitel dieses Buches (► Kap. 1) beschrieben, zeigten Macrae und sein Forschungsteam (1994) beispielsweise, dass ihre Versuchspersonen zwar dazu in der Lage waren, ihre stereotypen Gedanken zu unterdrücken, sich aber dennoch weiter entfernt von einem Sitzplatz hinsetzten, von dem sie annahmen, dass ein „Skinhead“ auf ihm saß. Diese Studie zeigt somit, dass wir eine sehr begrenzte Einsicht in diejenigen Aspekte des Selbst haben, von denen wir wünschen, dass sie nicht wahr sind.

Ein drittes Problem, auf das wir später zurückkommen werden, wenn wir uns mit den motivationalen Funktionen des Selbst beschäftigen, besteht darin, dass Menschen dazu neigen, ihre positiven Eigenschaften zu überschätzen (Dunning, 2005). Die meisten Menschen glauben, dass sie besser als der Durchschnitt seien – beispielsweise im Hinblick auf ihre Attraktivität, ihre Persönlichkeitsmerkmale, ihre Fertigkeiten oder ihre Kompetenz, obwohl das ganz offensichtlich statistisch nicht möglich ist (Alicke & Govorun, 2005). Zudem kam ein bahnbrechender Übersichtsartikel von Taylor und Brown (1988) zu der Schlussfolgerung, dass die meisten psychologisch gesunden Menschen eine Reihe positiver Illusionen über das Selbst hegen. Menschen haben unter anderem positive Selbstillusionen über das Ausmaß an Kontrolle über ihr Leben, über ihre Aussichten auf Erfolg und über die Qualität ihrer Urteile (Armor & Taylor, 1998; Roesse & Olson, 2007). Diese Illusionen können bis zu einem gewissen Grad auch etwas Gutes sein, weil sie uns dabei helfen, dass wir uns besser fühlen und dadurch stärker an einer aktiven Bewältigung von Problemen arbeiten (Taylor et al., 1992). Sie werden uns jedoch auch im Weg stehen, wenn eine zutreffende Auffassung von der eigenen Person hilfreich wäre: wenn wir beispielsweise die Arbeitsstelle auswählen oder uns für eine Person entscheiden, mit der wir eine Partnerschaft eingehen wollen, oder wenn Selbstverbesserung bzw. Selbstveränderung von Vorteil wäre (Dunning, Johnson, Ehrlinger & Kruger, 2003; Robins & Beer, 2001; für einen Überblick s. Schuetz & Baumeister, 2017).

Hilft uns also Introspektion dabei, unser Selbst zu verstehen? Bis zu einem gewissen Grad ja: Wir wissen, *was* wir fühlen und denken, und wir können auf diese Weise potenziell mehr über uns selbst in Erfahrung bringen. Wenn wir unsere Erlebnisse autobiografisch verarbeiten, so scheint dies dazu beizutragen, dass wir ein besseres Verständnis gewinnen (für einen Überblick s. Pennebaker & Chung, 2011). Dies ist gleichermaßen der Fall, wenn wir uns vorstellen, in einer bestimmten Situation zu sein, und versuchen, die Emotionen zu simulieren, die wir dabei erleben könnten (z. B. Carver & Scheier, 1981; Fazio, Chen, McDonel & Sherman, 1982). Weil wir andererseits, wie wir gesehen haben, bereitwillig bestimmte Erfahrungen zu verdrängen versuchen und unsere Aufmerksamkeit nicht auf alles, was wir verarbeiten, lenken können, liefert Introspektion eine sehr begrenzte Selbstkenntnis, vor allem wenn es darum geht, *warum* wir etwas denken oder fühlen.

5.2.1.2 Selbstwahrnehmungstheorie

In dem Maße, in dem innere Zustände mehrdeutig oder schwer zu verstehen sind, können Menschen

nach der **Selbstwahrnehmungstheorie** von Bem (1972) auf diese Zustände schließen, indem sie ihr eigenes Verhalten beobachten – so wie sie es als außenstehende Beobachtende täten. Haben Sie vielleicht schon einmal im Nachhinein bemerkt, dass Sie nach einer wichtigen Präsentation in einem Seminar gelächelt haben und erleichtert waren? Sie gelangten dabei unter Umständen zu der Schlussfolgerung, dass Sie weitaus stärker gestresst gewesen waren, als Sie zuvor gedacht hatten. Wenn wir solche Schlussfolgerungen ziehen, beziehen wir auch die Umstände mit ein, unter denen das Verhalten auftritt; und wir attribuieren das Verhalten nur dann auf innere Zustände, wenn die Situation als Ursache für das Verhalten allein nicht ausreichend zu sein scheint (► Kap. 3). Sie werden beispielsweise nicht annehmen, dass Sie gerne das Treppenhaus reinigen, wenn die Hausordnung Sie dazu verpflichtet, es zu machen. Genau wie Außenstehende beziehen wir eventuellen situativen Druck wie Belohnungen oder Bestrafungen in unsere Erklärung mit ein.

Definition Start

Definition

Selbstwahrnehmungstheorie (self-perception theory): Eine Theorie, laut der Individuen ihre inneren Zustände bzw. Einstellungen aus dem eigenen Verhalten erschließen, sofern diese inneren Zustände nicht eindeutig sind.

Definition Stop

Dies verweist auf eine wichtige Anwendung der Selbstwahrnehmungstheorie im Bereich der Motivation. Menschen wenden sich verschiedenen Tätigkeiten aus extrinsischen Gründen (Lob, Wertschätzung, Geld) oder aus intrinsischen Gründen (Interesse, Herausforderung, Vergnügen) zu. Extrinsisch motivierte Aktivitäten sind jene, die wir als Mittel zu einem Ziel ausführen – um außerhalb der Tätigkeit liegende Belohnungen zu erhalten oder um Bestrafung zu vermeiden (wie etwa bei der Reinigung des Treppenhauses). Im Gegensatz dazu handelt es sich bei intrinsisch motivierten Aktivitäten beispielsweise um Hobbys, die wir um der Aktivität selbst willen betreiben – aus Spaß an der Sache. Wenn Sie beispielsweise intrinsisch motiviert studieren, werden Sie Tag und Nacht und an den Wochenenden an Ihrer Seminararbeit schreiben, einfach weil das Thema Sie interessiert, auch wenn Sie wissen, dass die Arbeit die minimalen Anforderungen schon lange erfüllt. Doch die Frage lautet jetzt: Was geschieht, wenn Sie sehr gute Noten bekommen oder Ihre Seminararbeit von den Dozierenden ausdrücklich gelobt wird? Nach dem gesunden Menschenverstand sollte dies Ihre Motivation erhöhen. Die Selbstwahrnehmungstheorie sagt jedoch die Gefahr eines „Überrechtfertigungseffekts“ voraus: Die intrinsische Motivation kann abnehmen, weil die Aktivität mit einer äußeren Belohnung assoziiert wurde (► Kap. 7). Sie schreiben vielleicht nicht mehr an Wochenenden oder Sie hören völlig damit auf, mehr als das Notwendige zu tun. Die Belohnung hat Ihre Motivation untergraben. Dieser „Überrechtfertigungseffekt“ wurde durch viele Studien sowohl bei Kindern als auch bei Erwachsenen gefunden und in vielen unterschiedlichen Kontexten bestätigt (Deci & Ryan, 1985; Lepper & Greene, 1978).

Dies führt zu einem ernsten Dilemma: Wie können wir – als Lehrpersonen, Eltern, Vorgesetzte – Belohnungen so einsetzen, damit die Menschen weiterhin motiviert bleiben? Ein entscheidender Faktor ist anscheinend, wie die Belohnung wahrgenommen wird. Der Schlüssel dazu ist, dass sie als aufrichtig erlebt wird und nicht um Druck auszuüben. Insofern funktionieren Belohnungen gewöhnlich besser, wenn sie in Form eines verbalen Lobs erfolgen, wenn sie unerwartet sind, wenn sie als Überraschung auf das Verhalten folgen und wenn sie als ein besonderer „Bonus“ für eine außergewöhnliche Leistung angesehen werden (Covington, 2000; Henderlong & Lepper, 2002). Zu versuchen, die intrinsische Motivation zu fördern, ist nicht nur wichtig, weil dies Aktivitäten erfreulicher werden lässt und die Menschen eher bereit sind, sie auszuführen, sondern auch weil dadurch gewöhnlich die Qualität der Arbeitsergebnisse zunimmt (Amabile, 1996). Eine Schlussfolgerung aus dieser Forschung besteht darin, dass es – zumindest bei Kindern, die bereits stark intrinsisch motiviert sind – recht problematisch sein kann, ihnen für gute Noten Geld zu geben, obwohl dies weithin von Eltern praktiziert wird. Der Grund dafür ist: Eltern gehen mit der finanziellen Belohnung das Risiko ein, dass die intrinsische Motivation (etwas aus Spaß an der Sache zu tun) durch extrinsische Motivation (etwas zu tun, um konkrete Belohnungen zu bekommen) ersetzt wird.

Genau wie Introspektion hat auch Selbstwahrnehmung ihre Grenzen, und zwar zum Teil aus denselben Gründen. Viele Faktoren tragen zu unserem Verhalten bei, und es ist oft nicht leicht zu erkennen, welche die wichtigsten sind. Manchmal unterschätzen wir die weniger offenkundigen situationalen Faktoren, ein anderes Mal überschätzen wir sie. Wie zuvor angemerkt, erfolgt ein Großteil der Informationsverarbeitung automatisch, ohne dass wir uns dieser völlig bewusst sind. Daher attribuieren wir oft auf Ursachen, die uns am ehesten in den Sinn kommen (zur Verfügbarkeitsheuristik s. ► Kap. 4).

5.2.2 Selbstkenntnis aufgrund der Hilfe anderer: soziale Quellen

Unsere Selbstkenntnis geht in einem erheblichen Ausmaß auf andere Menschen zurück. Wir lernen sehr viel über uns selbst, indem wir beobachten, wie andere Leute auf uns reagieren, oder durch das, was sie uns direkt sagen, aber auch dadurch, dass wir uns selbst und unsere Ansichten mit anderen Personen vergleichen (s. Srivastava, 2012).

5.2.2.1 Bindungsprozesse und soziale Einschätzung

Die erste Beziehung, die wir im Leben haben, ist die mit unserer primären Betreuungsperson, gewöhnlich mit unserer Mutter. Unser allererstes Gefühl dafür, wer wir sind, beginnt sich durch diese frühesten Interaktionen im Säuglingsalter zu entwickeln. Nach der Bindungstheorie (► Kap. 11) lernen wir allmählich, dass wir liebenswert und wertvoll sind, indem wir erfahren, wie sich eine Betreuungsperson um uns kümmert und auf unsere Bedürfnisse reagiert (Bowlby, 1969). Eine Betreuung, die zuverlässig ist und in angemessener Weise auf die Bedürfnisse des Säuglings eingeht, stellt den Ausgangspunkt für ein positives Selbstkonzept dar. Dagegen bringt eine nachlässige, nicht bedürfnisgerechte oder sogar missbräuchliche Betreuung den Kindern bei, dass sie nicht wertvoll sind und anderen nicht vertrauen können (Hazan & Shaver, 1994). Dies kann die Grundlage für ein negatives Selbstkonzept und ein geringes Selbstwertgefühl sein. Diese frühen sogenannten *Arbeitsmodelle* sowohl über das eigene Selbst als auch über andere Menschen (unsere Erwartungen dazu, wie sie sich uns gegenüber wahrscheinlich verhalten werden) werden zu einer Brille, durch die wir über unser gesamtes Leben hinweg die Reaktionen anderer Menschen sehen, sie interpretieren und auf sie reagieren (Hazan & Shaver, 1987).

Die Grundlagen des Selbst entwickeln sich somit durch diese frühen Bindungsprozesse, sogar bevor wir über eine bewusste Selbstaufmerksamkeit verfügen. Später im Leben internalisieren wir die Einschätzungen anderer Menschen über uns durch stärker kognitiv reflektierte Prozesse. Der Soziologe Charles Horton Cooley (1902) vertrat die Auffassung, dass uns die Reaktionen anderer Menschen als Spiegel dienen, in dem wir uns selbst betrachten. Er bezeichnete dies als das „Spiegelbildselbst“: Durch die Beobachtung der Reaktionen anderer gelangen wir zu einer Vorstellung davon, wie sie uns wahrnehmen und beurteilen. Diese **reflektierten Einschätzungen** werden dann in das eigene Selbstkonzept internalisiert und beeinflussen künftiges Verhalten. Wenn Sie meinen, dass andere gut über Sie denken, werden Sie eine positive Sicht Ihrer selbst haben und entsprechend handeln. Mead (1934) fügte hinzu, dass das meiste von dem, was wir über uns selbst wissen, darauf zurückgeht, dass wir die Perspektive von etwas einnehmen, was er als das „generalisierte Gegenüber“ bezeichnete – eine Kombination aus den Perspektiven aller anderen, mit denen wir interagieren. Diese Idee, dass wir lernen, wer wir sind, indem wir uns selbst durch die Augen anderer sehen, wurde in vielen Studien überprüft, aber es stellte sich heraus, dass sie nur teilweise richtig ist (für einen Überblick s. Tice & Wallace, 2003). Obwohl es zutrifft, dass Menschen sich selbst so sehen, wie sie *glauben*, dass andere Menschen sie sehen, zeigt die Forschung, dass es gewöhnlich keine gute Übereinstimmung mit den *tatsächlichen* Bewertungen anderer gibt (Shrauger & Schoeneman, 1979).

Definition Start

Definition

Reflektierte Einschätzungen (reflected appraisals): Schlussfolgerungen hinsichtlich der Einschätzungen anderer uns gegenüber, zu denen wir gelangen, indem wir die Reaktionen anderer

Menschen auf uns beobachten.

Definition Stop

Woran liegt es, dass unsere Auffassungen von der eigenen Person oft ganz andere sind als die Ansichten, die die Mitglieder unserer Familie oder unseres Freundeskreises von uns haben? Es liegt an Unterschieden in der Art der uns bzw. anderen zur Verfügung stehenden Informationen sowie der Motivation, die mit ihrer Aufdeckung und Nutzung verbunden sind (Vazire, 2010). Infolgedessen sind die Wahrnehmungen anderer Personen bei klar beobachtbaren Merkmalen tendenziell genauer, während Selbstwahrnehmungen bei inneren Merkmalen (z. B. Gefühlen) zutreffender sind. Andererseits neigen wir aber auch zu Verzerrungen, die dem Selbstschutz dienen und daher unsere Fähigkeit einschränken, genau zu erkennen, wie andere Menschen uns sehen – vor allem dann, wenn ihre Ansichten von unseren eigenen abweichen (für einen Überblick s. Kenny & DePaulo, 1993). Unsere Mitmenschen bekräftigen diese Tendenz, indem sie nicht immer ganz ehrlich sind: Sie werden häufig ihre negativen Bewertungen verbergen, um unsere Gefühle nicht zu verletzen. Ein anderer Grund ist, dass wir bei der Sammlung von Informationen über uns selbst, wie auch bei der Überprüfung von Theorien ganz allgemein, die verzerrende Tendenz haben, eher nach bestätigenden Informationen zu suchen (Confirmation Bias): Wir sind eher bereit, Fälligkeiten Aufmerksamkeit zu schenken, in denen andere unsere Ansichten teilen und mit uns übereinstimmen, als jenen, in denen das nicht zutrifft (White, Brockett & Overstreet, 1993). Und schließlich sind wir, auch wenn wir manchmal auf abweichende oder gar negative Reaktionen vonseiten anderer reagieren, nicht immer empfänglich für solche Rückmeldungen (Greenwald, 1988). Wer möchte beispielsweise wissen, dass andere der Auffassung sind, er sei sozial unfähig – ihm fehle es an sozialen Kompetenzen und Umgangsformen? Obwohl wir im Allgemeinen einige der Rückmeldungen anderer Menschen in unsere Auffassung von der eigenen Person aufnehmen, gibt es bei uns auch Verzerrungen dahingehend, wie wir Informationen über uns selbst verarbeiten – wir hören, was wir mögen und was in unser Selbstkonzept passt, während wir das ignorieren oder zurückweisen, was nicht passt. Daher wird die Rückmeldung von anderen Personen nur selten eins zu eins übernommen.

5.2.2.2 Soziale Vergleiche

Eine weitere einflussreiche Quelle, durch die das Selbst aktiv geformt wird, ist der Vergleich unserer Merkmale, Fähigkeiten oder Meinungen mit denen anderer (► Kap. 8). Wenn Sie eine Skipiste in 23 Sekunden hinabrasen, haben Sie so lange keine Vorstellung davon, was das bedeutet, bis Sie wissen, wie Sie im Vergleich mit den Zeiten anderer dastehen. In seiner Theorie des **sozialen Vergleichs** vertrat Festinger (1954) folgende Auffassung: Wenn sich Menschen ihrer Fähigkeiten oder Meinungen unsicher sind – wenn objektive Standards fehlen –, dann nehmen sie eine Selbstbewertung durch den Vergleich mit ähnlichen anderen vor. Sie werden keine sehr nützlichen Informationen über Ihre Fähigkeiten im Tennis erhalten, wenn Sie sich selbst mit Roger Federer vergleichen (außer Sie sind selbst ein Profi). Stattdessen müssen Sie sich mit Menschen von derselben allgemeinen Fähigkeit vergleichen oder mit denen, die ein ähnliches Training durchlaufen haben und über einen ähnlichen Hintergrund verfügen (Suls & Wheeler, 2000). Soziale Vergleichsprozesse lassen sich überall finden, weil viele Tatsachen über das Selbst nur geringe Aussagekraft haben, solange nicht andere Menschen als Bezugsmaßstab zur Verfügung stehen (Mussweiler, Rüter & Epstude, 2006).

Definition Start

Definition

Sozialer Vergleich (social comparison): Sich selbst mit anderen vergleichen, um die eigenen Fähigkeiten und Meinungen einzuschätzen.

Definition Stop

Tatsächlich scheinen soziale Vergleiche so wichtig zu sein, dass wir diese Informationen sogar dann nutzen, wenn objektive Standards verfügbar sind. Wir beurteilen unsere Fähigkeit als besser, wenn

wir einen geringen Testwert haben, der oberhalb des Durchschnitts liegt, als wenn wir einen hohen Testwert haben, der unter dem Durchschnitt liegt (Klein, 1997). Wir stellen diese Vergleiche automatisch an, ohne groß darüber nachzudenken und oft auch ohne uns dessen bewusst zu sein (Gilbert, Price & Allan, 1995). Soziale Vergleiche dienen manchmal auch motivationalen Zwecken. Wenn Sie im Tennis besser werden möchten, werden Sie einen Aufwärtsvergleich mit jemandem machen, der gerade hinreichend besser ist, um Sie anzuregen und Ihnen zu zeigen, wie Sie das nächste Niveau erreichen können (Blanton, Buunk, Gibbons & Kuyper, 1999). Wenn Sie sich dagegen einmal wirklich schlecht fühlen, weil etwas nicht gut für Sie läuft, könnten Sie sich an Menschen erinnern, denen es schlechter geht als Ihnen – das wäre ein Abwärtsvergleich, der dazu führt, dass Sie sich besser fühlen (Taylor & Lobel, 1989). In einer aktuellen Metaanalyse von Gerber, Wheeler und Suls (2018) finden Sie eine Übersicht über Jahrzehnte von Forschungsarbeiten darüber, mit wem sich Menschen vergleichen, warum sie sich vergleichen, welche Auswirkungen diese Vergleiche auf sie haben und was die Wahrscheinlichkeit von Vergleichen erhöht.

5.2.2.3 Aufrechterhaltung, Regulierung und Erweiterung des Selbst in zwischenmenschlichen Beziehungen

Unser Gefühl dafür, wer wir sind, wird auf subtilere Art auch durch die gerade ablaufenden Interaktionen in unseren sozialen Beziehungen geformt. Dies trifft selbst dann zu, wenn die andere Person nicht da ist – wir stellen uns vor, was die andere Person sagen oder tun könnte, wie sie uns sehen würde. Sie ist wie ein „privates Publikum“, mit dem wir innere Gespräche führen und für das wir kleine Aufführungen veranstalten (Baldwin & Holmes, 1987). Manchmal sind wir uns womöglich überhaupt nicht bewusst, dass dieses Publikum uns beeinflusst. In einer Studie von Baldwin, Carrell und Lopez (1990) wurden z. B. katholische Frauen einem subliminalen Priming ausgesetzt. Ihnen wurde wiederholt für vier Millisekunden (also zu kurz für eine bewusste Wahrnehmung) das Bild eines missbilligenden Gesichts gezeigt, entweder des Papstes oder eines ihnen unbekannten Psychologen (Robert Zajonc). Anschließend bewerteten sie sich selbst als weniger moralisch und ängstlicher, wenn sie mit dem Papst konfrontiert worden waren statt mit dem unbekannten Psychologen; dies galt allerdings nur, wenn sie praktizierende Katholikinnen waren (* Abb. 5.2). Persönlich bedeutsame Andere haben daher einen prägenden Einfluss darauf, wer wir sind, und auf unser Gefühl für angemessenes Verhalten.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.2 Selbstkonzept in Abhängigkeit von subliminal geprägten Gesichtern. (Nach Baldwin, Carrell & Lopez, 1990, Studie 2. Copyright © 1990, with permission from Elsevier.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-3.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Bei der Interaktion mit für uns bedeutsamen Anderen entwickeln und speichern wir relationale Schemata (*mentale Modelle*) im Gedächtnis ab, die typische Interaktions- und Gefühlsmuster aus unserem Umgang mit der anderen Person enthalten (für einen Überblick s. Baldwin, 1992). Diese mentalen Modelle haben weitreichende Auswirkungen, weil sie nicht nur durch die spezifische andere Person ausgelöst werden, sondern auch durch jedes Merkmal, das uns an diese Person erinnert (Andersen & Chen, 2002). Wenn also eine neue Bekanntschaft eine gewisse Ähnlichkeit etwa mit Ihrem Vater hat, beginnen Sie möglicherweise, sich gegenüber dieser neuen Person auf ähnliche (positive oder negative) Weise zu verhalten und sich so zu fühlen, wie das gegenüber dem eigenen Vater der Fall war.

Neue enge Beziehungen reaktivieren nicht nur alte Verhaltensmuster, sie können auch zu Wachstum beitragen, indem sie die eigene Selbstkenntnis um neue Aspekte erweitern. In einer prospektiven Längsschnittstudie baten Aron, Paris und Aron (1995) Studierende, über einen Zeitraum von mehreren Wochen hinweg anzugeben, ob sie sich verliebt hätten, und eine offene Liste mit

selbstbeschreibenden Begriffen anzufertigen (z. B. sportlich, kontaktfreudig, fleißig). Studierende, die sich vor Kurzem verliebt hatten, wiesen eine größere Vielfalt ihrer Selbstbeschreibungen auf – sie erweiterten buchstäblich das Selbst in der Art und Weise, dass in ihren Selbstkonzepten die Merkmale ihres neuen Beziehungspartners oder ihrer neuen Beziehungspartnerin enthalten waren. Derartige Veränderungen bleiben über die Zeit erhalten, wobei die Menschen immer stärker verwechseln, welche Merkmale zu ihnen gehören und welche zu ihrer Partnerin oder ihrem Partner (Mashek, Aron & Boncimino, 2003). Kurz gesagt: Unsere Vergangenheit und unsere neuen Beziehungen mit bedeutsamen Anderen sind zusammengenommen eine wichtige Quelle dafür, wer wir sind.

5.2.2.4 Soziale Identität

Wir nehmen nicht nur bedeutsame Andere in unser Selbstkonzept auf, sondern auch die sozialen Gruppen, mit denen wir uns identifizieren – Geschlecht, Ethnizität, Religion, Beruf, politische Zugehörigkeit usw. Regen Sie sich auf, wenn jemand einen abfälligen Kommentar über die Mitglieder oder Verhaltensweisen Ihrer ethnischen Gruppe macht? Oder empfinden Sie Stolz, wenn eine Ihnen unbekannte Person aus Ihrem Land bei einem internationalen Wettkampf gewinnt? Dann sind dies Ihre sozialen Identitäten.

Die Theorie der sozialen Identität, die von Tajfel und Turner (1979, 1986) formuliert wurde, beschreibt, wie sich Menschen mit ihrem größeren sozialen Netz verbinden und aus ihren Gruppenmitgliedschaften Selbstkenntnis und Sinn ableiten. Eine zentrale Annahme besteht darin, dass ein Teil unseres Selbstkonzepts durch die Gruppen definiert wird, denen wir uns zugehörig fühlen (unsere Eigengruppen und damit verbundene soziale Identitäten). Aus dem Bedürfnis nach einem positiven Selbstwertgefühl (zu motivationalen Funktionen des Selbst s. ► Abschn. 5.4) resultiert die Tendenz, dass wir unsere Eigengruppen von relevanten Fremdgruppen positiv abgrenzen möchten, sodass unsere soziale Identität möglichst positiv ist. Dieser Mechanismus kann zu Intergruppendifferenzierung und Intergruppenkonflikten führen (► Kap. 14). Auf einer allgemeineren Ebene zeigt er aber zunächst auf, dass das Selbst eng mit wichtigen Gruppenmitgliedschaften verknüpft ist.

Auch die Theorie der Selbstkategorisierung, die aus der Theorie der sozialen Identität entstanden ist, geht von einer engen Verknüpfung von Selbst und Gruppenmitgliedschaften aus. Diese Theorie betont jedoch statt motivationaler Prozesse den kognitiven Prozess der Kategorisierung und die Konsequenzen, die sich daraus für die Selbstwahrnehmung ergeben (Turner, 1985; Turner & Reynolds, 2011). Die Theorie der Selbstkategorisierung bezieht sich auf die Unterscheidung zwischen der persönlichen Identität und der sozialen Identität. Die persönliche Identität umfasst jene Merkmale, die ein Individuum einzigartig machen, weil es sich in diesen von anderen Individuen unterscheidet; die soziale Identität bezieht sich auf die Gemeinsamkeiten zwischen den Mitgliedern bedeutsamer sozialer Gruppen. In der Theorie der Selbstkategorisierung wird die folgende Auffassung vertreten: Wenn in einer gegebenen Situation Ihre soziale Identität salient wird (d. h. im Zentrum der Aufmerksamkeit steht), nimmt Ihre persönliche Identität an Bedeutung ab – in der Tat durchlaufen Sie einen Prozess der „Depersonalisierung“, sodass Sie sich selbst als anderen Gruppenmitgliedern sehr ähnlich und praktisch als mit ihnen austauschbar ansehen (Klein, Spears & Reicher, 2007). Wenn dieser Wechsel eintritt, werden Sie stärker im Einklang mit Ihrer sozialen Identität handeln als mit Ihrer persönlichen Identität (z. B. wenn Sie an einer Gruppendemonstration teilnehmen).

Insgesamt können wir also festhalten, dass soziale Quellen entscheidend zu unserer Selbstkenntnis beitragen – sei es durch direkte Rückmeldung in dyadischen Interaktionen, durch unsere Interpretation dessen, wie andere uns sehen, oder durch unsere Gruppenzugehörigkeiten. Welche seiner vielen Identitäten für ein Individuum zu einer gegebenen Zeit am salientesten ist, wird vom sozialen Kontext und vom Ausmaß abhängen, in dem eine Person die jeweilige Auffassung von sich selbst wertschätzt.

5.2.3 Die Erfahrung eines kohärenten Selbst: autobiografische Erinnerungen und das Selbst als Narrativ

Hat Sie der vorangehende Abschnitt dazu veranlasst, sich zu fragen, wie es möglich ist, dass wir unser Selbst als einheitlich und kohärent erleben können, obwohl es je nach Kontext so anders ausfällt und so sehr auf sozialen Beziehungen beruht? Wie ist es möglich, dass wir einerseits in

unterschiedlichen Situationen und mit unterschiedlichen Menschen eine ganz andere Person sein können und wir andererseits immer noch wissen, dass es sich hier um das „Ich“ und immer dasselbe „Ich“ handelt? Es gibt mehrere Mechanismen, die es uns ermöglichen, ein subjektiv einheitliches Selbst zu erleben; an ihnen allen sind unsere privaten Gedanken und Gefühle und unser phänomenologischer Sinn für das Selbst (also das Selbst, das wir erleben) beteiligt.

5.2.3.1 Autobiografische Erinnerungen

Unsere autobiografischen Erinnerungen beinhalten Ereignisse in unserem Leben und die Art und Weise, wie wir sie erlebt haben (Williams, Conway & Cohen, 2008). Dazu gehören ganze Lebensabschnitte wie etwa unsere Schulzeit oder die Zeit, in der wir im Haus unserer Eltern gelebt haben, oder spezifische Ereignisse, etwa der Verlust einer wichtigen Person oder der Sieg in einem Wettbewerb. Diese Erinnerungen haben einen prägenden Einfluss darauf, wer wir sind, indem sie die Vergangenheit mit der Gegenwart verbinden und uns ein Gefühl der Kontinuität geben. Vielleicht machen Sie sogar eine Art „mentale Zeitreise“, indem Sie sich vorstellen, wie das Selbst in der Vergangenheit war, und dabei die sensorisch-perzeptiven Einzelheiten dessen erleben, wie es damals war (Conway, 2005). Einige Erinnerungen sind lebendiger als andere und werden leichter erinnert. Beispielsweise kommen Ihnen viele „erstmalige“ Erlebnisse anschaulich in den Sinn – Ihr erster Kuss, das erste Mal, als Sie alleine in ein fremdes Land gereist oder in Ihre erste eigene Wohnung gezogen sind. Wir haben auch sogenannte Blitzlichterinnerungen: wie ein lebendiger Schnappschuss eines Augenblicks oder eines Umstands, bei dem etwas sehr Emotionales geschehen ist (Brown & Kulik, 1977). Viele Menschen können sich etwa daran erinnern, wo sie am Tag der Terroranschläge vom 11. September 2001 in New York City waren, was sie getan und empfunden haben – und für jüngere Menschen mag dasselbe für die Bataclan-Anschläge in Paris im November 2015 gelten (* Abb. 5.3).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.3 Viele Menschen können sich daran erinnern, wo sie waren und was sie gemacht haben, als sie 2015 von dem Terroranschlag auf den Konzertsaal Bataclan in Paris hörten

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: neues Foto

Platzhalter Abbildung Stop

Autobiografische Erinnerungen können mehr oder weniger genau sein und in den meisten von ihnen steckt wahrscheinlich etwas von beidem: von objektiver Genauigkeit, aber auch von verzerrter Rekonstruktion (Ross & Sicoly, 1979). Ebenso wie jede andere Information über das Selbst revidieren wir sie im Einklang mit unserem Selbstkonzept und oft in dem Sinne, dass sie ein positives Bild von uns wiedergeben. Und je lebendiger die Erinnerung ist, desto resistenter ist sie gegen Vergessen. Die gute Botschaft lautet, dass unsere positiven Erinnerungen im Allgemeinen bei den meisten von uns lebendiger und deshalb resistenter gegen Vergessen sind, während negative Erinnerungen schneller verblassen (D'Argembeau, Comblain & Van der Linden, 2003). Dies trifft sogar noch stärker auf Menschen mit einem hohen Selbstwertgefühl zu, dagegen ist es bei Menschen mit Depressionen umgekehrt (Blaney, 1986).

5.2.3.2 Das Selbst als Narrativ

Menschen weben diese autobiografischen Erinnerungen zu Geschichten zusammen, die sie über sich selbst und ihr Leben erzählen. Sie konstruieren diese Selbstnarrative, um den Ereignissen, die sie erleben, einen Sinn zu geben, um ihre Ziele zu integrieren, um einem Konflikt einen Sinn zu geben und um zu erklären, wie und warum sie sich mit der Zeit verändern (für einen Überblick s. McAdams & McLean, 2013). Wie bei jeder Geschichte beinhalten diese Lebensnarrative *Situationen*, *Szenen*, *Charaktere*, *Handlungen* und *zentrale Themen*. Im Unterschied zu einer Geschichte haben sie jedoch weder einen vorher festgelegten Handlungsstrang noch ein vorher festgelegtes Ende; sie entwickeln sich immer weiter – sie werden in dem Maße, in dem wir uns durch unser Leben bewegen, verändert

und/oder neu ausgerichtet (z. B. Josselson, 2009). Obwohl diese Geschichten höchst individuell sind, gibt es einige gemeinsame zentrale Themen. McAdams fand in seiner Forschung heraus, dass zu US-amerikanischen Narrativen oft die Erlösung gehört – die erfolgreiche Bewältigung eines negativen Ereignisses im eigenen Leben (McAdams, 2008). Ein typisches Beispiel wäre die erlösende Lebensgeschichte von Oprah Winfrey: „Ich wuchs als ein Schwarzes Kind auf, das sich so ungeliebt und so isoliert fühlte – die Emotion, die ich als Kind am häufigsten empfand, war Einsamkeit –, und jetzt im Erwachsenenalter ist bei mir genau das Gegenteil eingetreten“ (S. 24). Geschichten wie diese befähigen die Menschen im Allgemeinen dazu, sich mit ihrem Leben wirklich zufrieden zu fühlen.

Narrative werden durch den kulturellen Kontext geprägt. Asiatische Narrative sind beispielsweise gewöhnlich weniger selbstzentriert. Statt über individuelle Erfahrungen (die eigene Rolle und die Emotionen während Ereignissen) zu sprechen, wie es bei amerikanischen Erwachsenen europäischer Abstammung der Fall ist, konzentrierten sich die autobiografischen Erinnerungen in den Geschichten chinesischer Versuchspersonen eher auf soziale Interaktionen und bedeutende Bezugspersonen (Wang & Conway, 2004). Dieser Unterschied überrascht nicht, weil in ihm die Unterschiede zwischen den kulturellen Normen beider Gesellschaften zum Ausdruck kommen (► Kap. 15).

Die autobiografischen Erinnerungen und die Selbstnarrative verweisen zusammengefasst auf die Rolle der Konstruktion des sozialen Selbst: Bei den Geschichten, die wir über uns selbst kreieren, geht es am Ende darum, wer wir sind – das ist ein Punkt, auf den wir im gesamten Kapitel immer wieder zurückkommen werden. Bei der Konstruktion dieses Selbstkenntnis verlassen wir uns sowohl auf Prozesse der Selbstreflexion als auch auf unsere eher subjektiven Erfahrungen mit dem Selbst. Letzteres mag besonders wichtig sein, um in unserem Selbst ein Gefühl von Kohärenz und Kontinuität zu erlangen.

Results Start

Zusammenfassung

Das Wissen über uns selbst entspringt persönlichen und sozialen Quellen. Sowohl Introspektion als auch Selbstwahrnehmung sind persönliche Quellen, zu denen das Nachdenken über das Selbst gehört. Introspektion beinhaltet den Versuch, nach innen zu blicken, um Zugang zu den eigenen Gedanken und Gefühlen zu erlangen, während es bei der Selbstwahrnehmung darum geht, das eigene Verhalten zu beobachten und daraus Schlussfolgerungen zu ziehen. Allerdings sind Informationen aus persönlichen Quellen aufgrund von Fehlern bei der Informationsverarbeitung und aufgrund motivationaler Verzerrungen oft ungenau. In zwischenmenschlichen Interaktionen erfahren wir etwas über uns selbst, indem wir beobachten, wie andere Personen, vor allem unsere bedeutsamen Anderen, auf uns reagieren. Wir nutzen diese Reaktionen als Spiegel, in dem wir uns selbst sehen können. Doch auch dieser Spiegel ist verzerrt – unsere Wahrnehmung der Ansichten anderer über uns und die Art und Weise, wie sie uns wirklich sehen, passen nicht sehr gut zusammen. Eine weitere wichtige Quelle der Selbstkenntnis geht auf soziale Vergleiche und auf unsere Zugehörigkeit zu sozialen Gruppen zurück. Natürlich hängen die Ergebnisse dieser Bewertungen von den Menschen ab, mit denen wir uns selbst vergleichen oder mit denen wir verkehren – daher ist auch dieses Wissen verzerrt.

Alle diese Quellen heben den aktiven Konstruktions- und Interpretationsaspekt des Selbst hervor. Selbstprozesse sind in starkem Maße subjektiv (und nicht immer sehr genau). Das Selbst wird innerhalb bestimmter Grenzen konstruiert und bewegt sich somit zwischen Fiktion und Wahrheit. Es ist auch im hohen Maße variabel und kontextabhängig. Dennoch wird phänomenologisch ein Gefühl der Kontinuität erlebt.

Results Stop

5.3 Organisatorische Funktion des Selbst: das Selbst als mentale Repräsentation

Questions Start

Wie ist das Selbst mental repräsentiert?

Questions Stop

Bisher haben wir darüber gesprochen, woher die Selbstkenntnis stammt und wie wir dahin gelangen, zu wissen, wer wir sind. Doch was ist diese Selbstkenntnis im Kern? Welche Art von Informationen enthält sie und wie ist sie organisiert? Während die Entwicklung und die Ausdrucksformen unseres Selbst im Wesentlichen im sozialen Bereich stattfinden, ist das Rohmaterial des Selbst in unserem Gedächtnis repräsentiert und organisiert. In diesem Abschnitt erörtern wir zwei Arten der repräsentierten Selbstkenntnis: die kognitive Repräsentation im Selbstkonzept und die affektive Bewertung des Selbst – unser Selbstwertgefühl. Wir beschäftigen uns auch mit kulturellen Unterschieden und neurowissenschaftlichen Arbeiten, in denen die Hirnaktivitäten untersucht wurden, die der selbstbezogenen Informationsverarbeitung zugrunde liegen.

5.3.1 Selbstkonzept

Zu unserem **Selbstkonzept** gehört ein Netzwerk von Überzeugungen, die wir über uns selbst haben. Es ist eine Sammlung von Inhalten unserer Selbsterfahrung, einschließlich unserer charakteristischen Merkmale, unserer sozialen Rollen, unserer Werte, unserer Ziele und sogar unserer Ängste – alles, was uns in den Sinn kommen mag, wenn wir gebeten werden, zu beschreiben, wer wir sind. Das Selbstkonzept gibt unseren Erfahrungen – und dazu gehören auch die Beziehungen zu anderen Menschen – Kohärenz und Bedeutung.

Definition Start

Definition

Selbstkonzept (self-concept): Die kognitive Repräsentation unserer Selbstkenntnis, die aus der Gesamtsumme aller Überzeugungen besteht, die wir über uns selbst haben.

Definition Stop

5.3.1.1 Selbstschemata und Informationsverarbeitung

Die Elemente unseres Selbstkonzepts, die spezifischen Überzeugungen, durch die wir uns selbst definieren, sind unsere **Selbstschemata**. Selbstschemata sind mentale Strukturen, die uns dabei helfen, vergangene Erfahrungen zu organisieren und neue selbstrelevante Informationen zu verarbeiten (für einen Überblick s. McConnell et al., 2013). Der Schemabegriff wurde in einem bahnbrechenden Artikel von Markus (1977) eingeführt, in dem die Verfasserin Folgendes zeigte: Wenn eine Person ein Selbstschema in einem bestimmten Bereich hat (z. B. Extraversion, Unabhängigkeit), wird das einen bedeutsamen Einfluss darauf haben, wie sie mit Informationen umgeht. In einer Studie ließ sie Personen sich selbst auf einer Reihe von Merkmalen einstufen, die mit der Dimension Unabhängigkeit/Abhängigkeit zusammenhingen (z. B. individualistisch/konformistisch, durchsetzungsfähig/unterwürfig); sie mussten auch Aussagen darüber treffen, wie wichtig jeder einzelne Aspekt für ihre Selbstdefinition war. Sie identifizierte Versuchspersonen als „schematisch“ (also als Menschen, die ein Selbstschema haben) in Bezug auf Unabhängigkeit oder Abhängigkeit, wenn sie die damit zusammenhängenden Begriffe als zutreffend und wichtig für ihr Selbstkonzept ansahen. Personen, die die Begriffe als nicht besonders zutreffend oder als unwichtig für ihr Selbstkonzept einstufen, kamen in die Kategorie „aschematisch“. Den zuletzt genannten Personen scheint ein Selbstschema in Bezug auf diese Dimension zu fehlen.

Definition Start

Definition

Selbstschemata (self-schemas): Mentale Strukturen, die selbstbezogenes Wissen im Gedächtnis organisieren und die Verarbeitung selbstbezogener Informationen beeinflussen.

Definition Stop

Bei einer weiteren Laborsitzung einige Wochen später fand Markus, dass die schematischen Personen schemakongruente Merkmale deutlich schneller und mit größerer Sicherheit als wahr oder nicht wahr für sich selbst beurteilten als aschematische Personen. Sie erinnerten sich auch leichter an frühere Verhaltensweisen, die im Einklang mit diesem Merkmal standen, und neigten eher dazu, neue Informationen zurückzuweisen, die ihrer Auffassung von der eigenen Person widersprachen. Wenn es also für Ihr Selbstkonzept zentral ist, gesellig zu sein, müssen Sie nicht lange darüber nachdenken, ob Sie das Feiern von Parties oder das Lesen von Büchern besser beschreibt. Sie werden sich auch leicht an viele Beispiele für Situationen erinnern, in denen Sie im Zentrum der Aufmerksamkeit standen, und Sie werden jemandem, der sagt, Sie seien schüchtern, nicht glauben. Insofern verarbeiten wir rasch Informationen, die relevant für unser Selbstkonzept sind, und wir erinnern uns gut an sie.

Der Grund dafür ist eines der grundlegendsten und am besten erforschten Phänomene in der Literatur über das Selbstkonzept: der **Selbstreferenzeffekt** (Higgins & Bargh, 1987; Klein & Kihlstrom, 1986; Kuiper & Rogers, 1979). Dieser Effekt bezieht sich auf die Tatsache, dass Informationen, die mit dem Selbst zusammenhängen, gründlicher und tiefer verarbeitet und somit besser erinnert werden als andere Informationen. Bei den frühen Studien zu diesem Effekt wurden die Versuchspersonen bei Versuchsbeginn gebeten, unterschiedliche Arten von Urteilen über Adjektive abzugeben (Rogers, Kuiper & Kirker, 1977). Zum Beispiel sollten sie ihre strukturellen Eigenschaften (große oder kleine Schrift?), ihre semantische Bedeutung (bedeutet X dasselbe wie Y?) oder ihre Selbstdeskriptivität (werden Sie dadurch gut beschrieben?) beurteilen. Offensichtlich kommt es nicht bei allen diesen Urteilen im gleichen Ausmaß darauf an, die Adjektive gründlich zu verarbeiten. In einem unangekündigten Gedächtnistest sollten sich die Versuchspersonen an so viele der beurteilten Wörter wie möglich erinnern. Wie vorhergesagt, belegten die Befunde den Selbstreferenzeffekt (* Abb. 5.4): Die Versuchspersonen erinnerten sich an diejenigen Adjektive am besten, deren Selbstdeskriptivität sie eingestuft hatten. Die Schlussfolgerung daraus lautet: Je mehr Sie personalisieren, wie Sie die Dinge oder die Ereignisse um Sie herum verstehen oder ins Gedächtnis aufnehmen, desto mehr werden Sie über sie nachdenken und desto einfacher werden Sie sich an diese erinnern. Das trifft sogar zu, wenn Sie nicht mit ihnen einverstanden sind. Selbst wenn die Versuchspersonen die Trait-Deskriptivität eines Adjektivs verneint hatten (sie also mit „Nein“ auf die Frage geantwortet hatten, ob das Persönlichkeitsmerkmal sie beschreibt), erinnerten sie sich später besser daran.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.4 Genauigkeit der Erinnerung in Abhängigkeit vom Typ der Urteilsaufgabe. (Nach Rogers, Kuiper & Kirker, 1977, Experiment 1. Copyright © 1977 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-5.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Der Selbstreferenzeffekt veranschaulicht, dass das Selbst sozusagen Ihre „Homepage“ ist, von der aus Sie alles andere bewerten und klassifizieren. Daher überrascht es nicht, dass unsere Selbstschemata ebenfalls eine wichtige Rolle dabei spielen, wie wir Informationen über andere Menschen verarbeiten. Wenn wir die Leistung einer anderen Person beurteilen, vergleichen wir sie oft spontan mit unserer eigenen (Dunning & Hayes, 1996). Auch wenn wir die Persönlichkeit anderer

Menschen beurteilen, tun wir dies entsprechend ihrer Ähnlichkeit oder Unähnlichkeit mit unserer eigenen Persönlichkeit (Dunning & McElwee, 1995; Dunning, Perie & Story, 1991). Wie entscheiden Sie, wie fleißig oder wie sportlich andere Menschen sind? – Indem Sie sie mit Ihrem eigenen Fleiß oder Ihrer eigenen Sportlichkeit vergleichen (Dunning & Cohen, 1992). Außerdem sind die Persönlichkeitsmerkmale, die Sie an sich am meisten schätzen, auch die wichtigsten beim Urteil über andere Menschen (Lewicki, 1983). Wenn Sie die eigene Großzügigkeit und Offenheit positiv bewerten, werden Sie diese Eigenschaften (oder deren Fehlen) bei anderen eher bemerken und ihnen Aufmerksamkeit widmen und andere Menschen entsprechend beurteilen.

Definition Start

Definition

Selbstreferenzeffekt (self-reference effect): Die Tendenz, selbstbezogene Informationen besser als andere Informationen zu verarbeiten und zu erinnern.

Definition Stop

5.3.1.2 Aktive versus gespeicherte Selbstschemata

Es gibt daher keinen Zweifel, dass unser Selbstkonzept zentral für die Informationsverarbeitung ist. Doch nicht alle Aspekte unserer Selbstkenntnis sind jederzeit aktiv. In jeder Situation ist nur eine kleinere Untermenge unmittelbar relevant und wird dann zur Steuerung unseres Verhaltens aktiviert. Diese Untermenge wird auch als **Arbeitselbstkonzept** bezeichnet (Markus & Kunda, 1986). Wenn Sie z. B. auf einer Party sind, wird möglicherweise die leichtlebige, fröhliche und „wilde“ Seite Ihres Selbst aktiviert; wenn Sie dagegen Ihrer Professorin begegnen, kommt Ihr intellektuelles, gewissenhaftes und zurückhaltenderes Selbst zum Vorschein. Das ähnelt der Situation, wenn Sie Informationen im Internet googeln – nur eine Untermenge der Informationen wird uns zur Nutzung zur Verfügung stehen, nämlich diejenige, die bezogen auf unseren augenblicklichen Suchbegriff relevant ist. Damit wird die Bedeutung des Arbeitselbstkonzepts hervorgehoben. Einmal aktiviert, ist es das, was unser Verhalten bestimmt, und nicht das vollständige Selbstkonzept oder irgendein anderer Selbstaspekt, der momentan nicht auf „An“ gestellt ist, sei er auch noch so wichtig. Eine zentrale Frage der aktuellen Forschung ist daher: Was aktiviert bestimmte Aspekte des Selbst bei unterschiedlichen Menschen zu unterschiedlichen Zeiten und in unterschiedlichen Situationen?

Definition Start

Definition

Arbeitselbstkonzept (working self-concept): Teilmenge der relevanten Selbstkenntnis, die in einer gegebenen Situation aktiviert wird und unser Verhalten steuert.

Definition Stop

Einige Faktoren werden durch den situativen Kontext bestimmt und sind bei den meisten Menschen ähnlich. Wenn jemand z. B. eine religiöse Seite hat, wird sie wahrscheinlich eher in der Kirche aktiviert als in einem Vergnügungspark. Ein weiterer wichtiger allgemeiner situativer Faktor ist die Distinktheit: Wenn etwas Sie von Ihrer unmittelbaren Umwelt abhebt oder einzigartig macht, dann wird dieser Aspekt Ihres Selbst eher aktiviert. McGuire und sein Forschungsteam (McGuire & McGuire, 1988; McGuire, McGuire & Cheever, 1986) überprüften in einem Forschungsprogramm die Rolle der Distinktheit und zeigten, dass die spontanen Selbstkonzepte von Kindern typischerweise aus Eigenschaften bestehen, die ungewöhnlich oder in ihrer sozialen Umwelt einzigartig sind. Das Alter ist beispielsweise bei Kindern salienter, die jünger als ihre Klassenkameraden sind, oder die Ethnizität ist wichtig, wenn sie aus einer Minderheitsgruppe innerhalb der Schule kommen.

Zusätzlich zu diesen allgemeineren situationalen Aspekten gibt es auch große individuelle Unterschiede im Hinblick darauf, welche Teile des Selbstkonzepts in Reaktion auf welche situationalen Hinweisreize aktiviert werden. Dies hat damit zu tun, welche Bereiche für ein Individuum

besonders wichtig sind. Stellen Sie sich z. B. das folgende Szenario in einem Experiment vor, das von Downey und Feldman (1996) durchgeführt wurde. Sie nehmen gemeinsam mit einer anderen Person an der ersten von zwei angekündigten Aufgaben zum gegenseitigen Kennenlernen teil. Dann werden Sie von der Versuchsleitung darüber informiert, dass die andere Person im zweiten Teil nicht weiter mitmachen möchte. Wie reagieren Sie auf dieses Ereignis? In der Studie reagierten manche Versuchspersonen relativ gelassen; andere jedoch waren bestürzt und nahmen an, sie selbst seien der Grund dafür, dass die andere Person wegging. Die zuletzt genannten Versuchspersonen waren Individuen mit hohen Werten hinsichtlich einer Sensibilität für Ablehnung – Menschen, bei denen die Furcht davor, abgelehnt zu werden, ein salientes Thema in ihrem Selbstkonzept ist, das durch die geschilderte, mehrdeutige Situation leicht aktiviert werden konnte (* Abb. 5.5). Sensibilität für Ablehnung wurde jedoch nicht aktiviert, wenn die Situation eindeutig war; wenn also die Versuchsleitung die Versuchspersonen darüber informierte, dass der zweite Teil des Experiments aus Zeitgründen entfallen würde (Kontrollbedingung). Diese Studien zur Wirkung des Arbeits Selbstkonzepts zeigen zusammengefasst, dass unser Gefühl dafür, wer wir sind, in einschneidender Weise von der momentanen Situation geprägt wird, dass dieses Gefühl aber auch einen Einfluss auf die Interpretation der Situation hat.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.5 Veränderung der Ablehnungsgefühle von der Zeit vor der Interaktion bis zur Zeit nach der Manipulation in Abhängigkeit von der Ablehnungssensibilität und der Versuchsbedingung (Nach Downey & Feldmann, 1996, Experiment 2. Copyright © 1996 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-7.eps

Platzhalter Abbildung Stop

5.3.1.3 Tatsächliches und mögliches Selbst

Bisher haben wir nur über das Selbstbild gesprochen, das wir von uns selbst in der Gegenwart haben. Unsere Selbstkonzepte enthalten jedoch auch unser erwünschtes Selbst: unsere Ziele, unsere Hoffnungen und Ängste, unsere Ideale und Standards. Was sind Ihre Ideen im Hinblick darauf, was Sie gerne werden würden? Und was möchten Sie unbedingt vermeiden? Hier geht es um ihr mögliches Selbst (Markus & Nurius, 1986). Das mögliche Selbst hat eine motivationale Funktion – vielleicht studieren Sie, weil Sie ein Zukunftsbild von sich selbst als Therapeut oder Therapeutin haben, oder vielleicht lernen Sie die wichtigsten Vokabeln einer Fremdsprache, damit Sie sich am Urlaubsort verständigen können. Ganz ähnlich können laut einer anderen theoretischen Konzeption Ihr Idealselbst und ihr Sollselbst Sie motivieren (Higgins, 1987; Higgins, Klein & Strauman, 1985). Im Gegensatz zu Ihrem tatsächlichen Selbst – wer Sie glauben, zum aktuellen Zeitpunkt zu sein – repräsentiert das Idealselbst Ihre Wünsche und Hoffnungen (oder der für Sie bedeutsamen Anderen) in Bezug auf Ihr zukünftiges Selbst. Unser Sollselbst bezieht sich auf diejenigen Aspekte, von denen wir (oder die für uns bedeutsamen Anderen) meinen, es sei unsere Aufgabe oder Verpflichtung, sie einzuhalten. Diskrepanzen zwischen unserem tatsächlichen und unserem Ideal- oder Sollselbst haben emotionale und motivationale Folgen (Higgins, Bond, Klein & Strauman, 1986; Strauman, 1992; Strauman & Higgins, 1988; * Abb. 5.6). Das Idealselbst motiviert uns, aktiv daran zu arbeiten, dass wir unsere Ziele erreichen. Und wenn wir es nicht schaffen, sie zu erreichen, erleben wir Traurigkeit, Enttäuschung und Niedergeschlagenheit. Wenn wir beispielsweise bei einer Prüfung durchfallen, bei der wir sehr gehofft hatten, sie zu bestehen, könnten wir uns enttäuscht und niedergeschlagen fühlen. Im Gegensatz dazu motiviert uns unser Sollselbst, negative Ergebnisse zu vermeiden (z. B. Bestrafung), und wir empfinden in dem Maße Angst, Schuld und Sorge, wie wir es nicht schaffen, unsere Aufgaben und Verpflichtungen zu erfüllen. Wenn wir beispielsweise einer fremden Person in einer Situation nicht halfen, von der wir glauben, dass wir ihr aus moralischen Gründen hätten helfen

sollen, fühlen wir uns deswegen womöglich schuldig.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.6 Affektive Auswirkungen von Diskrepanzen zwischen dem tatsächlichen und dem Ideal- oder Sollselbst. (Basierend auf Vieth et al., 2003)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-8.eps

Platzhalter Abbildung Stop

5.3.1.4 Implizite und explizite Selbstkenntnis

Eine weitere wichtige Unterscheidung besteht in Folgendem: Während ein Teil des Wissens in unserem Selbstkonzept explizit oder bewusst ist, ist viel davon implizit, d. h. außerhalb unserer Bewusstheit. Explizite Auffassungen von uns selbst entstehen durch Reflexionen oder absichtliche gedankliche Prozesse, und diese Auffassungen sind somit kontrollierbar. Implizite Aspekte des Selbst dagegen sind Auffassungen von uns selbst, die jenseits unserer Bewusstheit liegen. Infolgedessen sind sie viel schlechter kontrollierbar und automatischer als explizite Auffassungen von uns selbst (Devos, Huynh & Banaji, 2012). Trotz dieser Automatizität ist jedoch die implizite Selbstkenntnis nicht notwendigerweise genauer und auch nicht authentischer (Nosek, Greenwald & Banaji, 2007). Beides sind unterschiedliche Aspekte desselben Selbstsystems, die gemeinsam unsere Gedanken, Emotionen und Verhaltensweisen beeinflussen.

Unser tatsächliches, unser mögliches und unser erwünschtes (Ideal- oder Soll-) Selbst – seien sie nun implizit oder explizit –, aber auch die Diskrepanzen zwischen ihnen beeinflussen zusammengekommen, wie wir das Selbst bewerten und empfinden. Dies kommt in unserem Selbstwertgefühl zum Ausdruck – ein Thema, dem wir uns nun zuwenden.

5.3.2 Selbstwertgefühl

Zusätzlich zu diesen eher kognitiven Repräsentationen dessen, wer wir sind oder was wir werden könnten, enthält unsere Selbstkenntnis auch eine Gesamtbewertung unserer selbst. Was meinen Sie, wie gut Sie als Mensch sind? Wie stolz sind Sie auf einige Ihrer charakteristischen Merkmale oder wie peinlich sind sie Ihnen? Diese Gesamtbewertung dessen, welches Gefühl Sie zu Ihren Eigenschaften und zu Ihrem Selbstwert haben, ist Ihr **Selbstwertgefühl**. Einige Menschen haben ein positiveres Selbstwertgefühl als andere, was bedeutet, dass sie sich selbst stärker in positiven Begriffen sehen und sie weniger negative Auffassungen von der eigenen Person haben (für einen Überblick s. z. B. MacDonald & Leary, 2012). Sie sind sich selbst sicherer, dass sie in der Lage sein werden, in Bezug auf ihre Ziele Erfolge zu haben, und sie sind optimistischer, dass die Dinge im Allgemeinen so ablaufen werden, wie sie es wollen. Im Gegensatz dazu sehen sich Menschen mit einem negativen Selbstwertgefühl weniger positiv und haben Zweifel an ihren Fähigkeiten und an der Qualität ihrer Eigenschaften. Auf der einen Seite sind diese allgemeinen Gesamtselbstbewertungen die Summe der Meinungen über uns selbst in einer Vielfalt von Bereichen – angefangen von der äußeren Erscheinung über spezielle Leistungen (z. B. in der Schule oder im Sport) bis hin zu sozialen Fähigkeiten (z. B. Marsh, 1990). Gleichzeitig, und das ist genauso wichtig, dirigieren unsere globalen Gefühle des Selbstwerts unsere spezifischeren Auffassungen von der eigenen Person auf einer übergeordneten Ebene (Brown, Dutton & Cook, 2001). Daher ist es bei einer Person mit einem positiven globalen Selbstwertgefühl wahrscheinlicher, dass sie sich selbst für intelligent, kompetent, liebenswert und gut aussehend hält, als bei jemand mit einem weniger positiven Selbstwertgefühl, selbst wenn die objektiven Belege darauf hinweisen, dass sie beide in Bezug auf diese Dimensionen gleichauf sind.

Definition Start

Definition

Selbstwertgefühl (self-esteem): Die Gesamtbewertung, die wir auf einer Positiv-negativ-Dimension in Bezug auf uns selbst vornehmen.

Definition Stop

5.3.2.1 Trait- und State-Selbstwertgefühl

Das Trait-Selbstwertgefühl erfasst, welches Gefühl Sie zu sich selbst im Allgemeinen haben – und es ist das, worauf wir uns beziehen, wenn wir sagen, jemand habe ein hohes oder niedriges Selbstwertgefühl. In ► Individuelle Unterschiede: Die Messung des Selbstwertgefühls ist eine weithin genutzte Skala, die Rosenberg Self-Esteem Scale, zum Selbstwertgefühl aufgeführt, mit der diese Unterschiede zwischen Menschen sowohl auf dem Niveau von Traits als auch auf dem von States erfasst werden.

Studien haben gezeigt, dass das Trait-Selbstwertgefühl im Laufe des Lebens einigermaßen stabil bleibt, trotz einiger allgemeiner Altersveränderungen während der Entwicklungsphasen. Im Schnitt ist das Selbstwertgefühl in der Kindheit relativ positiv, es nimmt während der Adoleszenz (vor allem bei Mädchen) ab, steigt allmählich über das Erwachsenenalter hinweg an und nimmt dann im hohen Alter wieder ab (Orth et al., 2012; Robins & Trzesniewski, 2005). Ungeachtet dieser Veränderungen im Laufe der Entwicklung bleiben die interindividuellen Unterschiede des Selbstwertgefühls eher stabil: Diejenigen Menschen, die zu einem Zeitpunkt ein relativ hohes Selbstwertgefühl haben, haben tendenziell auch Jahre später noch ein relativ hohes Selbstwertgefühl (Trzesniewski et al., 2013). Trotz der langfristigen Stabilität fluktuiert unser momentan erlebtes Selbstwertgefühl in Abhängigkeit vom Kontext, wie auch unsere Selbstschemata nicht immer alle zu jedem Zeitpunkt aktiviert sind (• Abb. 5.6).

Das State-Selbstwertgefühl bezieht sich auf diejenigen variablen Selbstbewertungen, die sich in Reaktion auf temporäre Erfahrungen verändern – Erfolge und Misserfolge, Lob oder Kritik von anderen Menschen. Daher kommen, ähnlich wie beim breiter gefassten Selbstkonzept, infolge von Kontexteinflüssen zeitweilige Veränderungen des Selbstwertgefühls vor. In einem Experiment von Leary, Tambor, Terdal und Downs (1995) beispielsweise erfuhren manche Versuchspersonen, dass sie von einer Gruppenaufgabe aufgrund von persönlichen Antipathien der anderen Gruppenmitglieder ausgeschlossen würden (basierend auf einem persönlichen Essay). Es überrascht nicht, dass diese Versuchspersonen ein negativeres State-Selbstwertgefühl erlebten als jene, die aufgrund eines Zufallsverfahrens ausgeschlossen worden waren (• Abb. 5.7). Das gegenteilige Bild zeigte sich jedoch bei denjenigen Versuchspersonen, die aus denselben Gründen in die Aufgabe *aufgenommen* worden waren.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.7 Ausprägung des State-Selbstwertgefühls in Abhängigkeit von Gruppenwahl versus zufälliger Vorgehensweise. (Nach Leary et al., 1995, Experiment 3. Copyright © 1995 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: 24802_005_Abb_5-9.eps; **Korrektur:** Bitte in Bildunterschrift "Niveau" ersetzen durch "Ausprägung"

Platzhalter Abbildung Stop

Außerdem ist das Selbstwertgefühl einiger Menschen insgesamt weniger stabil und fluktuiert infolgedessen stärker in Reaktion auf alltägliche Erlebnisse (Kerns, Cornell, Sun, Berry & Harlow,

1993). Die Fragilität des Selbstwertgefühls dieser Menschen drückt sich auf verschiedene Art und Weise aus. Menschen mit einem instabilen Selbstwertgefühl reagieren besonders empfindlich auf potenzielle Bedrohungen des Selbstwertgefühls und machen sich Sorgen darüber: Sie werden beispielsweise auf eine negative Leistungsrückmeldung mit einem höheren Maß an Ärger, Feindseligkeit und Defensivität reagieren. Sie fühlen sich auch weniger autonom und weniger selbstbestimmt und erleben eher depressive Symptome in Reaktion auf Schwierigkeiten (für einen Überblick s. Kernis & Goldman, 2003).

Exkurs Start

Individuelle Unterschiede

Die Messung des Selbstwertgefühls

Die Rosenberg Self-Esteem Scale (RSES; Rosenberg, 1965), die dadurch gekennzeichnet ist, dass sie leicht und schnell einsetzbar ist und eine hohe Augenscheinvalidität hat (Blascovich & Tomaka, 1991), ist eines der am häufigsten verwendeten Selbsteinstufungsinstrumente zur Erfassung des Selbstwerts. Die Skala wird hier in der Übersetzung der revidierten Fassung der deutschsprachigen Skala zum Selbstwertgefühl (von Collani & Herzberg, 2003, mit freundlicher Genehmigung) wiedergegeben.

Testanleitung

Geben Sie beim unten aufgeführten Test an, wie stark Sie mit jeder Einzelnen der folgenden Aussagen übereinstimmen.

Lehne stark ab	Lehne ab	Stimme damit überein	Stimme stark damit überein
----------------	----------	----------------------	----------------------------

1. Ich halte mich für einen wertvollen Menschen, jedenfalls bin ich nicht weniger wertvoll als andere auch.
2. Ich besitze eine Reihe guter Eigenschaften.
3. Alles in allem neige ich dazu, mich für einen Versager zu halten.*
4. Ich kann vieles genauso gut wie die meisten anderen Menschen auch.
5. Ich fürchte, es gibt nicht viel, worauf ich stolz sein kann.*
6. Ich habe eine positive Einstellung zu mir selbst gefunden.
7. Alles in allem bin ich mit mir selbst zufrieden.
8. Ich wünschte, ich könnte vor mir selbst mehr Achtung haben.*
9. Ich fühle mich von Zeit zu Zeit richtig nutzlos.*
10. Hin und wieder denke ich, dass ich gar nichts taue.*

Anmerkung: * bedeutet umgekehrt kodiertes Item.

Die RSES wird typischerweise mithilfe eines vierstufigen Formats (wie oben gezeigt) in Testwerte überführt, wobei die Antworten gewöhnlich von 1 bis 4 kodiert werden und somit zu einer Bandbreite der Testwerte von 10 bis 40 führen; höhere Testwerte stehen für ein höheres Selbstwertgefühl (Blascovich & Tomaka, 1991).

Die RSES enthält die gleiche Anzahl positiv und negativ formulierter Items. Um also Ihren Testwert zu bestimmen, sollten Sie die Kodierung für die fünf negativ formulierten Items (3, 5, 8, 9 und 10) wie folgt umkehren: 1 = 4, 2 = 3, 3 = 2, 4 = 1. Dann zählen Sie bitte Ihre Testwerte für alle zehn Items zusammen, um zu sehen, wo zwischen 10 und 40 Ihr Gesamtwert liegt. Es gibt keinen klaren Trennpunkt, um zwischen hohem und niedrigem Selbstwertgefühl zu unterscheiden. Doch in verschiedenen Stichproben mit Jugendlichen und Erwachsenen befinden sich die Mittelwerte typischerweise etwas oberhalb des Mittelpunkts (25) und konvergieren etwa gegen 30. (Bei einer interkulturellen Studie von Schmitt & Allik, 2005, z. B. wurde über 53 Nationen hinweg ein Mittelwert von 30.85 und eine Standardabweichung von 4.82 festgestellt.)

Die Itemformulierungen der oben dargestellten RSES sind angemessen, wenn das Selbstwertgefühl als Trait erfasst wird, also als charakteristisches Merkmal der Persönlichkeit, das über die Zeit hinweg

Kommentiert [ST1]: an Verlag: Abdruckgenehmigung einholen!

von Collani, G., & Herzberg, P. Y. (2003). Eine revidierte Fassung der deutschsprachigen Skala zum Selbstwertgefühl von Rosenberg. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 24, 3–7.

relativ stabil bleibt. Das Selbstwertgefühl kann jedoch auch als State konstruiert werden; in diesem Fall bezieht es sich darauf, welche Gefühle Personen in einem bestimmten Augenblick zu sich selbst haben. In diesem Fall muss die Formulierung der Frage angepasst werden, um den Zeitpunkt anzugeben, auf den sie sich bezieht („im Moment“, „gerade jetzt“).

Exkurs Stop

5.3.2.2 Wovon das Selbstwertgefühl abhängt

Welche Situationen sind für das Selbstwertgefühl wichtig? Genauso wie sich Individuen im Hinblick darauf unterscheiden, in welchen Situationen bestimmte Aspekte ihres Selbstkonzepts aktiviert werden, unterscheiden sie sich auch dahingehend, welche Lebensbereiche für ihr Selbstwertgefühl wichtig sind. Nach Befunden von Crocker und ihrem Forschungsteam ist beispielsweise für einige Menschen das Aussehen wichtiger, während bei anderen Menschen das Selbstwertgefühl stärker von ihren akademischen Leistungen abhängt, bei wieder anderen ist es die Zustimmung von anderen oder es sind die Beziehungen mit ihren Familienmitgliedern oder alternativ ihre kulturellen oder religiösen Werte (Crocker & Wolfe, 2001). Denken Sie einmal einen Augenblick darüber nach, welche Rückschläge und Erfolge Ihr Selbstwertgefühl am meisten beeinflussen. Ihr State-Selbstwertgefühl wird je nach den Bereichen, in die Sie psychologisch am meisten investieren, zu- und abnehmen – dies sind die Bereiche, von denen Ihr Selbstwertgefühl abhängt. Daher wird Ihr Selbstwertgefühl in dem Maße profitieren, in dem Sie Ihr Leben so strukturieren können, dass Sie in den Bereichen, die Ihnen wichtig sind, günstige Ergebnisse erreichen können. Diese Bereiche werden auch **Selbstwertkontingenzen** genannt. Wenden Sie sich nun ► Aus der Forschung: Determinanten des Selbstwerts ... zu, um etwas darüber zu erfahren, wie dies bei einer interessanten Feldstudie von Crocker, Sommers und Luhtanen (2002) untersucht wurde.

Eine weitere Methode, die sich positiv auf Ihr Selbstwertgefühl auswirken kann, besteht darin, dass Sie versuchen, die Bedeutsamkeit einiger Ihrer Selbstwertkontingenzen zu verändern. Folgender Zusammenhang hat sich wiederholt herausgestellt: Je weniger Ihr Selbstwertgefühl vom Erreichen bestimmter äußerer Ergebnisse (Aussehen, Zustimmung, Noten) abhängt und je mehr es sich auf interne Verstärker (Interessen, Tugenden, Autonomie) gründet, desto authentischer ist Ihr Selbstwertgefühl und desto eher können Sie sich von Rückschlägen erholen (Crocker & Luhtanen, 2003; Deci & Ryan, 1995; Kernis, Lakey & Heppner, 2008). Ein letzter Punkt besteht darin, dass es am besten ist, beim eigenen Selbstwertgefühl nicht ausschließlich auf einen einzigen Bereich zu setzen (Linville, 1987). Je mehr sich das Selbstwertgefühl aus mehreren verschiedenen Bereichen herleitet, desto weniger leidet es, wenn etwas in einem Bereich nicht so gut läuft (Rafaeli-Mor & Steinberg, 2002). Dafür sprechen beispielsweise die Ergebnisse einer Befragung von Studierenden, die kürzlich das Ende einer romantischen Beziehung erlebt hatten. Befragte, die ihr Beziehungsselbst mit weniger großen Überlappungen zu anderen Selbstaspekten beschrieben, berichteten über weniger Kummer und weniger Bewältigungsprobleme als Personen, die stärkere Überlappungen zwischen den verschiedenen Selbstaspekten (und daher eine geringe Selbstkomplexität) aufwiesen (Smith & Cohen, 1993).

Definition Start

Definition

Selbstwertkontingenzen (self-worth contingencies): Bereiche – sowohl eigene Eigenschaften (z. B. Tugendhaftigkeit) als auch externe Aspekte (z. B. Macht) –, aus denen wir unser Selbstwertgefühl ableiten.

Definition Stop

5.3.2.3 Implizites und explizites Selbstwertgefühl

Ebenso wie es Auffassungen des Selbst sowohl in expliziter als auch in impliziter Form gibt, ist dies auch für das Selbstwertgefühl der Fall. Wir haben sowohl bewusste als auch unbewusste Gefühle der

Positivität oder Negativität gegenüber uns selbst. Es ist besonders schwierig, diese zu messen – wie können wir herausfinden, was die Menschen selbst nicht wissen? Das erfordert ziemlich ausgetüftelte Methoden. Eine davon ist der Name-Buchstaben-Effekt (Koole, Dijksterhuis & van Knippenberg, 2001; Koole & Pelham, 2003; Nuttin, 1985, 1987): Dabei wird das implizite Selbstwertgefühl aus der Präferenz für die Buchstaben aus dem eigenen Namen abgeleitet. Je größer diese Präferenz im Vergleich zu anderen Buchstaben ist und je mehr eine Person diese Buchstaben im Vergleich zu anderen Menschen vorzieht, desto höher ist nach der Logik dieses Verfahrens ihr implizites Selbstwertgefühl. Der Vorteil dieses Verfahrens besteht darin, dass sich die Befragten bei der Bewertung der verschiedenen Buchstaben des Alphabets meistens nicht bewusst sind, dass es hierbei um die Messung des Selbstwertgefühls geht. Ein weiteres, häufig genutztes Instrument ist der implizite Assoziationstest (IAT; Greenwald & Farnham, 2000), bei dem die Versuchspersonen möglichst schnell und fehlerfrei angeben müssen, in welche Kategorie ein Reiz gehört (für eine Beschreibung des IAT s. ► Kap. 6). Im Wesentlichen misst der IAT, wie viel einfacher es für eine Versuchsperson ist, zu reagieren, wenn sie dieselbe Taste drücken muss für alle Reize, die mit dem Selbst zusammenhängen, und für alle positiven (statt für alle negativen) Reize. Je höher die Punktzahl ausfällt, desto höher ist das implizite Selbstwertgefühl der Person.

Definition Start

Definition

Implizites Selbstwertgefühl (implicit self-esteem): Die Positivität der automatischen bzw. nicht bewussten Bewertung einer Person von sich selbst.

Definition Stop

Bei manchen Menschen stimmen das explizite und das implizite Selbstwertgefühl überein, bei anderen sind sie diskrepanz, sodass sie zwar ein hohes explizites, aber ein geringes implizites Selbstwertgefühl haben oder umgekehrt. Die Koexistenz von positiven expliziten und negativen impliziten Gefühlen zum Selbst ist insofern eine recht interessante Kombination, als sie die Menschen dazu veranlasst, sich „defensiv“ zu verhalten, um diese negativen Gefühle zum Selbst abzuwehren (z. B. Jordan & Zeigler-Hill, 2013). Menschen mit dieser Art von Diskrepanz fühlen sich leicht durch eine negative Rückmeldung bedroht und sie werden alles tun, um deren Einfluss auf das Selbst zu verringern (Epstein & Morling, 1995). Beispielsweise geben sie vielleicht der Person, die einen Test konstruiert hat, die Schuld dafür, dass sie schlechte Testergebnisse haben; oder sie werden Menschen, die bessere Leistungen als sie selbst vorzuweisen haben, herabsetzen oder sogar aggressiv behandeln (Bushman & Baumeister, 1998; Morf & Rhodewalt, 1993). Die gegenteilige Diskrepanz (d. h. ein hohes implizites Selbstwertgefühl zusammen mit einem niedrigen expliziten Selbstwertgefühl) weist Zusammenhänge mit der sozialen Angststörung auf (z. B. Schreiber, Bohn, Aderka, Stangier & Steil, 2012). Menschen mit einer Übereinstimmung zwischen explizitem und implizitem Selbstwertgefühl sind dagegen sicherer und haben weniger die Tendenz, sich defensiv zu verhalten (Kernis, 2003).

Case Study Start

Aus der Forschung

Determinanten des Selbstwerts: Das Selbstwertgefühl steigt und fällt in Reaktion auf wichtige Lebensereignisse

Crocker, J., Sommers, S. R., & Luhtanen, R. K. (2002). Hopes dashed and dreams fulfilled: Contingencies of self-worth and graduate school admissions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1275–1286.

Einleitung

Crocker und ihr Team (2002) wollten eine Hypothese überprüfen, die vor langer Zeit von William James (1890, 1950) aufgestellt worden ist, nämlich dass das globale State-Selbstwertgefühl in

Abhängigkeit von positiven oder negativen Ereignissen um ein typisches Niveau herum fluktuiert, und zwar insbesondere in den Lebensbereichen, die einem Menschen wichtig sind. Sie machten sich für ihre Studie den Umstand zunutze, dass Bachelor-Studierende in den USA in ihrem letzten Semester viele Bewerbungen für Master- und Doktorandenprogramme abschicken. Würde das State-Selbstwertgefühl der Studierenden an den Tagen zunehmen, an denen sie eine Zusage erhalten, und nach dem Erhalt einer Ablehnung relativ zu ihrem globalen Trait-Selbstwertgefühl sinken (Tage ohne Rückmeldung)? Und ist die Veränderung des Selbstwertgefühls bei denjenigen Studierenden größer, bei denen das Selbstwertgefühl stärker auf der akademischen Kompetenz beruht? Mit anderen Worten: Sie erfassten das Ausmaß, mit dem die Veränderungen in Bezug auf das Selbstwertgefühl innerhalb einer Person mit spezifischen Ereignissen im Leben der Person in Zusammenhang gebracht werden können. Sie stellten die Hypothese auf, dass die Größe dieser Veränderungen von der Bedeutsamkeit des akademischen Bereichs für das Selbstwertgefühl der Person abhängen würde.

Methode

Versuchspersonen

Die Versuchspersonen waren 37 Bachelor-Studierende höheren Semesters, die sich für ein Master- oder für ein Doktorandenprogramm beworben hatten. Sie wurden durch Anzeigen in der Studierendenzeitung und über E-Mails rekrutiert. Für ihre Teilnahme erhielten die Versuchspersonen 50 Dollar.

Design und Vorgehensweise

Am Anfang der Studie füllten die Versuchspersonen die *Rosenberg Self-Esteem Scale* (Rosenberg, 1965) und das *Contingency of Self-Worth Measure* aus (Crocker & Wolfe, 2001). Letztere Skala unterscheidet zwischen acht Bereichen, auf denen das Selbstwertgefühl bei Menschen aufbauen kann (z. B. akademische Kompetenz, äußere Erscheinung, Zustimmung anderer oder Tugendhaftigkeit). Ein Beispiel aus dem Bereich „akademische Kompetenz“ ist: „Wenn ich bei einer Prüfung oder bei einer Seminararbeit eine gute Note erhalte, bekommt mein Selbstwertgefühl einen positiven Schub.“ Dann füllten die Versuchspersonen über einen Zeitraum von zwei Monaten zweimal die Woche nach einem regelmäßigen Zeitplan, über den sie selbst entscheiden konnten, einen internetbasierten Fragebogen aus, aber auch an jedem Tag, an dem sie offizielle Benachrichtigungen von der Graduiertenschule erhielten. Der internetbasierte Fragebogen enthielt auch eine angepasste State-Version der Rosenberg Self-Esteem Scale (► Individuelle Unterschiede: Die Messung des Selbstwertgefühls); sie besteht aus zehn Items, die auf einer Skala von 1 (*lehne stark ab*) bis 7 (*stimme stark zu*) eingestuft wurden und in denen nach dem Selbstwertgefühl an diesem Tag gefragt wurde.

Diese Feldstudie hatte ein quasiexperimentelles Design, da es keine zufällige Zuordnung zu den Bedingungen gab. Sie beinhaltete eine natürliche Manipulation: Annahme versus Ablehnung an der Graduiertenschule, was mit ganz normalen Tagen (keine Briefe mit einer Entscheidung) verglichen wurde. Die Abhängigkeit (d. h. Kontingenzt) des Selbstwerts vom Bereich der akademischen Kompetenz wurde als kontinuierliche Variable von gering bis hoch ausgewertet.

Ergebnisse

• Abb. 5.8a und b stellen die Hauptergebnisse dar: Wie vorhergesagt zeigten Studierende mit einer hohen akademischen Kontingenzt in Bezug auf ihr Selbstwertgefühl an Tagen mit einer positiven Entscheidung einen Schub nach oben verglichen mit ganz normalen Tagen (Tagen ohne eine Entscheidung), während das Selbstwertgefühl von Studierenden mit geringer akademischer Kontingenzt unverändert blieb. An Tagen mit einer Ablehnung nahm auch, wie erwartet, das Selbstwertgefühl der Studierenden mit einer hohen akademischen Kontingenzt stärker ab als das der Studierenden mit geringer akademischer Kontingenzt. Diese Fluktuationen innerhalb derselben Personen wurden ungeachtet der großen Unterschiede im Selbstwertgefühl zwischen verschiedenen Personen beobachtet.

Diskussion

Diese Ergebnisse zeigen (obgleich die Stichprobe nach heutiger Ansicht sehr klein war), dass bei

denjenigen Studierenden, bei denen das Selbstwertgefühl stark auf den Studienleistungen beruhte, die Annahme oder die Ablehnung an einer Graduiertenschule einen stärkeren Einfluss auf das tägliche Selbstwertgefühl hatte als bei den Studierenden mit einer geringeren akademischen Kontingenz. Crocker et al. (2002) schließen daraus, dass Fluktuationen im Hinblick auf das Selbstwertgefühl zumindest teilweise auf positive und negative Ereignisse in Bereichen zurückgehen, die Menschen mit ihrem Selbstwertgefühl verknüpfen. Mehr als ein Jahrhundert, nachdem William James seine Arbeit über die Natur des Selbstwerts veröffentlicht hat, stützt diese Studie daher eine seiner zentralen Vorhersagen: Während das Trait-Selbstwertgefühl über einen längeren Zeitraum relativ stabil bleibt, gibt es Fluktuationen um dieses typische Niveau herum; dies beruht auf den Bereichen, die einem Menschen für sein Selbstbild wichtig sind.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.8a,b Die Ausprägung des State-Selbstwertgefühls bei Studierenden mit hoher bzw. geringer akademischer Kontingenz des Selbstwerts an Tagen mit einer *Zusage* bzw. einer *Ablehnung* von einer Graduiertenschule im Vergleich zu normalen Tagen. (Nach Crocker, Sommers & Luhtanen, 2002. Copyright © 2002 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-10a.eps; 24802_005_Abb_5-10b.eps; **Korrektur:**

Bitte in Bildunterschrift "Niveau" ersetzen durch "Ausprägung"

Platzhalter Abbildung Stop

Case Study Stop

5.3.3 Einflüsse der Kultur und des Geschlechts auf die Selbstkenntnis

Im Abschnitt über die Ursprünge der Selbstkenntnis haben wir gesehen, wie stark unser Selbst durch unsere zwischenmenschlichen Erfahrungen und Umwelten geformt wird. Es ist daher keine Überraschung, dass auch die Kultur und das Geschlecht Einfluss nehmen. Wenn Sie eine Person sind, die sich aufgrund ihres kulturellen Erbes oder aufgrund von Migration mit zwei oder mehreren Kulturen identifiziert, dann wissen Sie sofort, was wir meinen. Sind Sie die eine Art Mensch, wenn Sie mit Ihrer Familie zusammen sind, und eine andere, wenn Sie mit Ihren Freunden zusammen oder an der Universität sind? Sind diese verschiedenen Arten des Selbst miteinander vereinbar oder geraten sie manchmal durcheinander oder stehen sie sogar miteinander in Konflikt? Kulturen unterscheiden sich darin, wie ähnlich oder unterschiedlich sie in der Konzeptualisierung des Individuums und seiner Rolle in der Gesellschaft sind und daher in Bezug auf das soziale Selbst, das sie fördern (► Kap. 15). Diese unterschiedlichen Konzeptionen des Selbst wiederum formen unsere Wahrnehmung der Welt, unsere Motivationen und unsere emotionalen Reaktionen auf Ereignisse (Triandis, 1989, 1995).

5.3.3.1 Independentes versus interdependentes Selbst

Die am besten untersuchte bipolare Dimension für die Konstruktion und Interpretation des Selbst, die erstmals von Markus und Kitayama (1991) vorgestellt wurde, beinhaltet **Independenz versus Interdependenz** (• Abb. 5.9; s. auch ► Kap. 15). Das independente Selbst, das in der westlichen Welt, vor allem in Nordwesteuropa und in Nordamerika, weitverbreitet ist, betont Autonomie, Individualismus und Einzigartigkeit – also Aspekte, die das Selbst zu etwas von anderen Verschiedenes machen. Im Gegensatz dazu kommt das interdependente Selbst häufiger unter Menschen aus Ostasien vor (oder in anderen stärker kollektivistischen Kulturen). Es konstruiert das Selbst als etwas, das grundlegend mit anderen verbunden und in die Gesellschaft eingebettet ist; somit betont es die Beziehungsharmonie und das, was das Selbst mit anderen und mit Gruppen verbindet. Wenn Menschen aus westlichen Kulturen gebeten werden, sich selbst zu beschreiben, dann ist es wahrscheinlich, dass sie abstrakte Eigenschaftsadjektive (z. B. klug) verwenden, während Menschen mit einem ostasiatischen Hintergrund eher soziale Beziehungen oder Gruppenidentitäten in die Beschreibung einbeziehen (z. B. ihre Identität als Studierende; s. Trafimow, Triandis & Goto, 1991).

Definition Start

Definition

Independentes versus interdependentes Selbst (independent vs. interdependent self): Während beim independenten Selbst die Autonomie und der Individualismus hervorgehoben werden und das Selbst über Eigenschaften definiert wird, die eine Person von anderen unterscheiden, wird beim interdependenten Selbst die Verbindung zu anderen betont und das Selbst im Sinne der Beziehungen zu anderen definiert.

Definition Stop

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.9 Independent versus interdependente Repräsentationen des Selbst. (Nach Markus & Kitayama, 1991. Copyright © 1991 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-12_Theorie.eps; **Korrektur:** Geänderter Text oben in der Abbildung siehe Manuskript (s. 005_Abb_5-9_Korrekturvorlage.docx)

Platzhalter Abbildung Stop

Wie Sie sich vorstellen können, sind die Auffassungen von der eigenen Person bei jemandem mit einem independenten Selbst über die sozialen Kontexte hinweg konsistenter, als sie es bei jemandem mit einem interdependenten Selbst sind, der das Selbst stärker in relationalen Begriffen sieht (z. B. Choi & Choi, 2002; Tafarodi, Lo, Yamaguchi, Lee & Katsura, 2004). In einer Studie wurden japanische und amerikanische Versuchspersonen gebeten, 20 Sätze zu vervollständigen, die innerhalb unterschiedlicher Kontexte (z. B. Kontakt mit Gleichaltrigen, Interaktion mit einer Person von höherem Status) mit „Ich bin ...“ begannen. In dieser Studie wurde festgestellt, dass Erstere in Bezug auf ihre Selbstbeschreibungen weniger konsistent über die Kontexte hinweg waren als Letztere (Kanagawa, Cross & Markus, 2001). Dennoch sind Personen mit einem interdependenten Selbst innerhalb spezifischer Beziehungen konsistent und über die Zeit hinweg sehr stabil (English & Chen, 2007). Daher ist es nicht so, dass sich Personen mit einem interdependenten Selbst über die Kontexte hinweg mal so und mal so verhalten oder es ihnen an Authentizität fehlt. Sie verfügen eher über eine andere Art von Konsistenz in Bezug auf das Selbstkonzept – eine Konsistenz, bei der ihr Selbst innerhalb spezifischer relationaler Kontexte konsistent bleibt.

Darüber hinaus haben Menschen aus Ostasien auf herkömmlichen Skalen zum Selbstwertgefühl gewöhnlich geringere Werte als Menschen aus dem Westen. Dieser robuste Unterschied führte zu zahlreichen Forschungsarbeiten, bei denen die Forschenden verstehen wollten, ob sich Individuen mit einem interdependenten Selbst tatsächlich in einem schlechteren Licht sehen. Alternativ dazu ist es auch denkbar, dass das, was zu einer positiven Selbstbewertung beiträgt, und die Art, in der **Selbstaufwertung** (die später in diesem Kapitel behandelt wird) zum Ausdruck kommt, in diesen kulturellen Gruppen unterschiedlich ist. Während Menschen aus dem Westen tatsächlich oft der Meinung sind, besser als der Durchschnitt zu sein (Alicke & Govorun, 2005), schätzen Personen mit einer interdependenten Selbstsicht Bescheidenheit und Selbstkritik und sind auch motivierter, sich selbst zu verbessern oder kollektive Ziele zu verfolgen (Heine, Lehman, Markus & Kitayama, 1999).

Definition Start

Definition

Selbstaufwertung (self-enhancement): Die Motivation, die Positivität unserer Selbstkonzeptionen zu erhöhen, und zwar bisweilen über das Maß hinaus, das objektiv gerechtfertigt ist. Dies wird mithilfe

unterschiedlicher Strategien erreicht (z. B. selbstwertdienliche Attributionen, sich im Glanz anderer sonnen, positive Selbstdarstellungen).

Definition Stop

Im Einklang mit der Annahme, dass Unterschiede hinsichtlich der Bescheidenheit die kulturellen Unterschiede des Selbstwertgefühls erklären können, stufen sich Menschen ostasiatischer Herkunft auf eher kognitiven Bewertungsskalen (z. B. *attraktiv* oder *intelligent*) weniger positiv ein, während sie in gleichem Ausmaß positive Gefühle gegenüber sich selbst (Stolz und Abwesenheit von Scham) angeben wie Menschen nordamerikanischer Herkunft (Cai, Brown, Deng & Oakes, 2007). Außerdem haben Mitglieder ostasiatischer Kulturen in Bezug auf die Positivität gegenüber dem Selbst auf impliziten Maßen ebenso hohe Werte wie Menschen aus westlichen Kulturen (Cai et al., 2011; Kitayama & Uchida, 2003; Yamaguchi et al., 2007; für eine gegenteilige Interpretation s. jedoch Falk & Heine, 2015). Dennoch bleibt der Unterschied in den Selbsteinschätzungen auch unter Bedingungen vollständiger Anonymität erhalten, was darauf hindeutet, dass es sich nicht lediglich um Eindrucksmanagement handelt. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es tatsächlich interkulturelle Unterschiede im Selbstwertgefühl zu geben scheint – und diese scheinen aus den kulturellen Unterschieden in dem Ausmaß hervorzugehen, in dem ein positives Selbstwertgefühl geschätzt und kultiviert wird.

5.3.3.2 Geschlecht

Ähnliche Unterschiede in Bezug auf das Selbst finden sich auch zwischen den Geschlechtern: Frauen neigen eher dazu, ein interdependentes Selbst zu entwickeln und ihr Selbstwertgefühl mit interdependenten Eigenschaften zu verbinden (Cross, Bacon & Morris, 2000; Cross & Madson, 1997). Männer entwickeln dagegen eher ein unabhängiges Selbst und verbinden ihr Selbstwertgefühl stärker mit ihren unabhängigen Eigenschaften (Josephs, Markus & Tafarodi, 1992). Diese Unterschiede lassen sich durch geschlechtsspezifische Sozialisationspraktiken erklären, durch die Mädchen beigebracht wird, Eigenschaften mehr Priorität zuzuordnen, die sich an anderen ausrichten. Dagegen werden Jungen dazu ermutigt, Eigenschaften zu entwickeln, die sie von anderen unterscheiden (z. B. Spence, Deaux & Helmreich, 1985). Um die Frage zu beantworten, ob sich Männer und Frauen auch in Bezug auf das globale Selbstwertgefühl unterscheiden, werteten Kling und ihr Forschungsteam die Daten von 216 Studien und zwei für die USA repräsentative Datensätze aus (Kling, Hyde, Showers & Buswell, 1999). Sie fanden nur geringe Unterschiede zwischen den Geschlechtern, wobei Männer ein etwas positiveres Selbstwertgefühl angaben als Frauen. Eine neuere Metaanalyse von Studien, die nach 1995 durchgeführt wurden, wies erneut ein leicht höheres Selbstwertgefühl bei Männern als bei Frauen nach, wobei dieser Unterschied kleiner geworden zu sein scheint (Zuckerman, Li & Hall, 2016).

5.3.3.3 Individuelle Unterschiede und Kontextvariabilität

Auch innerhalb einer Kultur (oder innerhalb eines Geschlechts) gibt es stabile interindividuelle Unterschiede in Bezug auf unabhängige oder interdependente Konstruktionen des Selbst (Oyserman, Coon & Kimmelmeier, 2002). Zudem kann das Ausmaß der Independenz oder Interdependenz jeweils durch den Kontext beeinflusst werden. Beispielsweise zeigte eine Studie von Trafimow, Silverman, Fan und Law (1997) mit chinesischen Studierenden aus Hongkong (für die Englisch die Zweitsprache war), dass es einen starken Einfluss auf das Ergebnis hatte, ob sie einen Test von der Form „Wer bin ich?“ auf Englisch oder auf Chinesisch ausfüllten. Studierende, die den Test auf Englisch durchführten, gaben mehr persönliche Merkmale an, während sich Studierende, die den Test auf Chinesisch durchführten, stärker auf soziale Beziehungen konzentrierten. Dieses Phänomen, dass sich die Konzeption des Selbst in Reaktion auf situative Hinweisreize abändert, wird als *Wechsel des kulturellen Bezugsrahmens* bezeichnet. Personen, die in mehr als einer Kultur leben, haben zur Interpretation der Welt mehrere Bezugsrahmen und werden je nach den Anforderungen der Situation zwischen ihnen hin und her wechseln (z. B. Hong, Benet-Martínez, Chiu & Morris, 2003).

5.3.4 Neurale Grundlagen der Selbstkenntnis

Ist etwas Besonderes daran, wie das Gehirn Informationen, die relevant für das Selbst sind, verarbeitet und repräsentiert? Die Fortschritte in Bezug auf neurowissenschaftliche bildgebende Verfahren der vergangenen drei Jahrzehnte nähren die Hoffnung, dass wir bald die neurologischen Mechanismen besser verstehen, durch die Menschen Repräsentationen des Selbst (versus Repräsentationen von anderen) entwickeln, Selbstregulation und Selbstkontrolle ausüben oder agentische Kontrolle empfinden. Obwohl unser Verständnis der neuralen Grundlagen des Selbst gerade erst am Anfang steht, sind Fortschritte in Bezug auf die neuralen Korrelate verschiedener Aspekte der Selbstverarbeitungsprozesse zu verzeichnen – sowohl durch die Untersuchung des beeinträchtigten, verletzten Gehirns als auch durch bildgebende Studien am gesunden Gehirn.

Der Großteil der anfänglichen neurowissenschaftlichen Forschung zum Selbst war darauf gerichtet, zu verstehen, ob die Einkodierung von Informationen über das Selbst in anderen Hirnregionen erfolgt als die Einkodierung von Informationen über andere Menschen. Viele Studien konnten übereinstimmend zeigen, dass der mediale präfrontale Kortex (MPFC) an der selbstreferenziellen Verarbeitung beteiligt ist (für einen Überblick s. Beer, 2012). Beispielsweise gibt es im Zusammenhang mit dem zuvor erwähnten Selbstreferenzeffekt eine erhöhte Aktivierung im MPFC, in dem wir Informationen im Zusammenhang mit dem Selbst tiefergehend enkodieren als Informationen im Zusammenhang mit Personen aus der Politik und Silbenstrukturen (z. B. Craik et al., 1999; Kelley et al., 2002). Der MPFC spielt ebenfalls eine Rolle, wenn Menschen selbstdeskriptive Urteile über Persönlichkeitscharakteristika abgeben (Macrae, Moran, Heatherton, Banfield & Kelley, 2004), wenn sie ihr eigenes Gesicht beobachten (Keenan, Wheeler, Gallup & Pascual-Leone, 2000) oder wenn sie entscheiden, ob Gegenstände ihnen selbst gehören (Kim & Johnson, 2010). Interessanterweise lässt sich auch zeigen, dass der MPFC sensibel auf kulturelle Unterschiede in Bezug auf die Konstruktion des Selbst reagiert, die wir zuvor beschrieben haben. In einer Studie zeigten Versuchspersonen, die sich mit individualistischen Werten identifizierten, eine erhöhte Aktivierung des MPFC für Selbstbeurteilungen im Allgemeinen, während diejenigen, für die kollektivistische Werte wichtiger waren, denselben Effekt in einem bestimmten Kontext aufwiesen (z. B. „Wie bescheiden sind Sie, wenn Sie mit Ihrer Mutter sprechen?“; Chiao et al., 2009).

Bedeutet dies dann, dass der MPFC die „Selbst“-Komponente im Gehirn ist? Die Antwort ist ein klares Nein. Zunächst einmal ist außer dem MPFC eine Reihe anderer Regionen an motivierten selbstbezogenen Prozessen wie Selbstschutz und Selbstaufwertung beteiligt (z. B. Beer, 2016). Zudem besteht hinsichtlich des MPFC das Problem darin, dass der MPFC auch aktiviert wird, wenn Informationen über andere Menschen verarbeitet werden, vor allen Dingen über diejenigen, die einem nahestehen (z. B. Ochsner et al., 2005), oder wenn wir versuchen, die Perspektive eines anderen Menschen einzunehmen (Pfeifer et al., 2009) bzw. auf den mentalen Zustand eines Menschen zu schließen (Mitchell, Banaji & Macrae, 2005). Auch die motivierte Aufwertung romantischer Beziehungspartnerinnen und -partner zeigt ähnliche Muster der Hirnaktivierung wie die Selbsteinschätzung (Hughes & Beer, 2012). Es scheint deswegen so zu sein, dass ein weites Netzwerk in unserem Gehirn aktiviert wird, wenn wir Rückschlüsse auf das Selbst als Objekt ziehen, dessen Aktivität sich nicht einfach von der Verarbeitung von Informationen über andere Menschen oder Objekte abgrenzen lässt (s. Legrand & Ruby, 2009).

Bereits William James hatte auf die Unterscheidung zwischen Selbst als Objekt und Selbst als Subjekt hingewiesen. Das Selbst als Subjekt beinhaltet auch das Gefühl, dass wir die Ursache und der Ursprung unserer eigenen Gedanken und Handlungen sind. Wie Legrand und Ruby (2009) argumentieren, ist diese Perspektive spezifisch für das Selbst. Sie tritt in der Form in Erscheinung, dass sie den Zusammenhang zwischen den eigenen Handlungen und ihren Konsequenzen in der sozialen Welt herstellt. Im Einklang mit diesem Gedanken wurde in Studien mithilfe bildgebender Verfahren das Gefühl der Handlungskontrolle (agency) untersucht, indem diejenigen Hirnstrukturen betrachtet wurden, die am Vergleich zwischen erwarteten und tatsächlichen Handlungsergebnissen beteiligt sind. Die Forschungsergebnisse zeigten generell auf, dass Versuchspersonen ein verringertes Gefühl der Handlungskontrolle haben, wenn es zu Diskrepanzen kommt (d. h., wenn die Handlungsergebnisse nicht mit den Vorhersagen übereinstimmen oder zu ihnen passen). Dies geht einher mit erhöhter neuronaler Aktivierung im temporoparietalen Übergang, einer Gehirnstruktur, die

für die Überwachung der Übereinstimmung solcher Ereignisse verantwortlich ist. Eine Metaanalyse von Studien über die neuronalen Korrelate der Handlungskontrolle kam zu dem Schluss, dass die Aktivierung des temporoparietalen Übergangs bei der externen Attribution von Handlungswirkungen auftritt („nicht ich“). Das Gefühl der Handlungskontrolle scheint hingegen mit Aktivierungen im prämotorischen und primären somatosensorischen Kortex einherzugehen (Sperduti et al., 2011). Das neuronale Korrelat des Gefühls der Handlungskontrolle scheint sich also aus der Integration zwischen den (prä-)frontalen motorischen Bereichen, die Handlungen initiieren, und den parietalen Bereichen, die Wahrnehmungserfahrungen in der sozialen Welt überwachen, zusammzusetzen (Haggard, 2017).

Abschließend können wir als wichtigen Punkt festhalten: Es gibt keine spezifische „Selbst“-Region im Gehirn. Das Selbst kann nicht als neurales Gebilde spezifisch lokalisiert werden, sondern bezieht seine Informationen vielmehr aus einer Gruppe zusammenhängender, funktional voneinander unabhängiger Systeme, die auf komplexe Weise miteinander interagieren, was hinsichtlich der unterschiedlichen Funktionen des Selbst kaum eine Überraschung darstellen sollte (z. B. Klein, Lax & Gangi, 2010).

Results Start

Zusammenfassung

Das Selbstkonzept lässt sich beschreiben als die Gesamtheit der Inhalte aller unserer Selbsterfahrungen, einschließlich unserer charakteristischen Merkmale, unserer sozialen Rollen, unserer Werte, unserer Ziele, unserer Ängste usw. Dieses Selbstkonzept lässt sich in zwei Arten unterteilen: die kognitive Repräsentation im Selbstkonzept (unsere Selbstschemata) und die affektive Bewertung des Selbst (unser Selbstwertgefühl). Die Selbstschemata tragen dazu bei, die Informationsverarbeitung der selbstrelevanten Inhalte zu organisieren und anzuleiten, und dienen oft als Bezugsrahmen für die Beurteilung anderer. Diese Schemata üben ihren Einfluss sowohl auf der expliziten als auch auf der impliziten Ebene aus und enthalten eine Vielzahl tatsächlicher und möglicher Auffassungen des Selbst. Zu jedem beliebigen Zeitpunkt ist es nicht das gesamte Selbstkonzept, das unsere Gefühle, Gedanken und Verhaltensweisen motiviert, sondern vielmehr das aktive bzw. Arbeits Selbstkonzept – d. h. der Aspekt des Selbstkonzepts, der auf die momentane Situation anwendbar ist. Das Selbstwertgefühl können wir uns als ein Gefühl gegenüber der eigenen Person vorstellen, das auf einer Gesamtbewertung unserer Merkmale und unseres Werts beruht. Es kann auf einer Trait-Ebene und auf einer State-Ebene beschrieben werden und uns – wie das Selbstschema – explizit oder implizit beeinflussen. Menschen unterscheiden sich darin, welche Lebensbereiche besonders wichtig für ihren Selbstwert sind. Kultur und Geschlecht formen sowohl unser Selbstkonzept als auch unser Selbstwertgefühl. Abschließend lässt sich feststellen, dass es keine spezifische „Selbst“-Region im Gehirn gibt.

Results Stop

5.4 Motivationale Funktionen des Selbst

Questions Start

Sind wir motiviert, die Wahrheit über uns selbst herauszufinden, oder ziehen wir positive Verzerrungen vor?

Questions Stop

Zu Beginn des 21. Jahrhunderts war ein noch nie zuvor da gewesener Anstieg der Talentshows als beliebtes Genre des Reality-TV zu beobachten. Die Fernsehsendungen „Deutschland sucht den Superstar“, „The Voice of ...“, „Das Supertalent“ etc. haben Millionen von Zuschauenden angezogen. Bei all diesen Talentshows scheint es zwangsläufig immer eine Jury zu geben, die den Teilnehmenden eine Rückmeldung über ihre Leistung gibt, und ein Großteil der Fernsehsendungen konzentriert sich auf die Reaktionen, die diesen Rückmeldungen folgen. Diese sind in der Regel sehr

emotional und je nachdem, ob das Feedback positiv oder negativ ausfällt, zeigen sich die Teilnehmenden euphorisch, flippen vor Wut aus oder brechen in Tränen aus. Solche Shows nutzen die Tatsache aus, dass Informationen, die sich auf das eigene Selbst beziehen, Menschen überaus wichtig sind. Diese zugrunde liegende Motivation mag auch den Reiz von Horoskopen, psychologischen Tests oder anderen Programmen erklären, die uns auf dem Weg zur Selbstfindung helfen sollen. Aber wie aufrichtig sind wir in unserem Streben nach Selbsterkenntnis? Sind wir wirklich motiviert, die Wahrheit darüber herauszufinden, wer wir sind? Oder versuchen wir lediglich, unsere vorgefassten Meinungen über uns selbst zu bestätigen?

5.4.1 Erkenne dich selbst: das Selbsteinschätzungsmotiv

Nach Sokrates, dem griechischen Philosophen, der von 470 bis 399 v. Chr. lebte, stellt eine akkurate Selbstkenntnis die höchste Form menschlicher Erkenntnis dar. Aus dieser Perspektive sollten die meisten von uns versuchen, ein Verständnis des Selbst zu erreichen, das so genau und so objektiv wie möglich ist. Dieses Bestreben ist auch unter der Bezeichnung **Selbsteinschätzungsmotiv** bekannt. In dem Maße, in dem wir von Selbsteinschätzungsmotiven geleitet werden, sollten wir darauf aus sein, Tests und Aufgaben zu absolvieren, die uns ein Maximum an objektiven Informationen über uns selbst liefern. Wenn wir beispielsweise wirklich wissen wollen, wie klug (oder dumm) wir sind, sollten wir einen wissenschaftlich validierten Intelligenztest unserem subjektiven Eindruck von unserer Intelligenz vorziehen. Im Einklang mit der Sichtweise der Selbsteinschätzung zeigten mehrere Studien, dass Menschen Aufgaben mit diagnostischem Wert bevorzugen, d. h. Aufgaben, die ihnen im Unterschied zu Aufgaben ohne diagnostischen Wert klar und deutlich sagen, ob sie ein bestimmtes Merkmal bzw. eine bestimmte Fähigkeit haben (Trope, 1983, 1986).

Definition Start

Definition

Selbsteinschätzungsmotiv (self-assessment motive): Das Streben nach einem genauen und objektiven Verständnis des Selbst.

Definition Stop

Doch hier lauert eine Falle. Wenn wir tatsächlich immer aufrichtig daran interessiert wären, ein genaues Verständnis des Selbst zu entwickeln, sollten wir in gleicher Weise motiviert sein, sowohl etwas über unsere wünschenswerten wie auch über unsere nicht wünschenswerten Eigenschaften in Erfahrung zu bringen. Die meisten von uns sind in der Tat darauf aus, etwas über diejenigen Merkmale und Fähigkeiten zu erfahren, die uns gut aussehen lassen (Sedikides, 1993). Doch was ist mit unseren weniger positiven Eigenschaften und Schwächen? Hier sind die Forschungsbefunde gemischt. Einige Studien zeigten, dass Menschen in gleicher Weise daran interessiert sind, etwas über ihre wünschenswerten sowie über ihre nicht wünschenswerten Eigenschaften zu hören (Strube, Lott, Lê-Xuân-Hy, Oxenberg & Deichmann, 1986; Trope, 1980). Andere Studien jedoch fanden, dass Menschen primär daran interessiert sind, genaue Informationen über ihre Stärken zu bekommen, weniger über ihre Schwächen (Brown, 1990; Strube & Roemmele, 1985). Es hat daher den Anschein, dass unsere Motivation, etwas über unsere Schwächen in Erfahrung zu bringen, nicht so zuverlässig ist wie unsere Motivation, etwas über unsere Stärken herauszufinden. Obwohl das Selbsteinschätzungsmotiv intuitiv plausibel ist, ist dieses Motiv nur von begrenztem Nutzen bei der Erklärung, wie die meisten von uns Informationen über das Selbst verarbeiten (Sedikides, 1993).

5.4.2 Größer, besser, schneller, stärker: das Selbstaufwertungsmotiv

Unsere Weigerung, etwas über unsere Schwächen zu lernen, ist leicht verständlich, wenn wir sie unter dem Aspekt des *Selbstaufwertungsmotivs* sehen. Dieses bezeichnet unseren Wunsch, die Positivität unserer Selbstkonzeptionen zu erhöhen und das Selbst vor negativen Informationen zu schützen (Sedikides & Strube, 1997). Das Selbstaufwertungsmotiv ist ein zentrales Element klassischer und aktueller psychologischer Theorien, denen die Annahme zugrunde liegt, dass Menschen ein Grundbedürfnis haben, sich selbst positiv zu sehen, d. h. ein Bedürfnis nach einem

positiven Selbstwertgefühl (z. B. James, 1890, 1950; Rogers, 1951; Steele, 1988). Das Bedürfnis nach einem positiven Selbstwertgefühl kann uns dazu verleiten, uns auf Informationen zu konzentrieren, aus denen sich positive Schlussfolgerungen für das Selbst ergeben, und Informationen zu meiden, aus denen sich negative Schlussfolgerungen für das Selbst ergeben.

5.4.2.1 Selbstaufwertende Illusionen

Selbstaufwertung zeigt sich in den Arten von Überzeugungen, die wir uns zu eigen machen. Wie bereits zuvor angemerkt, kamen Taylor und Brown (1988) zu dem Schluss, dass die meisten psychisch gesunden Personen positive Illusionen über das Selbst hegen. Die offensichtlichste Illusion ist die Überlegenheitsverzerrung. Hiermit ist gemeint, dass wir dazu neigen, unrealistisch positive Ansichten über das Selbst zu haben. Wir haben z. B. eine starke Tendenz, das Selbst so zu sehen, dass es besser als andere ist. Wir nehmen an, dass positive Persönlichkeitsmerkmale uns selbst besser beschreiben als den Durchschnittsmenschen, während negative Persönlichkeitsmerkmale den Durchschnittsmenschen besser beschreiben als uns selbst (Alicke, 1985; Brown, 1986). Im Vergleich zu objektiven Standards wie externen Beobachtenden beurteilen wir uns selbst positiver (Lewinsohn, Mischel, Chaplin & Barton, 1980). Ein bemerkenswertes Beispiel für diese selbstaufwertende Illusion lieferten Epley und Whitchurch (2008). Sie nutzten ein computerisiertes Morphing-Verfahren, um die Fotos ihrer Versuchspersonen mehr oder weniger attraktiv aussehen zu lassen (* Abb. 5.10). Sie fanden heraus, dass die Versuchspersonen schneller das verschönerte Foto ihres eigenen Gesichts identifizierten als das Foto ihres tatsächlichen Gesichts. Offenbar neigen wir dazu, unser eigenes Gesicht für begehrenswerter zu halten, als es in Wirklichkeit ist.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.10 Reize, die verwendet wurden, um selbstaufwertende Illusionen zu demonstrieren: Die Gesichter von Versuchspersonen wurden mithilfe eines Computerprogramms attraktiver oder weniger attraktiv gemacht als die tatsächlichen Fotos. (Nach Epley & Whitchurch, 2008, Experiment 1. Copyright © 2008 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-15.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Selbstaufwertungsverzerrungen lassen sich auch bei vielen anderen Überzeugungen finden, die wir von uns selbst haben (Roese & Olson, 2007). Beispielsweise sind wir oft unrealistisch optimistisch und haben überzogene positive Erwartungen im Hinblick darauf, was die Zukunft bringen könnte (Armor & Taylor, 1998). Diejenigen von uns, die in einer Liebesbeziehung leben, zeigen eine dem Paar dienliche Verzerrung und sind der Überzeugung, dass ihre eigene Liebesbeziehung der von anderen überlegen ist (Buunk, 2001; Rusbult, Van Lange, Wildschut, Yovetich & Verette, 2000; ► Kap. 11). In ähnlicher Weise neigen wir zu einer Eigengruppenbegünstigung und glauben, dass unsere eigene Gruppe anderen Gruppen überlegen ist (Hewstone, Rubin & Willis, 2002; Mullen, Brown & Smith, 1992). Selbstaufwertung kann auch weniger offensichtliche Formen annehmen. Denken Sie z. B. an den „Falscher-Konsensus“-Effekt (Ross, Greene & House, 1977; ► Kap. 3). Hier geht es um unsere Überzeugung, dass die Meinungen anderer unseren eigenen stärker ähneln, als dies tatsächlich der Fall ist. Dieser Effekt kann insofern als eine subtile Form der Selbstaufwertung angesehen werden, als er uns ermöglicht, zu denken, dass sich unsere eigenen Meinungen allgemeiner Beliebtheit erfreuen (McGregor, Nail, Marigold & Kang, 2005).

5.4.2.2 Selbstaufwertende Informationsverarbeitung

Wieso behalten wir unsere selbstaufwertenden Überzeugungen bei, selbst wenn sie der Realität widersprechen? Ein Grund dafür liegt darin, dass auch die Art und Weise, wie wir Informationen verarbeiten, selbstaufwertend ist. In der Tat sprechen viele Belege dafür, dass unsere Denkprozesse zugunsten von Schlussfolgerungen verzerrt sind, die positiv für das Selbst ausfallen. Dieser Prozess

ist ein Beispiel für motiviertes Denken (Kunda, 1990). Wichtig ist, dass wir nicht einfach nach Belieben frei erfinden können, was wir wollen. Stattdessen erhalten wir eine „Illusion der Objektivität“ (Pyszczynski & Greenberg, 1987) aufrecht, indem wir selektiv nach Informationen suchen, die unsere erwünschten Schlussfolgerungen stützen, und sie entsprechend zusammenstellen. Daher handeln wir wie eine gewitzte Rechtsanwältin, die versucht, das beste Argument für eine bestimmte, vorher festgelegte Schlussfolgerung zu finden (Baumeister & Newman, 1994).

Der erste Schritt dabei besteht darin, Beweise zu sammeln, die für etwas Positives an uns selbst sprechen. Beispielsweise verbringen wir mehr Zeit damit, positive selbstrelevante Informationen zu lesen als negative (Baumeister & Cairns, 1992; Sanitioso, Kunda & Fong, 1990). Wenn wir negative Rückmeldungen über das Selbst erhalten, beachten wir diese Informationen kaum, sodass wir negative selbstrelevante Informationen leichter wieder vergessen (Sedikides et al., 2016). Umgekehrt verbringen wir viel Zeit damit, über eine positive Rückmeldung zum Selbst nachzudenken, sodass wir uns an die positiven selbstrelevanten Informationen sehr gut erinnern.

Der zweite Schritt besteht darin, die Auswirkungen selbstrelevanter Informationen zu bedenken und sie neu zu bewerten, wenn diese Auswirkungen bedrohlich für das Selbst sind. Beispielsweise haben Studien gezeigt, dass Menschen kritischer gegenüber der Validität psychologischer Tests werden, wenn die Testergebnisse für sie persönlich unangenehm sind (Pyszczynski, Greenberg & Holt, 1985; Wyer & Frey, 1983). Anders ausgedrückt neigen wir dazu, Informationen, die das Selbst bedrohen, „wegzuerklären“. Viele Studien zeigten solche selbstwertdienlichen Attributionsverzerrungen (► Kap. 3): Wir rechnen uns unsere Triumphe als Verdienste an, während wir für unser persönliches Versagen den äußeren Umständen die Schuld geben (Miller & Ross, 1975; s. auch Campbell & Sedikides, 1999). Dieser Effekt zeigt sich auch z. B. im Sport, wenn Menschen ihre Erfolge ihren persönlichen Eigenschaften und ihre Misserfolge Pech zuschreiben (Mullen & Riordan, 1988).

Der dritte Schritt besteht darin, dass wir alle Informationen zu einer kohärenten Erklärung integrieren (ähnlich wie bei einem Plädoyer vor Gericht). Dabei geben Menschen denjenigen Kriterien mehr Gewicht, die sie am besten aussehen lassen (Dunning, Meyerowitz & Holzberg, 1989). Studierende beispielsweise, die gut in Mathematik sind, werden wahrscheinlich Kompetenz im Sinne mathematischer Fähigkeiten definieren, während sportliche Studierende vielleicht mehr Wert auf Sportlichkeit legen. Eine unglückselige Konsequenz der idiosynkratischen Definitionen unserer Fähigkeiten besteht darin, dass uns unsere Inkompetenz gewöhnlich verborgen bleibt (Dunning et al., 2003). Das Selbstaufwertungsmotiv kann daher einer Selbstverbesserung im Wege stehen.

5.4.2.3 Implizite Selbstaufwertung

Interessanterweise sind wir uns oft nicht bewusst, wie stark unser Denken von Selbstaufwertungsmotiven beeinflusst wird (Baumeister & Newman, 1994; Kunda, 1990; Tesser, 2000). Einer der Gründe dafür ist Selbsttäuschung. Wenn wir offen einräumen, dass wir uns selbst aufwerten, so läuft dies unseren Anstrengungen zuwider, uns selbst davon zu überzeugen, dass wir mit positiven Eigenschaften ausgestattet sind. Ein weiterer Grund dafür, dass das Selbstaufwertungsmotiv außerhalb unseres Bewusstseins wirken kann, besteht darin, dass bei der Selbstaufwertung grundlegende affektive Prozesse beteiligt sind. Erfolgreiche Selbstaufwertung führt zu positivem Affekt, gescheiterte Selbstaufwertung hingegen zu negativem (Roese & Olson, 2007; Tesser, 2000). Diese affektive Rückmeldung beeinflusst möglicherweise, wie wir mit Informationen über das Selbst umgehen, sogar wenn wir uns dieses Prozesses nur wenig oder überhaupt nicht bewusst sind (Berridge & Winkielman, 2003; Chartrand, Van Baaren & Bargh, 2006). Wenn wir z. B. in Erfahrung bringen, dass wir gerade einen peinlichen Fehler gemacht haben, so kann dies einen kurzen Schwall negativer Gefühle auslösen; dies veranlasst uns dazu, nach einem Umstand zu suchen, der als Entschuldigung für unser inkompetentes Verhalten dienen könnte.

In einem bahnbrechenden Artikel zeigten Greenwald und Banaji (1995) darüber hinaus, dass Personen oder Gegenstände, die mit dem Selbst assoziiert sind, oft positiver bewertet werden. So bewerten wir Alltagsgegenstände wie Stifte und Becher positiver, wenn sie zufällig uns gehören (Beggan, 1992). In ähnlicher Weise bewerten wir Menschen positiver, wenn sie denselben Geburtstag wie wir haben (Miller, Downs & Prentice, 1998) oder wenn wir zusammen mit ihnen auf einem Foto auftauchen (Burgess, Enzle & Morry, 2000; ► Abb. 5.11). Wie zuvor angemerkt, mögen wir sogar die

Buchstaben unseres Namens mehr, als andere Menschen diese Buchstaben mögen (Koole & Pelham, 2003; Nuttin, 1985, 1987). Diese Beispiele zeigen anschaulich, dass wir mit uns selbst assoziierte Gegenstände positiver bewerten, auch wenn diese Assoziation völlig willkürlich ist. Diese unbewusste Tendenz, uns zu Menschen, Orten und Dingen hingezogen zu fühlen, die dem Selbst ähneln, wird als **impliziter Egoismus** bezeichnet (Pelham & Carvalho, 2015).

Definition Start

Definition

Impliziter Egoismus (implicit egotism): Nicht bewusste bzw. automatische positive Bewertung von Objekten, die mit dem Selbst assoziiert sind.

Definition Stop

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.11 Wir bewerten Menschen positiver, wenn sie mit uns zusammen fotografiert wurden. (© Roger Weber / Thinkstock)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: neues Foto

Platzhalter Abbildung Stop

5.4.2.4 Selbstdarstellung und Selbstaufwertung

Bisher haben wir Selbstaufwertung als einen Prozess dargestellt, der sich vor allem im Denken und Fühlen über uns selbst abspielt. Es ist jedoch wichtig zu erkennen, dass Selbstaufwertung auch einen weitreichenden Einfluss auf unsere Interaktionen mit anderen Menschen hat.

Tab. 5.1 Strategien der Selbstdarstellung (adaptiert nach Bolino & Turnley, 1999 und Jones & Pittman, 1982)

	Erhoffte Attribution	Emotion, die erzeugt werden soll	Prototypisches Verhalten
Eigenwerbung (self-promotion)	Kompetent (effektiv, erfolgreich)	Respekt (Ehrfurcht, Achtung)	<ul style="list-style-type: none"> – Voller Stolz über die eigene Erfahrung und Ausbildung sprechen – Andere auf eigene Leistungen aufmerksam machen
Anbiederung (ingratiation)	Liebenswert	Zuneigung	<ul style="list-style-type: none"> – Interessiert sein am Privatleben anderer, um sympathisch zu wirken – Anderen einen Gefallen tun und ihnen Komplimente machen, um beliebter zu werden
Beispielhaftes Verhalten (exemplification)	Wertvoll (leidend, fleißig)	Schuld (Scham, Nacheifern)	<ul style="list-style-type: none"> – Fleißig sein und hart arbeiten, damit andere denken, sie wären weniger wert

			– Überstunden machen, damit Kolleginnen und Kollegen den Eindruck einer hart arbeitenden Person bekommen
Einschüchterung (intimidation)	Gefährlich (rücksichtslos, unberechenbar)	Furcht	– Sich gegenüber anderen einschüchternd verhalten, wenn es dabei hilft, ein Projekt zu beenden – Anderen drohen, ihnen das Leben schwer zu machen, wenn sie es zu weit treiben
Um Hilfe flehen (supplication)	Hilflos (bemitleidenswert, unglücklich)	Fürsorge (Verpflichtung)	– Absichtlich inkompetent handeln, damit andere Hilfe anbieten – Vortäuschen, etwas nicht zu verstehen, um Hilfe zu erhalten

Das Selbstaufwertungsmotiv äußert sich in unserem alltäglichen Verhalten etwa in Form von Selbstdarstellung. **Selbstdarstellung** bezieht sich auf die strategische Art und Weise, wie wir versuchen, die Eindrücke zu steuern, die wir einem Publikum kommunizieren (Jones & Pittman, 1982). Das Publikum kann entweder vorgestellt oder real sein. Vor unterschiedlichen Menschen und aus den verschiedensten Gründen stellen wir uns selbst unterschiedlich dar (Jones & Pittman, 1982). Lesen Sie bitte • Tab. 5.1, um etwas über die verschiedenen Selbstdarstellungsstrategien zu erfahren, die Menschen verwenden, wenn sie versuchen, spezifische Attributionen und Emotionen bei ihrem Publikum hervorzurufen. Auch wenn die Strategien Ihnen recht unterschiedlich (und nicht alle besonders sympathisch) vorkommen mögen, haben sie doch das Ziel gemeinsam, anderen ein positives Bild des eigenen Selbst zu vermitteln. Einige der direkteren Methoden der Selbstdarstellung, bestehen darin, sich richtig zu kleiden, zu lächeln und anderen etwas von unseren bedeutsamen Leistungen zu erzählen (Wicklund & Gollwitzer, 1982). Selbstdarstellung kann auch darauf gerichtet sein, unsere Unzulänglichkeiten zu verdecken. So denken wir uns möglicherweise Ausreden für sozial ungeschicktes Verhalten aus (Snyder & Higgins, 1988). Eine weitere Taktik ist das **Self-Handicapping** (Jones & Berglas, 1978). Bei dieser raffinierten Form der Selbstdarstellung schaffen wir ein Hindernis, das eine gute Leistung unwahrscheinlich werden lässt, aber eine positive Interpretation unseres schlechten Abschneidens zulässt. Zum Beispiel erhielten in einer Studie die Versuchspersonen die Möglichkeit, für die bevorstehende Durchführung einer Serie von Intelligenztests zu üben (Tice & Baumeister, 1990). Wenn sie weniger übten, hatten sie eine externe Erklärung dafür, dass sie keine guten Leistungen zeigten. Wenn die Versuchspersonen dann schlecht abschnitten, bedeutete das nicht, dass sie daraus den Schluss ziehen mussten, inkompetent zu sein. Wenn sie jedoch gut abschnitten, waren sie trotz der weniger optimalen Umstände erfolgreich. Die Betroffenen können in solchen Fällen also schlussfolgern, dass sie offenbar über eine wirklich hohe Fähigkeit verfügen. Mit anderen Worten: Hier kommen die Prinzipien der Abwertung (im Falle von Misserfolg) und der Aufwertung (im Falle von Erfolg) zur Anwendung, die Sie bereits kennengelernt haben (► Kap. 3). Die Attribution auf besonders hohe Fähigkeiten nach dem Prinzip der Aufwertung ist ein charakteristisches Kennzeichen von Personen mit hohem Selbstwertgefühl (Rhodewalt, Morf, Hazlett & Fairfield, 1991).

Definition Start

Definition

Selbstdarstellung (self-presentation): Verschiedene Strategien, die wir verfolgen, um zu beeinflussen, was andere von uns denken.

Definition Stop

Definition Start

Definition

Self-Handicapping (self-handicapping): Die Ausführung eines Verhaltens, das die eigene Leistung beeinträchtigen kann, um anschließend eine Ausrede für Misserfolg zu haben und im Fall eines Erfolgs eine besonders hohe Fähigkeit geltend machen zu können.

Definition Stop

Während Self-Handicapping unserem Selbstbild nützt, reduziert es unsere Erfolgschancen und verhindert, dass wir herausfinden, wie gut wir wirklich sind. Die Forschung deutet darauf hin, dass Menschen tatsächlich verschiedene Arten von Self-Handicapping-Taktiken nutzen, beispielsweise Alkohol-/Drogenkonsum, Prüfungsangst und Prokrastination (Tice, 1991; Tucker, Vuchinich & Sobell, 1981; Zuckerman, Kieffer & Knee, 1998). Über einen interessanten Geschlechterunterschied beim Self-Handicapping erfahren Sie mehr in ► Aus der Forschung: Frauen betreiben weniger verhaltensbezogenes Self-Handicapping.

Case Study Start

Aus der Forschung

Frauen betreiben weniger verhaltensbezogenes Self-Handicapping

McCrea, S. M., Hirt, E. R., & Milner, B. J. (2008). She works hard for the money: Valuing effort underlies gender differences in behavioral self-handicapping. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 292–311.

Einleitung

Wenn sich Menschen Sorgen darum machen, dass sie an einer bestimmten Aufgabe scheitern könnten, kreieren sie manchmal Hindernisse oder behaupten, es gebe sie, um eine Entschuldigung für ein mögliches Scheitern zu haben. Dadurch können sie ihr Selbstwertgefühl schützen und den Eindruck von Kompetenz wahren. Diese Strategie wird „Self-Handicapping“ genannt. Verbales Self-Handicapping, bei dem Menschen lediglich *sagen*, dass ein Hindernis besteht (z. B. eine Belastung), kann unterschieden werden von verhaltensbezogenem Self-Handicapping, bei dem Personen tatsächlich Hindernisse *schaffen* (z. B. weniger zu üben oder sich nicht anzustrengen). Während Frauen wie Männer verbales Self-Handicaps einsetzen, praktizieren interessanterweise vor allem Männer verhaltensbezogenes Self-Handicapping (Hirt, Deppe & Gordon, 1991). In ihrer Studie prüften McCrea und sein Forschungsteam die Hypothese, dass Frauen, verglichen mit Männern, mehr Wert darauf legen, sich anzustrengen. Folglich ist es weniger wahrscheinlich, dass sie angesichts eines bevorstehenden Leistungstests auf das Üben verzichten würden. An dieser Stelle werden nur die Ergebnisse von Studie 3 vorgestellt.

Methode

Versuchspersonen

Die Versuchspersonen waren 188 Erstsemesterstudierende der Psychologie (92 Männer und 96 Frauen). Sie erhielten für ihre Teilnahme am Experiment Forschungskreditpunkte.

Design und Vorgehensweise

Bevor das eigentliche Experiment begann, füllten die Versuchspersonen zwei Fragebogen aus: (1) Eine „Worker Scale“, mit der erfasst wurde, wie hart die Studierenden ihren Angaben nach arbeiteten (z. B. „Ich arbeite hart, um bei allem, was ich mache, erfolgreich zu sein“); (2) eine „Prescriptive Effort Norm Scale“, mit der erfasst wurde, wie hoch sie Anstrengung bewerten (z. B. „Ich bewundere Menschen, die hart arbeiten“). Die Versuchspersonen führten danach am Computer einen Analogietest mit 15 Multiple-Choice-Items durch, von dem sie glaubten, es handele sich um einen herkömmlichen Test für verbale Intelligenz. Die ausgewählten Items waren besonders schwierig. Nach der Durchführung dieser Aufgabe wurde auf dem Computer eine Nachricht angezeigt, durch die die Versuchspersonen informiert wurden, dass sie 12 von 15 Items korrekt gelöst hätten und dass sie mit diesem Wert zu den oberen 10 % der Studierenden gehörten. Sie wurden zudem informiert, dass davon auszugehen sei, sie würden auch bei dem anschließenden nonverbalen Test hohe Werte erzielen. Nach dem zweiten Test würde die Versuchsleitung ihre beiden Messwerte miteinander vergleichen, um zu sehen, ob sie dieser hohen Erwartung gerecht werden konnten. Diese Instruktionen wurden gegeben, um bei den Versuchspersonen ein Gefühl der Unsicherheit in Bezug auf ihre Fähigkeit aufkommen zu lassen, im zweiten Test gute Leistungen erzielen zu können.

Als Nächstes erfolgte die experimentelle Manipulation. Die Versuchspersonen wurden per Zufall einer von zwei experimentellen Bedingungen zugeordnet: Die Personen in der Bedingung „Übung ist wichtig“ wurden informiert, dass Testwerte bei den nichtverbalen Tests nicht aussagekräftig wären, es sei denn, die Personen hätten eine gewisse Vorerfahrung mit den Items; außerdem erfuhren sie, dass sie ohne eine solche Übung geringere Testwerte erreichen würden, als es aufgrund ihrer tatsächlichen Intelligenz zu erwarten wäre. Die Personen in der Bedingung „Übung ist nicht wichtig“ wurden informiert, die Forschung habe gezeigt, dass Übung keinen Einfluss auf die Werte im Test habe. Die Versuchspersonen in beiden Bedingungen erhielten dann die Gelegenheit, vor dem Test zu üben, wofür sie ein Übungsheft mit 18 Items erhielten. Die Zeit, die die Versuchspersonen mit dem Üben verbrachten, wurde heimlich zusammen mit der Anzahl gelöster Übungsitems aufgezeichnet. Danach absolvierten sie den eigentlichen Test.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.12 Übungsanstrengung in Abhängigkeit von Instruktion und Geschlecht. Die Übungsanstrengung wurde als Index aus der Zeit, die mit dem Üben verbracht wurde, und aus der Anzahl der bearbeiteten Items errechnet (der Wert 0 entspricht einer durchschnittlichen Anstrengung). (Nach McCrea, Hirt & Milner, 2008, Experiment 3)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-19.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Das Experiment hatte somit ein zweifaktorielles Design: 2 (Geschlecht: männlich versus weiblich) × 2 (das Ausmaß, in dem Anstrengungsreduzierung als Self-Handicap dienen konnte: gering/„Übung ist nicht wichtig“ versus hoch/„Übung ist wichtig“).

Ergebnisse

Die Ergebnisse stützten die Hypothese. • Abb. 5.12 zeigt die Geschlechterunterschiede in Bezug auf verhaltensbezogenes Self-Handicapping: In der Bedingung „Übung ist wichtig“ (die den Verzicht auf Übung als mögliche Self-Handicapping-Strategie nahelegte) übten Männer signifikant weniger als Frauen. In der Bedingung „Übung ist nicht wichtig“ gab es keinen signifikanten Geschlechterunterschied. Weitere Auswertungen zeigten, dass der Geschlechterunterschied teilweise darauf beruhte, dass die Frauen sich gemäß der „Worker Scale“ eher als hart arbeitende Personen sahen als Männer.

Diskussion

Die Ergebnisse dieser Studie bestätigten den aus früheren Studien bekannten Geschlechterunterschied in Bezug auf verhaltensbezogenes Self-Handicapping. Zudem lieferten die Autoren eine Erklärung für diesen Effekt. Frauen messen der Anstrengung mehr Wert bei und sehen sich eher als hart arbeitende Personen als Männer. Daher beteiligen sich Frauen nicht an Anstrengungsreduzierung als Self-Handicapping-Verhalten – die Kosten für dieses verhaltensbezogene Self-Handicapping wären angesichts ihrer Wertvorstellungen für Frauen zu hoch. McCrea und sein Team spekulierten, dass dieser Unterschied zwischen Männern und Frauen hinsichtlich der Bewertung von Arbeit und Anstrengung Ausdruck eines höheren Drucks (bei den Frauen) sein könnte, sich an Normen zu halten. Weitere Studien sind erforderlich, um diesen Geschlechterunterschied besser zu verstehen, denn er wurde durch die in dieser Studie verwendeten Skalen nicht vollständig erklärt.

Case Study Stop

Selbstdarstellung bedeutet nicht immer, dass wir positiv über uns selbst sprechen. Tatsächlich führt direktes Selbstlob bei unserer sozialen Umwelt oft zu Stirnrunzeln und zu negativen Reaktionen (Paulhus, 1998). Daher verwenden wir oft subtilere Taktiken. Wir können beispielsweise unsere Verbindungen mit erfolgreichen Menschen betonen, eine Strategie, die als „sich im Glanz anderer sonnen“ („basking in reflected glory“; „BIRGing“) bekannt ist (Cialdini et al., 1976). Beispielsweise tragen Sie vielleicht einen Schal oder ein T-Shirt Ihres lokalen Sportvereins, nachdem er ein Spiel gewonnen hat. Über diese Assoziation steigt Ihr Selbstwertgefühl. Außerdem stellen wir uns auf eine bescheidenere Weise dar, wenn wir uns unter Freunden befinden, die den Wahrheitsgehalt unserer Aussagen besser überprüfen können (Tice, Butler, Muraven & Stillwell, 1995). Schließlich werten wir uns selbst nicht so sehr auf, wenn dies auf Kosten nahestehender anderer Menschen geschehen würde. Beispielsweise wird bei Attributionen die selbstwertdienliche Verzerrung abgeschwächt, wenn wir uns in Gesellschaft von Personen befinden, die uns nahestehen.

Sedikides, Campbell, Reeder und Elliot (1998) brachten ihre Versuchspersonen experimentell in eine Situation zwischenmenschlicher Nähe, indem sie sie eine Selbstenthüllungsaufgabe durchführen ließen (sie wurden gebeten, über Fragen miteinander zu sprechen, die immer persönlicher wurden – z. B. von „Wie alt bist du?“ bis „Erzähl mir etwas, was die meisten Menschen nicht von dir wissen“). Als Nächstes mussten sie eine Kreativitätsaufgabe machen – entweder mit der Person, der sie nahegekommen waren, oder mit einer unbekannten Person. Nach einer Rückmeldung darüber, ob sie den Kreativitätstest erfolgreich bestanden hatten oder nicht, wurden die Versuchspersonen gebeten, auf einer Skala von 1 („die andere Versuchsperson“) bis 10 („ich selbst“) anzugeben, wer in welchem Ausmaß für das Ergebnis verantwortlich war. Wenn sie mit einer unbekannten Person zusammengearbeitet hatten, nahmen die Versuchspersonen den Erfolg der Dyade für sich in Anspruch, weniger jedoch die Verantwortung für den Misserfolg (hier handelt es sich um den typischen selbstwertdienlichen Attributionseffekt). Versuchspersonen, die sich nahegekommen waren, schrieben hingegen sowohl Erfolg als auch Misserfolg in einem ähnlichen Ausmaß sich selbst und der anderen Person zu (* Abb. 5.13). Menschen zeigen dieses bescheidene Attributionsmuster, weil sie einen positiven Eindruck von nahestehenden Personen haben und erwarten, dass diese ihre zurückhaltende Reaktion erwidern. Wenn nahestehende Personen dagegen erhöhte selbstwertdienliche Reaktionen zeigen, werden unsere Reaktionen genauso selbstaufwertend wie die gegenüber nicht nahestehenden Personen (Sedikides et al., 1998). Zusammengefasst lässt sich sagen: Unsere Selbstdarstellungen sind in hohem Maße taktisch ausgerichtet und reagieren sensibel auf die spezifischen Anforderungen des sozialen Kontexts.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.13 Selbst attribuierte persönliche Verantwortung für Erfolg bzw. Misserfolg der Dyade in Abhängigkeit von der zwischenmenschlichen Nähe zur anderen Person. (Nach Sedikides et al., 1998, Experiment 1)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-21.eps; **Korrektur:** unbekannte andere Person ((statt "entfernte Teilnehmer")); vertraute andere Person ((statt "nahe Teilnehmer"))

Platzhalter Abbildung Stop

5.4.2.5 Kulturelle Aspekte bei der Selbstaufwertung

Heine und sein Forschungsteam vertraten die Auffassung, dass Selbstaufwertungsmotive nur bei Personen auftreten, die innerhalb individualistischer Gesellschaften sozialisiert wurden, während solche aus kollektivistischen Kulturen mit interdependenten Vorstellungen über ihr Selbst weniger motiviert sein sollten, eine positive Sichtweise von sich selbst zu bestätigen (Heine et al., 1999). Die Forschung hat bestätigt, dass Menschen aus Ostasien typischerweise viel schwächere Selbstaufwertungsprozesse aufweisen als Menschen aus Nordamerika. In einigen Studien ergaben sich bei Personen aus Japan sogar Belege für eine selbstkritische Verzerrung (Heine, Takata & Lehman, 2000).

Kulturwissenschaftlich ausgerichtete Psychologinnen und Psychologen (► Kap. 15) haben daher die Universalität des Selbstaufwertungsmotivs infrage gestellt. Doch diese Infragestellung wurde selbst wieder infrage gestellt. Erstens werten sich Menschen wahrscheinlich am ehesten auf Dimensionen auf, die mit kulturellen Rollenerwartungen übereinstimmen (Sedikides, Gaertner & Toguchi, 2003). Entsprechend ergab eine Reihe von Studien, dass Mitglieder individualistischer Kulturen sich meist im Hinblick auf individualistische Merkmale aufwerten (z. B. Unabhängigkeit, Einzigartigkeit, Führungskompetenz). Mitglieder kollektivistischer Kulturen werten sich dagegen zumeist bezogen auf kollektivistische Merkmale auf (z. B. Respekt, Folgsamkeit, Loyalität; Gaertner, Sedikides & Chang, 2008; Sedikides et al., 2003). Zweitens sind Selbstbewertungen von Mitgliedern kollektivistischer Kulturen womöglich stärker durch Normen beeinflusst, die Bescheidenheit betonen (Cai et al., 2007). Solche Bescheidenheitsnormen verbieten es typischerweise, sich selbst zu rühmen. Tatsächlich zeigen Mitglieder ostasiatischer Kulturen wie zuvor erwähnt auf impliziten Maßen eine deutlich positive Bewertung des Selbst (Cai et al., 2011; Kitayama & Uchida, 2003; Yamaguchi et al., 2007). Das heißt, dass explizite Bescheidenheit positiv mit dem impliziten Selbstwertgefühl Angehöriger östlicher Kulturen zusammenhängen kann, wie Cai und sein Forschungsteam (2011) mithilfe des impliziten Assoziationstests (IAT, ► Kap. 6) gezeigt haben. Kurz gesagt, scheinen in verschiedenen Kulturen unterschiedliche Wege zu einer positiven Selbstachtung zu führen. Darüber hinaus sind kulturelle Unterschiede eine Frage der Ausprägung: Bis zu einem gewissen Grad können Tendenzen zur Selbstaufwertung bei Angehörigen aller Kulturen beobachtet werden. Selbstaufwertung scheint somit ein universelles menschliches Motiv zu sein.

5.4.3 Das Rätsel geringer Selbstachtung: Selbstbestätigung

Eine kleine, aber unübersehbare Anzahl von Personen neigt dazu, das Selbst neutraler, wenn nicht sogar negativ zu sehen. Diese Menschen stellen uns vor ein spannendes psychologisches Rätsel. Haben sie kein Bedürfnis nach Selbstaufwertung? Oder haben sie zwar das Bedürfnis nach Selbstaufwertung, aber etwas hält sie davon ab, ihm nachzugeben?

Ein Forschungsprogramm von Swann und seinem Forschungsteam (Swann & Buhrmester, 2012) ist bei der Lösung dieses Rätsels weit gekommen. Ihre Grundannahme lautet, dass Menschen an stabilen und kohärenten Auffassungen von der eigenen Person interessiert sind, weil diese dabei helfen, neue Erfahrungen zu verarbeiten, künftige Ereignisse vorherzusagen und soziale Interaktionen zu steuern. Unser Wunsch nach stabilen und kohärenten Auffassungen von der eigenen Person ruft das **Selbstbestätigungsmotiv** hervor, eine Motivation, unsere festen Überzeugungen über uns selbst durch externe Rückmeldungen zu bestätigen. Bei denjenigen von uns, die über eine positive Auffassung von der eigenen Person verfügen (das ist die Mehrheit), dienen positive Rückmeldungen über die eigene Person sowohl dem Selbstbestätigungsmotiv als auch dem Selbstaufwertungsmotiv. Bei denjenigen, die negative Auffassungen von der eigenen Person haben (das ist eine nicht zu vernachlässigende Minderheit), gibt es dagegen einen grundlegenden Konflikt zwischen dem Selbstbestätigungs- und dem Selbstaufwertungsmotiv. Positive Rückmeldungen zu erhalten, führt einerseits zu einem guten Gefühl, weil es Selbstaufwertungsbedürfnisse befriedigt. Andererseits fühlt es sich für Personen mit negativen Auffassungen von sich selbst nicht gut an, weil es die

Kohärenzgefühle beeinträchtigt, die eine Triebkraft für unser Selbstbestätigungsmotiv sind.

Definition Start

Definition

Selbstbestätigungsmotiv (self-verification motive): Die Motivation, feste Überzeugungen über sich selbst zu bestätigen, selbst wenn sie negative Bewertungen von Aspekten des Selbst beinhalten.

Definition Stop

Die Sichtweise der Selbstbestätigung besagt, dass Menschen sehr viel Aufwand betreiben, um stabile Auffassungen von der eigenen Person aufrechtzuerhalten, auch wenn diese Auffassungen negativ sind, sodass ihre Aufrechterhaltung psychologisch schmerzhaft ist (Swann & Buhrmester, 2012). Im Einklang mit diesem provokativen Gedanken haben Studien gezeigt, dass Menschen lieber mit anderen Menschen interagieren, die ihr Selbstkonzept bestätigen, als mit solchen, die es infrage stellen (z. B. Hixon & Swann, 1993; Robinson & Smith-Lovin, 1992; Swann, Stein-Seroussi & Giesler, 1992). Zum Beispiel wurden in einer Studie Versuchspersonen mit positiven oder negativen Auffassungen von der eigenen Person gebeten, sich eine von zwei Personen auszusuchen, um diese in einer zwei- bis dreistündigen Interaktion besser kennenzulernen (Swann et al., 1992). Die Grundlage der Wahl zwischen den beiden Personen bildeten Bewertungen, die diese Personen angeblich zu den Persönlichkeitsprofilen der Versuchspersonen abgegeben hatten. Die Bewertungen der einen Person waren sehr positiv und die der anderen Person etwas negativ. Wie sich herausstellte, wählten die meisten Versuchspersonen eine Person für die Kennenlernphase aus, deren Bewertung mit ihren eigenen Auffassungen übereinstimmte (* Abb. 5.14). Dies bedeutet, dass Versuchspersonen mit positiven Auffassungen von der eigenen Person lieber mit einer Person interagieren wollten, die einen positiven Eindruck von ihnen hatte. Versuchspersonen mit negativen Auffassungen von der eigenen Person jedoch – und das ist überraschender – zogen Personen vor, die einen negativen Eindruck von ihnen hatten. Diese Tendenzen zur Selbstbestätigung treten nicht nur im Labor auf, sondern auch in Beziehungen des realen Lebens, z. B. in einer Ehe, in Freundschaften und in Arbeitsteams. Das Streben nach Selbstbestätigung kommt gleichermaßen bei Männern und bei Frauen vor und sowohl in Bezug auf spezifische Auffassungen von der eigenen Person (z. B. Intelligenz, Geselligkeit) als auch auf das globale Selbstwertgefühl. Zudem ist es kulturübergreifend (Seih et al., 2013). Menschen streben besonders eine selbstbestätigende Rückmeldung für solche Auffassungen von der eigenen Person an, die sie für gesichert halten, die bedeutsam oder extrem sind (für einen Überblick s. Swann & Buhrmester, 2012).

Es ist nicht so, dass Menschen mit einer negativen Selbsteinschätzung negative Rückmeldungen uneingeschränkt wertschätzen, sondern vielmehr, dass sie sich ihretwegen zutiefst zerrissen fühlen. Einerseits fühlen sie sich gut, wenn sie gute Dinge über sich selbst hören – zumindest als erste, automatische Reaktion (Swann, Hixon, Stein-Seroussi & Gilbert, 1990). Andererseits haben diese Menschen jedoch das Gefühl, dass eine selbstaufwertende Rückmeldung sie nicht zutreffend beschreibt. Daher bevorzugen Menschen mit negativen Auffassungen von der eigenen Person negative, aber in ihren Augen bestätigende Rückmeldungen, wenn ihnen genügend Zeit und Aufmerksamkeitsressourcen zur Verfügung stehen, um über ihre Entscheidung nachzudenken (Swann et al., 1990). Zusammenfassend können wir festhalten, dass Personen mit negativen Auffassungen von der eigenen Person auch eine Tendenz zur Selbstaufwertung haben, doch diese Tendenz wird unter Umständen durch das überlegtere Streben nach Selbstbestätigung aufgehoben.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.14 Prozentsatz der Versuchspersonen mit positiven oder negativen Selbstkonzepten, die lieber mit positiv bzw. (leicht) negativ über sie urteilenden Personen interagieren wollten. (Nach Swann, Stein-Seroussi & Giesler, 1992, Experiment 1)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-22.eps; **Korrektur:** Andere Person ((statt "Interaktionspartner")); Positives Selbstkonzept ((statt "Positive Auffassung über die eigene Person")); Negatives Selbstkonzept ((statt "Negative Auffassung über die eigene Person"))

Platzhalter Abbildung Stop

5.4.4 Warum werten wir uns selbst auf?

Wie inzwischen klar sein sollte, sind unsere Tendenzen zur Selbstaufwertung und unsere positiven Illusionen über unser Selbst allgegenwärtig – und viele Studien haben gezeigt, dass sie positive Auswirkungen auf unsere geistige und körperliche Gesundheit haben (Taylor, Kemeny, Reed, Bower & Gruenewald, 2000). Dieses Muster ist nicht nur im Westen zu beobachten, sondern auch in östlichen Kulturen, die bei ihren Mitgliedern Bescheidenheit und Selbstkritik fördern (Gaertner et al., 2008). Obwohl diese Befunde korrelativ sind, gibt es auch Belege dafür, dass die Bestätigung positiver Auffassungen von der eigenen Person kausal einen gesundheitlichen Nutzen zur Folge haben kann (Creswell et al., 2005, 2007). Warum ist das so? Oder mit anderen Worten: Warum ist es so wichtig für uns, dass wir uns selbst in einem guten Licht sehen? Und wie genau wirkt sich unsere Selbstaufwertung positiv auf unsere Gesundheit aus?

5.4.4.1 Soziometertheorie

Zur Beantwortung dieser Fragen betonten Leary und sein Forschungsteam die zwischenmenschlichen Funktionen einer positiven Einstellung zum Selbst (Leary et al., 1995). Nach Leary geben Selbstwertgefühle wieder, wie stark wir Akzeptanz oder Ablehnung durch andere Mitglieder unserer sozialen Gruppe empfinden. Wenn wir Ablehnung durch andere erleben, nimmt unser Selbstwertgefühl ab; dies motiviert uns dazu, unser soziales Ansehen durch verschiedene selbstaufwertende Verhaltensweisen wiederherzustellen. Wenn wir uns akzeptiert fühlen, erhalten wir unser positives Selbstwertgefühl aufrecht. Selbstwertgefühle können somit als „Soziometer“ (eine Art soziales Barometer) fungieren, das uns hilft, den Überblick über unseren sozialen Status zu behalten.

Die **Soziometertheorie** regte zu einer ganzen Reihe von Untersuchungen darüber an, wie es sich auf das Selbstwertgefühl einer Person auswirkt, wenn sie von anderen abgelehnt oder ausgeschlossen wird. Zunächst zeigte sich jedoch, dass die Annahmen des Modells überraschend schwer zu bestätigen sind. Im Rahmen einer Metaanalyse, bei der fast 200 relevante Studien zusammen ausgewertet wurden, zeigte sich, dass es auf die verwendete Kontrollgruppe ankommt. Studien, die soziale Ablehnung mit sozialer Akzeptanz vergleichen (wie etwa die in ► Kap. 11 referierten Studien zum sozialen Ausschluss mit dem Cyberball-Paradigma), finden typischerweise negative Effekte auf das Selbstwertgefühl; Studien, die Ablehnung mit einer neutralen Kontrollbedingung vergleichen, finden typischerweise keinen negativen Effekt, was möglicherweise auf die künstlichen Laborkontexte zurückzuführen ist (Blackhart, Knowles, Nelson & Baumeister, 2009). Neuere Studien in realitätsnäheren Kontexten haben die Signalfunktion des Selbstwertgefühlssystems inzwischen jedoch wiederholt bestätigt (z. B. Cameron et al., 2010; Lamer et al., 2015; Reitz et al., 2016; Stinson et al., 2010). Zusammengefasst legen diese Forschungsergebnisse nahe, dass sich das Selbstwertgefühl entwickelt hat, um Individuen bei der Orientierung in ihrem sozialen Umfeld zu helfen.

Definition Start

Definition

Soziometertheorie (sociometer theory): Eine Theorie, in der angenommen wird, dass unser Selbstwertgefühl als Signal dafür dient, in welchem Ausmaß wir uns von anderen Menschen akzeptiert oder abgelehnt fühlen.

Definition Stop

5.4.4.2 Terrormanagementtheorie

Eine andere Sicht auf die psychologische Funktion des Selbstwertgefühls liegt der

Terrormanagementtheorie zugrunde (Greenberg, Solomon & Pyszczynski, 1997). Der „Terror“ im Namen dieser Theorie bezieht sich auf die existenzielle Angst, die der Gedanke an unsere Sterblichkeit auslösen kann. Die Theorie nimmt an, dass Menschen einen „Angstpuffer“ besitzen, der zum einen aus kulturellen Werten und Weltanschauungen besteht und zum anderen aus dem Selbstwertgefühl. Die Verankerung in einer gegebenen Kultur gibt unserer Existenz Sinn und Ordnung. Zu unserem kulturellen Angstpuffer gehören auch Methoden, Unsterblichkeit zu erreichen, entweder wörtlich durch religiöse Überzeugungen zu einem Leben nach dem Tod oder symbolisch durch die Identifikation mit Werten, die unsere individuelle Existenz transzendieren (z. B. Gerechtigkeit, Liebe oder Wissenschaft). Ein positives Selbstwertgefühl zeigt gemäß dieser Theorie an, dass wir diesen Werten und Standards entsprechen. Laut der Terrormanagementtheorie werten wir uns somit selbst auf, weil uns ein positives Selbstwertgefühl dabei hilft, unsere tiefste existenzielle Angst zu bewältigen.

Definition Start

Definition

Terrormanagementtheorie (terror management theory): Eine Theorie, in der angenommen wird, dass Menschen die mit ihrer Sterblichkeit verbundene Angst mithilfe eines Angstpuffers bewältigen, der sich aus kulturellen Werten und dem Selbstwertgefühl zusammensetzt.

Definition Stop

Die Forschung lieferte eine Reihe von empirischen Belegen für die Grundannahmen der Terrormanagementtheorie (für einen neueren Überblick s. Pyszczynski, Salomon, Greenberg, 2015). Erstens verringert die Bestätigung positiver Überzeugungen über das Selbst die existenzielle Angst (Greenberg et al., 1993) und trägt dazu bei, Gedanken über den Tod aus dem Kopf zu verbannen (Schmeichel & Martens, 2005). Zweitens führen Gedanken an den Tod (d. h. Mortalitätssalienz) zu einem stärkeren Streben nach Selbstaufwertung. Beispielsweise zeigten die Ergebnisse mehrerer Studien mit israelischen Soldaten, dass Mortalitätssalienz zu gefährlicheren Fahrmanövern führen kann (durch Selbstberichte und in einem Fahrsimulator erfasst), jedoch nur bei Soldaten, deren Selbstwertgefühl mit ihren Fahrfähigkeiten verknüpft war (Taubman, Ben-Ari, Florian & Mikulincer, 1999). In ähnlicher Weise ließen Erinnerungen an den Tod bei Menschen in kapitalistischen Kulturen – in kapitalistischen Kulturen wird ja der finanzielle Erfolg als Quelle des Selbstwerts betont –, den Reiz von Gegenständen mit hohem Status (z. B. Autos der Marke Lexus) und den Reiz des Materialismus zunehmen (Rindfleisch, Burroughs & Wong, 2009). Wenn Versuchspersonen jedoch suggeriert wird, es gebe wissenschaftliche Belege für ein Leben nach dem Tode, so verringert das den Einfluss der Mortalitätssalienz auf das Streben nach Selbstaufwertung (Dechesne et al., 2003). Es gibt eine Vielzahl kreativer Studien, deren Ergebnisse im Einklang mit den Vorhersagen der Terrormanagementtheorie sind, dass Menschen ihre existenzielle Angst durch Selbstaufwertung und die Betonung ihrer kulturell vermittelten Weltanschauungen bewältigen.

5.4.5 Vor- und Nachteile des Strebens nach positivem Selbstwertgefühl

Ein positives Selbstwertgefühl signalisiert uns, dass wir von anderen akzeptiert werden, und hilft uns dabei, existenzielle Furcht zu unterdrücken. Aber in welchem Maße sind Selbstaufwertung und ein positives Selbstwertgefühl etwas Gutes? Einerseits ist ein positives Selbstwertgefühl mit vielen positiven Ergebnissen verbunden: Menschen mit einem positiven Selbstwertgefühl sind widerstandsfähiger gegenüber Stress, Rückschlägen und Depression; sie sind optimistischer gegenüber ihrer Zukunft und haben mehr Selbstvertrauen; insgesamt fühlen sie sich gut in Bezug auf die eigene Person (Baumeister, Campbell, Krueger & Vohs, 2003; Bonanno, Rennie & Dekel, 2005; Taylor, Lerner, Sherman, Sage & McDowell, 2003). Das ist jedoch nicht die ganze Geschichte. Menschen mit einem hohen Selbstwertgefühl gehen oft auch große und unangemessene Risiken ein – das reicht von riskantem Sexualverhalten bis zum Substanzmissbrauch und sogar zur Delinquenz (Baumeister et al., 2003). Ein positives Selbstwertgefühl ist auch mit einer stärkeren Eigengruppenbegünstigung und mit mehr Vorurteilen verbunden (Aberson, Healy & Romero, 2000; Crocker & Schwartz, 1985). Wenn Menschen das Gefühl haben, dass ihr Selbstwert bedroht ist,

tendieren sie zudem zu aggressiven Reaktionen (Bushman & Baumeister, 1998; Bushman, Baumeister, Thomaes, Ryu, Begeer & West, 2009; Morf & Rhodewalt, 1993). Angesichts dessen ist ein ungerechtfertigt hohes Selbstwertgefühl besonders problematisch, weil es leicht infrage gestellt werden oder bedroht sein kann.

Einen Spezialfall übermäßig aufgeblähten und doch fragilen Selbstwertgefühls stellt der Narzissmus dar (Akhtar & Thomson, 1982; Back & Morf, 2018; Morf & Rhodewalt, 2001). Das Syndrom des Narzissmus wurde ursprünglich in einem klinischen Kontext beschrieben; es handelt sich um eine Persönlichkeitsstörung, die mit einem „grandiosen“ Selbstbild und einem Mangel an Empathie für andere einhergeht (American Psychiatric Association, 1994). Aber auch die Sozialpsychologie hat sich für Narzissmus interessiert und schwächere Formen dieses Persönlichkeitsmerkmals in nichtklinischen Stichproben untersucht (für einen Überblick s. Back & Morf, 2018). Diese unter stärker kontrollierten Bedingungen durchgeführte Forschung zeigte, dass auch narzisstische Personen im nichtklinischen Sinn völlig überhöhte Meinungen von sich selbst und gleichzeitig abschätzige Ansichten über andere vertreten. Andere sind für sie nicht um ihrer selbst willen von Interesse, sondern lediglich als Vehikel für die eigene Selbstaufwertung. Narzisstische Menschen schneiden auf, geben an, wollen, dass andere sie bewundern; sie konkurrieren auch mit anderen und üben Macht über sie aus, um ihre Überlegenheit zu zeigen (Back et al., 2013; Campbell & Foster, 2007; Wallace & Baumeister, 2002). Obwohl narzisstische Menschen durch diese Verhaltensweisen manchmal erhalten, was sie wollen, erleiden sie bisweilen auch Rückschläge und unterlaufen mit solchem Verhalten die eigenen Anstrengungen zur Selbstaufwertung (für einen Überblick s. Morf, Horvath & Torchetti, 2011).

In neu gebildeten Gruppen beispielsweise bringt ihnen die Selbstaufwertung Bewunderung ein und sie werden oft als Führungsfiguren ausgewählt. Wenn ihre Täuschungsmanöver jedoch erst einmal aufgedeckt werden, schlägt die Bewunderung in Antipathie und Ablehnung um (Brunell et al., 2008; Judge, LePine & Rich, 2006; Paulhus, 1998). In ähnlicher Weise wurde Narzissmus in romantischen Beziehungen mit kurzfristigen Erfolgen wie etwa körperlicher und sexueller Attraktivität in Verbindung gebracht, aber auch mit Schwierigkeiten in langfristigen Beziehungen, die sich in weniger Intimität und Vertrauen sowie häufigeren Konflikten ausdrücken (z. B. Wurst et al., 2017).

Obwohl einige Studien infrage gestellt haben, dass den Selbstaufwertungsanstrengungen eine verborgene negative Auffassung von der eigenen Person zugrunde liegt (Bosson et al., 2008), haben neuere Studien festgestellt, dass sich Narzissmus auf einem Kontinuum ausdrückt, das von grandioseren hin zu verletzlicheren Ausdrucksweisen reicht (Morf et al., 2017; Roche, Pincus, Lukowitsky, Menard & Conroy, 2013). Bei letzteren liegen Unsicherheit und Selbstzweifel viel eher an der Oberfläche. Darüber hinaus haben einige Studien mithilfe impliziter Maße tatsächlich die Rolle eines latenten Wertlosigkeitsgefühls bei narzisstischen Reaktionen bestätigt (Gregg & Sedikides, 2010; Horvath & Morf, 2009; Jordan, Spencer, Zanna, Hoshino-Browne & Correll, 2003). So könnten narzisstische Personen trotz ihres sehr positiven Selbstbilds, das sie auf expliziter Ebene ausdrücken, latente Selbstzweifel hegen – und deswegen zeigen sie diejenigen Arten defensiven Verhaltens, über die wir zuvor gesprochen haben, wenn explizite und implizite Selbstüberzeugungen im Widerspruch zueinander stehen. Allem Anschein nach können sie nicht anders, als ständig eine Steigerung ihres Selbstwertgefühls anzustreben (Baumeister & Vohs, 2001). In ► Im Alltag: Bedrohter Egoismus und Gewalt können Sie mehr über den Zusammenhang zwischen bedrohtem Egoismus und Gewalt erfahren.

Das Streben nach hohem Selbstwertgefühl ist daher eindeutig mit Risiken verbunden. Das Gleiche gilt jedoch auch für Bescheidenheit und Demut, die eigentlich viele Vorteile für zwischenmenschliche Beziehungen aufweisen (Sedikides, Gregg & Hart, 2007). Sowohl Bescheidenheit als auch Selbstaufwertung müssen immer in dem Kontext gesehen werden, in dem sie auftreten. Wer bei einem Vorstellungsgespräch übermäßig bescheiden ist, bekommt keine Führungsposition; wer sich übermäßig selbstaufwertend verhält, wenn ein Freund gerade durchs Examen gefallen ist, wird seine Freundschaft nicht festigen (Hoorens, Pandelaere, Oldersma & Sedikides, 2012). Alles in allem ist es eine zweischneidige Angelegenheit, ein positives Selbstwertgefühl anzustreben. Dabei muss berücksichtigt werden, dass es viele verschiedene Arten eines hohen Selbstwerts gibt.

Wenn das positive Selbstwertgefühl echt ist, fühlen sich Menschen sicher und lassen sich durch Kritik

nicht so leicht verärgern bzw. reagieren nicht so stark darauf (Kernis, 2003). Sie streben auch nicht an, im Zentrum der Aufmerksamkeit zu stehen oder andere auszusteichen. Ein sicheres Selbstwertgefühl ist relativ unabhängig von externen Einflüssen (Crocker & Park, 2004; Kernis et al., 2008). Wer sich weniger auf sein Selbstbild, sondern mehr darauf konzentriert, die eigene Kompetenz, zwischenmenschliche Beziehungen und Autonomie zu entwickeln, wird eher eine solide Grundlage für ein echtes Selbstwertgefühl aufbauen (s. Deci & Ryan, 1995). Nur Menschen mit einem echten hohen Selbstwertgefühl können auch ein hohes Selbstmitgefühl haben. **Selbstmitgefühl** meint, sich selbst gegenüber warmherzig, nicht übermäßig selbstkritisch und schließlich darüber bewusst zu sein, dass Misserfolge Teil der menschlichen Lebenserfahrung sind (Neff, 2003). Während Selbstmitgefühl dieselben Vorteile für die psychische Gesundheit bietet wie das Selbstwertgefühl, hat es weitaus weniger negative Folgen (für einen Überblick s. Neff & Seppala, 2016). Im Gegensatz zu einem hohen Selbstwertgefühl, das häufig mit einer ungenauen Selbsteinschätzung einhergeht, die eine Verbesserung des Selbst hemmt, führt Selbstmitgefühl zu einer erhöhten Motivation, sich zum Besseren zu verändern, sich stärker um Lernen zu bemühen, vergangene Fehler zu korrigieren und die Wiederholung solcher Fehler zu vermeiden (Breines & Chen, 2012). Während die Forschung vor 20 Jahren dafür plädierte, das Selbstwertgefühl in Schulen zu steigern, könnte sich diese Empfehlung in Zukunft auf Selbstmitgefühl richten.

Definition Start

Definition

Selbstmitgefühl (self-compassion): Sich selbst gegenüber warmherzig anstatt übermäßig selbstkritisch sein und bewusst darüber, dass Misserfolge Teil der menschlichen Lebenserfahrung sind.

Definition Stop

Box Start

Im Alltag

Bedrohter Egoismus und Gewalt

Am 22. Juli 2011 ließ der 32-jährige Norweger Anders Breivik eine Autobombe in der Innenstadt von Oslo detonieren, tötete dabei acht Menschen und verwundete zehn weitere schwer. Zwei Stunden später tauchte Breivik, verkleidet als Polizeibeamter, in einem Jugendlager der norwegischen Arbeiterpartei auf. Hier erschoss Breivik 69 Anwesende und verletzte 66, bevor er sich der Polizei ergab und in Haft genommen wurde.

Was konnte einen Menschen wie Breivik dazu bringen, Akte unvorstellbarer Gewalt gegenüber anderen Menschen zu planen und auszuführen? Herkömmlicherweise haben viele Forschende der Psychologie geglaubt, dass Gewalt und Aggression durch ein geringes Selbstwertgefühl verursacht werden (z. B. Levin & McDevitt, 1993; Staub, 1989; ► Kap. 9 über Aggression). Diese Sichtweise wurde jedoch immer mehr infrage gestellt. In einer einflussreichen Übersichtsarbeit fanden Baumeister, Smart und Boden (1996) nur wenige Belege dafür, dass Personen mit einem geringen Selbstwertgefühl besonders aggressiv sind. Tatsächlich fanden diese Forschenden mehr Belege für das gegenteilige Muster, nämlich dass Personen mit einem hohen Selbstwertgefühl dazu neigen, aggressiv zu sein. Beispielsweise lassen sich Mörder, Vergewaltiger, Männer, die ihre Frauen schlagen, gewalttätige Jugendbanden und aggressive Nationen alle so charakterisieren, dass sie fest von ihrer eigenen Überlegenheit überzeugt sind. Außerdem nehmen die aggressiven Tendenzen zu, wenn das Selbstwertgefühl der Menschen kürzlich einen Schub erhalten hat (z. B. durch Alkoholkonsum), und sie nehmen ab, nachdem Menschen eine Verringerung ihres Selbstwertgefühls erlebt haben (z. B. durch Herabstufung des sozialen Status). Baumeister und sein Forschungsteam bezeichnen solche Muster als „dunkle Seite“ eines hohen Selbstwertgefühls.

Diese dunkle und gewalttätige Seite eines hohen Selbstwertgefühls passt gut zu dem, was wir über den Fall Breivik wissen. In Dokumenten, die er im Internet hochgeladen hat, behauptete er, dass er „sehr stolz“ über sein Erbe als Wikinger sei, rühmte seine geschäftlichen Unternehmungen als

„erfolgreich“ und beschrieb seine Persönlichkeit als „optimistisch, pragmatisch, ehrgeizig, kreativ und hart arbeitend“. So genommen verfügte Breivik offensichtlich über eine sehr positive Auffassung von sich selbst.

Sollten wir uns nun die Theorie zu eigen machen, dass ein hohes Selbstwertgefühl die Ursache für Aggression ist? Nein, das wäre zu simpel. Eine bahnbrechende Studie von Kernis und Mitarbeitenden zeigte, dass es zwischen Personen mit einem hohen Selbstwertgefühl beträchtliche interindividuelle Unterschiede in Bezug auf aggressives Verhalten gibt (Kernis, Grannemann & Barclay, 1989). Dieses Forschungsteam untersuchte sowohl das Niveau als auch die zeitliche Stabilität des Selbstwertgefühls und stellte dabei fest, dass Personen mit einem instabilen hohen Selbstwertgefühl das höchste Maß an Wut und aggressivem Verhalten aufwiesen. Personen mit einem stabilen hohen Selbstwertgefühl hatten hingegen das niedrigste Aggressionsniveau. Ein weiteres Konstrukt, das sich in dieser Hinsicht als nützlich erwiesen hat, ist der Narzissmus. Wie bereits angemerkt, unterscheiden sich narzisstische Menschen von anderen durch die übertriebene Bedeutsamkeit, die sie mit ihrem Selbst verbinden; sie fordern Bewunderung ein, erwarten eine Spezialbehandlung und tendieren dazu, andere auszubeuten. Zugleich sprechen sie sehr sensibel auf Bedrohungen des Selbstwerts an und reagieren auf solche Bedrohungen mit Gefühlen der Wut, des Trotzes, der Beschämung und der Aggression (für Überblicke s. Back & Morf, 2018; Morf & Rhodewalt, 2001; Morf, Torchetti & Schürch, 2011).

Mehrere Teile aus dem Puzzle der Informationen über Anders Breivik scheinen in der Tat zu einer narzisstischen Persönlichkeit zu passen. Zunächst einmal sei angemerkt, dass das Internetmanifest Breiviks viele Einzelheiten über sein persönliches Leben enthüllte. Dieses offensichtliche Bestreben, eine Menge recht trivialer persönlicher Tatsachen zu veröffentlichen, steht im Einklang damit, dass er in narzisstischer Weise übermäßig mit dem Selbst beschäftigt war. Das Manifest deutet zudem darauf hin, dass Breivik sich selbst als erhaben und heldenhaft sah und von seiner eigenen physischen Erscheinung fasziniert war. Denn sein Manifest endete mit einer Reihe von Fotos, auf denen er in mehreren ausgefallenen Kostümen posierte (z. B. im formellen Gewand eines Freimaurers). Schließlich sollte auch Folgendes beachtet werden: Breivik machte den Eindruck, als wäre er sich seiner übermäßigen Beschäftigung mit sich selbst bewusst und erkenne an, dass sein zentraler Charakterfehler „ein relativ aufgeblähtes Ich“ war und dass andere ihn im Allgemeinen als arrogant wahrnahmen.

Narzisstische Tendenzen wurden in ähnlicher Weise bei anderen Massenmördern beobachtet, etwa bei den weltweites Aufsehen erregenden Schießereien an der Columbine High School und an der Universität Virginia Tech (Twenge & Campbell, 2003). Es kann kein Zweifel bestehen, dass diese Fälle als extrem und pathologisch anzusehen sind. Doch die Forschung hat gezeigt, dass narzisstische Menschen, auch wenn sie im normalen Bereich bleiben, aggressive Tendenzen zeigen, vor allem wenn ihre positive Auffassung von der eigenen Person bedroht ist (Bushman & Baumeister, 1998). Die übertrieben positiven Ansichten der eigenen Person, die wir bei narzisstischen Menschen vorfinden, sind offenbar recht fragil und lassen sich leicht infrage stellen. Dementsprechend könnte die Ichbezogenheit narzisstischer Personen eine Oberflächenschicht sein, die grundlegendere Unsicherheiten überdeckt (z. B. Gregg & Sedikides, 2010; Horvath & Morf, 2009; Jordan et al., 2003). An dieser Stelle wollen wir betonen, wie wichtig es ist, zwischen extremen und pathologischen Fällen des Narzissmus einerseits und den verbreiteten subklinischen Varianten des Narzissmus und des bedrohten Egoismus andererseits zu unterscheiden. Die meisten narzisstischen Menschen zeigen im Alltag keine extreme Gewalttätigkeit und schlagen nicht auf unschuldige andere Personen ein. Die Aggressionstheorie des bedrohten Egoismus besagt, dass Gewalt von Menschen verübt wird, die ein instabiles und übermäßig aufgeblasenes Selbstwertgefühl aufweisen. Weitere Forschung zu den Verbindungen zwischen einem aufgeblähten Ich, einem bedrohten Egoismus und Aggression wird uns letztendlich vielleicht näher zu einem Verständnis davon bringen, was die Ursachen von Handlungen von Personen wie Anders Breivik sind, und – das wäre noch wichtiger – zu Methoden, um solche Katastrophen zu verhindern.

Box Stop

Results Start

Zusammenfassung

Menschen messen Informationen über das Selbst eine große Bedeutung bei. Die Forschung zeigt, dass die intuitive Annahme zu kurz greift, dass Menschen hauptsächlich von einem Selbsteinschätzungsmotiv geleitet sind und ein genaues Verständnis für die Art von Person entwickeln wollen, die sie sind. Die verfügbaren Befunde deuten darauf hin, dass sie es gewöhnlich vorziehen, sich selbst aufzuwerten, indem sie nach positiven Informationen über das Selbst suchen und indem sie diese auf selbstwertdienliche Art und Weise verarbeiten. Selbstaufwertung findet oft implizit statt und sie existiert in kulturell angemessenen Formen in vielen unterschiedlichen Teilen der Welt. Ein positives Selbstwertgefühl zeigt die Akzeptanz durch andere Menschen an und trägt dazu bei, existenzielle Ängste zu bewältigen. Trotzdem neigen Menschen auch dazu, ihr Selbstkonzept zu bestätigen, indem sie nach Informationen suchen, die ihre bestehenden Vorstellungen über das Selbst stützen, selbst wenn diese negativ sind. Wir können davon ausgehen, dass bei den meisten Menschen ein Großteil ihrer Auffassungen von sich selbst positiv sind. Daher bewegen sie die Motive der Selbstaufwertung und der Selbstbestätigung die meiste Zeit in dieselbe Richtung. Obwohl ein positives Selbstwertgefühl mit einer Reihe positiver Ergebnisse verknüpft ist, kann es auch mit Kosten verbunden sein – speziell, wenn das Selbstwertgefühl aufgebläht ist und stark von externen Quellen abhängt. Ein authentisches Selbstwertgefühl und Selbstmitgefühl gehen hingegen mit wichtigen gesundheitlichen Vorteilen einher.

Results Stop

5.5 Regulatorische Funktionen des Selbst: Kontrolle durch das Selbst

Questions Start

Wie reguliert das Selbst unser Verhalten, damit wir effektiv planen und unsere Ziele und Bestrebungen verfolgen können?

Questions Stop

Bevor Sie weiterlesen, sollten Sie im Spiegel einmal einen Blick auf sich selbst werfen. Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie das tun? Vielleicht richten sich Ihre Gedanken anfänglich auf Ihre äußere Erscheinung, etwa ob Ihr Hemd Sie schlanker aussehen lässt oder wie dringend Sie einen neuen Haarschnitt brauchen. Doch werden Ihre Gedanken schnell nach innen wandern, auf Ihre persönlichen Ziele und die Erwartungen, die andere an Sie haben, und ob Sie diese Erwartungen erfüllen. So befähigt das Selbst die Menschen dazu, ihre Handlungen effektiver zu planen; und das gehört zu den wesentlichen adaptiven Vorteilen der Tatsache, dass wir mit einem Selbst ausgestattet sind (Higgins, 1996; Pyszczynski, Greenberg & Solomon, 1999; Sedikides & Skowronski, 1997).

5.5.1 Theorie der Selbstaufmerksamkeit

Wenn Sie Ihre Aufmerksamkeit nach innen richten, werden Sie zum Objekt Ihres eigenen Bewusstseins. Dieser faszinierende Zustand wird als **Selbstaufmerksamkeit** bezeichnet und kann in ganz unterschiedlichen Situationen aufkommen: wenn Sie sich selbst im Spiegel betrachten, wenn Sie eine Videoaufnahme von sich selbst sehen, wenn Ihr Name erwähnt wird, wenn Sie sich aus irgendwelchen Gründen von den Menschen um Sie herum unterscheiden oder wenn Sie feststellen, dass Ihre Handlungen beobachtet werden (Baumeister, 1984; Silvia & Duval, 2001; Silvia & Eichstaedt, 2004).

Auf welche Weise beeinflusst die Selbstaufmerksamkeit nun das Verhalten? Nach der klassischen *Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit* von Duval und Wicklund (1972) veranlasst die

Konzentration der Aufmerksamkeit auf das Selbst Menschen dazu, einzuschätzen, wie gut sie die Normen für ein angemessenes Verhalten erfüllen, und stärker im Einklang mit diesen Normen zu handeln. Im Zustand der Selbstaufmerksamkeit könnten Sie beispielsweise an die Stunden der Lektüre denken, die Sie noch absolvieren müssen, um sich auf die Klausur in Sozialpsychologie vorzubereiten. Wenn diese Einschätzung ergibt, dass Sie die Norm nicht erfüllen, bringt die Selbstaufmerksamkeit negative Gefühle hervor (z. B. Schuldgefühle). Diese negativen Gefühle wiederum werden Sie motivieren, Ihr Verhalten zu ändern (z. B. in die Bibliothek gehen, um Ihre Lektüre abzuschließen; • Abb. 5.15).

Definition Start

Definition

Selbstaufmerksamkeit (self-awareness): Ein psychologischer Zustand, in dem sich die eigene Aufmerksamkeit auf das Selbst richtet.

Definition Stop

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.15 Ursachen und Auswirkungen der Selbstaufmerksamkeit. (Nach Duval & Wicklund, 1972, mit freundlicher Genehmigung von Elsevier)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-26_Theorie.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Diese Auffassung wurde in über 100 empirischen Studien bestätigt (für einen Überblick s. Silvia & Duval, 2001). Beispielsweise wurde gezeigt, dass Selbstaufmerksamkeit Menschen dazu bringt, härter an schwierigen Aufgaben zu arbeiten (Dana, Lalwani & Duval, 1997), einer Person in Not mehr Hilfe anzubieten (Gibbons & Wicklund, 1982; ► Kap. 10 über Hilfeleistung) oder gesellschaftlich unerwünschte Stereotype zu unterdrücken (Macrae et al., 1998). Zudem hängen die Auswirkungen der Selbstaufmerksamkeit von Ihrer Selbstwirksamkeitserwartung ab, d. h. von Ihren Überzeugungen, dass Sie in der Lage sind, auf eine bestimmte Weise zu handeln, um bestimmte Ziele zu erreichen (Bandura, 1977a, b). Ist Ihre Selbstwirksamkeitserwartung hoch, werden Sie mehr Zeit und Anstrengung aufbringen (s. Carver, Blaney & Scheier, 1979).

5.5.2 Theorie der Selbstregulation

Die Selbstaufmerksamkeit bringt uns dazu, unser Verhalten stärker zu regulieren. In diesem Sinne hängt die Selbstaufmerksamkeit eng mit der **Selbstregulation**, d. h. der „Kontrolle des Selbst durch das Selbst“ zur Erreichung erwünschter Ziele zusammen (Baumeister, Schmeichel & Vohs, 2007; Milyavskaya & Inzlicht, 2017). Doch wie funktioniert das genau?

Definition Start

Definition

Selbstregulation (self-regulation): Der Prozess, bei dem das eigene Verhalten kontrolliert und gelenkt wird, um erwünschte Gedanken, Gefühle und Ziele zu erreichen.

Definition Stop

Carver und Scheier (1981, 1998) entwickelten eine überzeugende Antwort auf diese Fragen, indem sie auf dem Konzept eines kybernetischen Systems (Miller, Galanter & Pribram, 1960) aufbauten. Ein Beispiel für ein solches System im Alltag ist das Zimmerthermostat, das immer, wenn die Temperatur

von einem vorher festgesetzten Wert abweicht, die Heizung an- oder ausstellt. In seiner einfachsten Form besteht ein kybernetisches System aus einem TOTE-Kreislauf; TOTE ist ein Akronym für „Test-Operate-Test-Exit“ oder „Prüfen-Handeln-Prüfen-Verlassen“ (• Abb. 5.16). In der anfänglichen Testphase werden die momentanen Zustände mit einem Sollwert verglichen. Sie mögen sich beispielsweise fragen, ob Sie zu Ihren Freunden großzügig genug gewesen sind. Gibt es eine Diskrepanz, gehen Sie in die Handlungsphase über und unternehmen Schritte, um die Diskrepanz zu verringern. Wenn Sie z. B. die Befürchtung haben, dass Sie zu geizig gewesen sind, könnten Sie beschließen, eine Party für den Freundeskreis auszurichten. Dann folgt ein weiterer Test, um zu erkennen, ob Sie den Sollwert erreicht haben oder nicht. Können Sie nun sagen, dass Sie ein großzügiger Mensch sind? Wenn nicht, läuft das System weiter, bis der Sollwert erreicht ist. Wenn schließlich der Sollwert erreicht ist, verlassen Sie den Regelkreis und der Zyklus ist vorüber.

Gemäß der kybernetischen Theorie der Selbstregulation regulieren wir uns also selbst, indem wir überwachen, ob wir die Sollwerte erfüllen, und wenn das nicht der Fall ist, indem wir Maßnahmen ergreifen, damit wir uns diesen Sollwerten annähern. Selbstregulatorische Sollwerte können persönliche Ziele sein, aber ebenso soziale Normen oder die Erwartungen anderer. Zudem können sie relativ breit (der Mensch, der Sie gerne sein möchten, z. B. großzügig, ehrlich, etc.) oder spezifischer (wie Sie sich verhalten möchten, z. B. in Restaurants viel Trinkgeld zu geben) formuliert werden (Carver & Scheier, 1981, 1998).

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.16 Instrumentelle Handlung im TOTE-Regelkreis. (Nach Carver & Scheier, 1998, mit freundlicher Genehmigung von Cambridge University Press)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-28_Theorie.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Interessanterweise verweist die Forschung darauf, dass die Selbstregulation besser wird, wenn wir abstrakter über unsere Ziele nachdenken (Fujita, Trope, Liberman & Levin-Sagi, 2006; Schmeichel & Vohs, 2009; Vallacher & Wegner, 1987). Als etwa in einer Studie Versuchspersonen dazu verleitet wurden, auf einem höheren Konstruktionsniveau zu denken (zu überlegen „*Warum* versuche ich, gesund zu bleiben?“ anstatt „*Wie* versuche ich, gesund zu bleiben?“), entschieden sie sich dafür, um eine Versuchung einen großen Bogen zu machen, indem sie sich vorab dazu verpflichteten, sich gesund zu ernähren, zumindest wenn ihr Ziel, gesünder zu werden, einen hohen Stellenwert hatte (Fujita & Roberts, 2010; • Abb. 5.17). Auf diese Weise waren sie dazu in der Lage, ihre Ziele vor erwarteten Versuchungen zu schützen.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.17 Wahrscheinlichkeit der Entscheidung, einer Versuchung zu widerstehen, in Abhängigkeit von der Bedeutung des Ziels und dem Konstruktionsniveau. (Nach Fujita & Roberts, 2010, Experiment 1. Copyright © 2010, with permission from Elsevier.)

Datei:

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Abdruckrechte: Nicht notwendig

Hinweise Verlag/Setzerei: alt: 24802_005_Abb_5-29.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Der zweite Bestandteil der Selbstregulation ist die Überwachung des eigenen Verhaltens. Nach Carver und Scheier (1981, 1998) wird diese Überwachungsfunktion durch Selbstaufmerksamkeit erleichtert; denn Selbstaufmerksamkeit führt dazu, dass der Status des Selbst im Hinblick auf relevante Sollwerte ermittelt wird. Um diese Hypothese zu überprüfen, baten diese Forschenden

Versuchspersonen, komplexe Figuren von einem Foto zu kopieren, während ihre Selbstaufmerksamkeit gleichzeitig experimentell erhöht war (durch einen Spiegel oder die Anwesenheit der Versuchsleitung) bzw. nicht erhöht war. Bei erhöhter Selbstaufmerksamkeit überprüfen die Versuchspersonen häufiger, ob ihre Zeichnung mit dem Sollwert des Fotos übereinstimmt. Wenn wir unsere Aufmerksamkeit auf das Selbst richten, bringt uns dies dazu, stärker zu überwachen, ob unser Verhalten im Einklang mit den Sollwerten steht.

5.5.2.1 Selbstregulatorische Stärke

Wenn Sie je eine Diät gehalten oder versucht haben, das Rauchen aufzugeben, können Sie bestätigen, wie schwer Selbstregulation sein kann. Unsere selbstregulatorischen Sollwerte in tatsächliches Verhalten zu übersetzen, ist somit ein weiterer wichtiger Aspekt der Selbstregulation. Hat Selbstregulation auch etwas mit „Willenskraft“ oder „Charakterstärke“ zu tun, wie es häufig angenommen wird? Zumindest nehmen Baumeister und seine Kolleginnen und Kollegen in vielen Arbeiten an, dass Selbstregulation wie ein Muskel funktioniert, dem begrenzte Energieressourcen zur Verfügung stehen (Muraven & Baumeister, 2000). Unsere Fähigkeit zur Selbstregulation kann daher nach anhaltender Nutzung erschöpft sein. Im Einklang mit diesem Gedanken haben Studien gezeigt, dass die Ausführung einer anspruchsvollen Selbstregulationsaufgabe in einem bestimmten Bereich die Selbstregulation in einem anderen Bereich beeinträchtigt, der damit scheinbar nicht zusammenhängt. Zum Beispiel neigten Personen, die eine Diät hielten und ihren Gesichtsausdruck während eines lustigen Films kontrollierten (das ist eine Aufgabe, die selbstregulatorische Ressourcen erfordert), anschließend stärker dazu, sich einem schmackhaften, aber kalorienreichen Essen hinzugeben (Vohs & Heatherton, 2000). Ein ähnliches Zusammenbrechen der Selbstregulation wurde in vielen anderen Bereichen beobachtet; dazu gehören Gesundheitsverhalten, Aggression, enge zwischenmenschliche Beziehungen, akademische Leistung, Kaufverhalten und Stereotypisierung (einen ausführlichen Überblick geben Hagger, Wood, Stiff & Chatzisarantis, 2010).

Das Konzept der regulatorischen Erschöpfung, auch als „**Selbsterschöpfung**“ (Muraven & Baumeister, 2000) bezeichnet, ist intuitiv plausibel und erklärt möglicherweise viele Fälle selbstregulatorischen Versagens. Obwohl die Ergebnisse vieler Studien mit diesem Ressourcenmodell in Einklang stehen, mehren sich jedoch die Hinweise darauf, dass diese Befunde möglicherweise weniger robust sind als bisher angenommen (z. B. Hagger & Chatzisarantis, 2016). Darüber hinaus wird intensiv über die Bedeutung des Effekts diskutiert. Erstens sind die Auswirkungen der regulatorischen Erschöpfung oft nur schwer von einer mangelnden Überwachung zu unterscheiden. Mehrere Studien haben in der Tat festgestellt, dass die sogenannten regulatorischen Erschöpfungseffekte verschwinden, wenn sich Versuchspersonen ihrer selbst bewusster und dazu ermutigt werden, ihre Handlungen genauer zu überwachen (Alberts, Martijn & De Vries, 2011; Wan & Sternthal, 2008). Die Verlagerung der Aufmerksamkeit und eine verstärkte Überwachung könnten somit ein vielversprechender Weg sein, um die Fähigkeit zur Selbstregulierung zu erhöhen.

Definition Start

Definition

Selbsterschöpfung (ego depletion): Eine zeitweilige Verringerung der eigenen selbstregulatorischen Fähigkeiten nach anhaltenden Bemühungen um Selbstkontrolle.

Definition Stop

Darüber hinaus kann es sein, dass die Motivation abnimmt, sich auf spätere Selbstkontrollbemühungen einzulassen, während gleichzeitig die Motivation steigt, Impulsen und Versuchungen nachzugeben. Tatsächlich scheint die Motivation einen wichtigen Faktor darzustellen, der die Selbstkontrolle erhöhen kann (Kross & Mischel, 2010), und dies gilt sogar nach einer Selbsterschöpfung (Baumeister & Vohs, 2007). Damit ist die Selbsterschöpfung vielleicht nicht das Ergebnis aufgebrauchter Ressourcen, sondern vielmehr das Ergebnis einer verringerten Motivation und mangelnder Aufmerksamkeit für selbstregulierende Ziele (Inzlicht & Schmeichel, 2012).

Dies bedeutet auch, dass ein selbstregulatorisches Scheitern nicht unvermeidlich ist, wenn wir uns

längere Zeit selbst regulieren müssen. Es gibt sogar Fälle, in denen die Ausführung einer anfänglichen Selbstregulationsaufgabe die selbstregulatorische Leistung verbessert. Wenn beispielsweise eine Person eine Diät hält und bei einer bestimmten Gelegenheit einem schmackhaften, aber kalorienreichen Essen widerstehen muss, dann neigt sie auch bei einer späteren Gelegenheit eher dazu, ein süßes Dessert abzulehnen (Dewitte et al., 2009). In ähnlicher Weise führt es zu verstärkter Selbstregulation, wenn Menschen mehr Zeit dafür erhalten, sich selbst an die größeren selbstregulatorischen Anforderungen anzupassen; anders als vom Erschöpfungsmodell vorhergesagt, verschlechtert sich die Selbstregulation in diesem Fall also nicht (Converse & DeShon, 2009; Koole, Jostmann & Baumann, 2012). Schließlich kann selbst der Glaube daran, dass Willenskraft eine unbegrenzte Ressource ist, die Fähigkeit zur Selbstregulation erhöhen (Savani & Job, 2017). Solange wir also motiviert genug sind und uns an die Situation anpassen können, können wir auf anspruchsvollere Situationen reagieren, indem wir unsere selbstregulatorische Effizienz verbessern. Nur wenn wir nicht mehr dazu in der Lage sind, auf diese Weise adaptiv zu reagieren, bricht unsere Selbstregulation zusammen.

5.5.3 Auswirkungen der Selbstregulation

Unsere Fähigkeit zur Selbstregulation führt zu verschiedensten erwünschten Handlungsergebnissen. In den 1960er-Jahren entwickelten Walter Mischel und sein Forschungsteam (Mischel, Ebbesen & Zeiss 1972; Mischel, Shoda & Rodriguez, 1989) das einflussreiche Paradigma des Belohnungsaufschubs. Dabei wird ein Kind mit der Wahl zwischen einer kleinen sofortigen Belohnung (z. B. einem Keks) und einer größeren, jedoch verzögerten Belohnung (zwei Keksen) konfrontiert. In zahlreichen Studien zeigte sich, dass die im Vorschulalter gemessene Fähigkeit, auf eine größere Belohnung zu warten, eine Reihe von Kriteriumsvariablen im Erwachsenenalter vorhersagen kann. Diese umfassen bessere Noten im Studium, eine bessere Fähigkeit, mit Stress umzugehen, ein höheres Selbstwertgefühl, weniger physische und verbale Aggressionen sowie weniger Drogenmissbrauch und weniger psychische Störungen (für einen Überblick s. Mischel et al., 2011). Daher scheint der **Belohnungsaufschub** ein wichtiger Frühindikator für die langfristige adaptive mentale und physische Entwicklung und Gesundheit zu sein.

Definition Start

Definition

Belohnungsaufschub (delay of gratification): Die Fähigkeit, der Versuchung einer unmittelbaren Belohnung zu widerstehen und auf eine größere Belohnung zu warten.

Definition Stop

In Anbetracht dieser Vorteile mögen Sie sich fragen, ob es überhaupt ein Zuviel an Selbstregulation geben kann. Die Antwort scheint ja zu lauten. Es gibt mindestens zwei Möglichkeiten, wie Versuche, sich selbst zu regulieren, kontraproduktiv sein können. In Sportsituationen mit hohem Leistungsdruck, etwa bei Strafstoßen oder Meisterschaftsspielen, zeigen auch gut trainierte Sportler und Sportlerinnen oft viel schlechtere Leistungen als sonst (z. B. Dohmen, 2008; Jordet, 2009; Wright, Voyer, Wright & Roney, 1995). Dieses Muster des *Versagens unter Leistungsdruck* (choking under pressure) tritt häufig dann auf, wenn Menschen ihre Aufmerksamkeit in hohem Maße auf sich selbst richten (Baumeister, 1984; Baumeister & Showers, 1986). Offenbar verleitet die Selbstaufmerksamkeit Menschen dazu, jeden einzelnen Schritt bei der auszuführenden Handlung zu kontrollieren. Diese Art der Selbstaufmerksamkeit behindert die Ausführung gut gelernter bzw. routinisierter Handlungsabläufe (Beilock & Carr, 2001).

Ein zweiter Nachteil bei der Selbstregulation besteht darin, dass sie uns dazu bringt, in negativen Emotionen zu verharren. Erinnern Sie sich daran, dass wir das Selbst mit Sollwerten für angemessenes Verhalten vergleichen, wenn wir uns selbst regulieren. Die meiste Zeit über erfüllen wir diese Sollwerte nicht voll und ganz. Dementsprechend löst die Selbstregulation des Verhaltens unvermeidlich einen negativen Affekt aus (Higgins, 1987; für einen Überblick s. Fejfar & Hoyle, 2000). Menschen versuchen manchmal, diesem überaus aversiven Zustand entgegenzuwirken, indem sie

die Selbstaufmerksamkeit reduzieren. Das Ergebnis können scheinbar paradoxe selbstzerstörerische Verhaltensweisen sein – dazu gehören Alkoholkonsum, der die Selbstaufmerksamkeit senkt (Hull, Levenson, Young & Sher, 1983), übermäßiges Essen (Binge-Eating; Heatherton & Baumeister, 1991) oder sogar Selbstmordversuche – die ultimative Flucht vor dem Selbst. Die Forschung hat gezeigt, dass suizidale Menschen dazu neigen, unrealistisch hohe Erwartungen an sich selbst zu stellen, und dass Selbstmordgedanken oft dann aufkommen, wenn sie einen wichtigen persönlichen Standard nicht erfüllen können (Baumeister, 1990; Chatard & Selimbegović, 2011).

Aber es gibt auch weniger dramatische und adaptivere Strategien, um die Probleme zu verringern, die durch Selbstaufmerksamkeit entstehen können. Kross und sein Team untersuchten die positiven Auswirkungen der Selbstdistanzierung auf die Selbstregulation. Sie fanden beispielsweise, dass die Analyse negativer zwischenmenschlicher Erfahrungen aus der selbstdistanzierenden Perspektive der dritten Person negative Emotionen (Kross, Ayduk & Mischel, 2005) und sogar den Blutdruck (Ayduk & Kross, 2008) verringert. Selbstdistanzierung führte auch zu besserem Problemlösen und zu einer geringeren Erwiderung negativer Gefühle in Konfliktsituationen in Paarbeziehungen (Ayduk & Kross, 2010). Selbstdistanzierung kann daher die Selbstreflexion in eine Richtung lenken, die Gedanken, Gefühle und das Verhalten von Menschen sowohl kurz- als auch langfristig adaptiv beeinflusst. Dies liegt daran, dass es durch Selbstdistanzierung möglich ist, sich auf Gefühle zu konzentrieren, ohne überfordert zu werden (anstatt einfach nur zu versuchen, diese Gefühle gänzlich zu vermeiden) – und daraus kann eine erfolgreiche Selbstregulierung resultieren.

Wenn wir einer Reihe von Rückschlägen und Misserfolgen ausgesetzt sind, kann es adaptiv sein, auf weitere Versuche der Selbstregulation zu verzichten. Tatsächlich zeigen Studien, dass Menschen, die sich von nicht erreichbaren Zielen lösen können, weniger depressive Symptome aufweisen (Wrosch & Miller, 2009) und ein gesünderes Immunsystem haben (Miller & Wrosch, 2007). Trotz der vielen Vorteile, die uns die Selbstregulation bringt, ist es insofern gesundheitsförderlich, von weiteren Versuchen der Selbstregulation abzusehen, wenn sich unsere Ziele als unrealistisch herausstellen.

5.5.4 Autonome Selbstregulation als Ressource

Im letzten Abschnitt haben wir Selbstregulation in etwas ambivalenten Begriffen charakterisiert. Einerseits ist Selbstregulation ein adaptiver Prozess, der es uns ermöglicht, sinnvolle Ziele anzustreben und im Einklang mit sozialen Normen zu handeln. Andererseits kann Selbstregulation (und die Selbstaufmerksamkeit, die sie unterstützt) unsere Ressourcen erschöpfen und zu Angst und Depression führen, wenn wir unseren Erwartungen nicht gerecht werden können. Diese Befunde erscheinen auf den ersten Blick verwirrend. Wie kann Selbstregulation gleichzeitig sowohl adaptiv als auch mit ernststen psychologischen Problemen verbunden sein?

Eine Möglichkeit zur Auflösung dieses Paradoxons wird von Ryan und Deci (2008; s. auch Deci & Ryan, 1985, 2000) vorgeschlagen. Nach ihrer **Selbstdeterminationstheorie** wird die Art und Weise, wie Menschen beim Selbstregulationsprozess vorgehen, durch ihre Gründe für die Regulierung ihres Verhaltens geformt. In einigen Situationen betreiben Menschen Selbstregulation, weil sie das Gefühl haben, sie würden von anderen (z. B. Gleichaltrigen oder Autoritätspersonen) unter Druck gesetzt, dies zu tun. Weil ein solcher externer Druck oft mit dem in Konflikt steht, was Menschen wirklich wollen, ist diese Art von Selbstregulation gewöhnlich aufwendig, erschöpfend und konfliktbeladen. In anderen Situationen jedoch entscheiden sich Menschen aus eigenem Antrieb dafür, Selbstregulation zu betreiben, weil die Regulierung ihres Verhaltens vollständig mit ihren eigenen Bedürfnissen und Interessen vereinbar ist. Diese Art der Selbstregulation, die auf autonomer Motivation basiert, ist wahrscheinlich harmonischer und effizienter.

Definition Start

Definition

Selbstdeterminationstheorie (self-determination theory): Eine Motivationstheorie, die zwischen verschiedenen motivationalen Grundlagen für Selbstregulation unterscheidet: Wenn Selbstregulation durch externen Druck motiviert ist, ist sie anstrengend und kann zu psychologischen Konflikten führen. Wenn die Selbstregulation jedoch auf autonomer Motivation basiert, ist sie effizienter und weniger

erschöpfend.

Definition Stop

Studien deuten in der Tat darauf hin, dass Selbstregulation mehr Energie erfordert, wenn sie extern motiviert ist, als wenn sie von intrinsischer, autonomer Motivation geleitet ist (Muraven, Gagné & Rosman, 2008). Ryan und Deci (2008) sind sogar einen Schritt weiter gegangen, indem sie die Auffassung vertreten, dass durch autonome Selbstregulation die Gesamtenergie, die dem Selbst zur Verfügung steht, vergrößert werden kann. Diese Auffassung wurde zum Teil durch Beobachtungen angeregt, dass das von Menschen angegebene Energieniveau und ihre Vitalität über das Wochenende deutlich ansteigen (Sheldon, Rya & Reis, 1996), ein Effekt, der durch eine größere erlebte Autonomie erklärt wurde (Ryan, Bernstein & Brown, 2010). Darüber hinaus ist die Verfolgung intrinsischer Lebensziele wie Beziehungen, persönlichen Wachstums und Tätigkeiten, die der Gesellschaft zugute kommen, über verschiedene Kulturen hinweg mit einer größeren selbstberichteten Vitalität verbunden (Kasser & Ryan, 1996; Kim, Kasser & Lee, 2003). Im Gegensatz dazu zeigen Menschen, die viele extrinsische Lebensziele verfolgen, beispielsweise Geld, Ruhm oder Image, eine geringere Vitalität. Insgesamt scheint es so zu sein, dass die frei gewählte, autonome Selbstregulation die Energien und die Vitalität von Menschen aufrechterhalten und sogar stärken kann.

Results Start

Zusammenfassung

Das Selbst lenkt und reguliert unsere Handlungen. Wenn sich unsere Aufmerksamkeit auf das Selbst richtet, führt dies gemäß der Theorie der Selbstaufmerksamkeit zu einer stärkeren Überwachung unseres Verhaltens. Selbstaufmerksamkeit fördert somit die Selbstregulation, indem sie uns dazu bringt, stärker im Einklang mit unseren persönlichen Zielen und den geltenden sozialen Normen zu handeln. Selbstregulation fördert im Allgemeinen adaptives und sozial verantwortungsbewusstes Verhalten und wirkt sich damit positiv auf die psychische und physische Entwicklung und die Gesundheit aus. Allerdings kann die Selbstregulation unsere Energieressourcen erschöpfen, wenn sie über längere Zeit aufrechterhalten werden muss. Außerdem kann eine erhöhte Selbstaufmerksamkeit gut eingeübte Routinen stören und uns dazu bringen, in negativen Emotionen zu verharren. Um diese Probleme zu vermeiden, können wir unsere Anstrengungen in Richtung Selbstregulation lockern, indem wir selbstaufmerksame Zustände vermeiden. Diese Flucht vor dem Selbst beinhaltet z. B. gesteigerten Alkoholkonsum, Essattacken oder sogar Suizidversuche. Alternativ können wir die negativen Seiten der Selbstregulation abschwächen, indem wir uns auf Selbstdistanzierung einlassen, um unseren Fokus auf negative Emotionen „abzukühlen“, oder indem wir eine autonome Selbstregulation anstreben – wenn wir uns selbst im Sinne intrinsischer Lebensziele regulieren, etwa der Gestaltung von zwischenmenschlichen Beziehungen oder des persönlichen Wachstums.

Results Stop

5.6 Stabilität und Veränderung des Selbst

Questions Start

Wie und in welchem Maße kann sich das Selbst verändern?

Questions Stop

Wir haben in diesem Kapitel erkannt, dass das Selbst unsere „Homepage“ ist, die uns bei all unseren Handlungen anleitet – es prägt unsere Interpretation der Welt, mit wem wir interagieren und wie wir uns selbst darstellen. Sind wir dann eine Geisel dieses Selbst? Anders gefragt: In welchem Maße kann sich das Selbst verändern und wie? Die Antwort auf diese Frage findet sich in einer weiteren Tatsache, die in diesem Kapitel mehrfach demonstriert wurde: Das Selbst ist ein soziales Produkt (z. B. Stryker & Vryan, 2003). Durch unsere Interaktionen mit anderen lernen wir, wer wir sind, aber gleichzeitig beeinflussen wir die Art und Weise, wie diese anderen auf uns reagieren, indem wir uns

ihnen gegenüber auf eine bestimmte Weise verhalten – eine Weise, die davon geleitet ist, wie wir uns selbst, unsere Ziele und unsere Werte sehen. Mit anderen Worten gibt es eine wechselseitige Beziehung zwischen dem, was William James (1890/1950) als den „Handlungs“-Aspekt (Verhalten und Interpretieren) und den „Sein“-Aspekt des Selbst (deskriptive Aspekte des Selbst) bezeichnete – zwischen Subjekt und Objekt (oder dem, was wir heute die mentale Repräsentation des Selbst nennen würden). Und weil Handelnde in der sozialen Welt handeln und dabei dem ähnlich handelnden Selbst anderer Personen begegnen, besteht hier ein Raum für Veränderung. Aber wie gelingt uns das?

Wir betreiben etwas, was Swann und sein Forschungsteam als **Identitätsaushandlung** bezeichneten (z. B. Swann & Bosson, 2008; Swann, Johnson & Bosson, 2009). Wir ermitteln durch ein Geben und Nehmen in der Interaktion mit anderen Individuen, wer wir sind, und kommen zu einem „Arbeitskonsens“ zwischen zwei (oder mehreren) Menschen (s. auch Goffman, 1959). Dieser Aushandlungsprozess lässt Raum für eine Veränderung des Selbst. Diese Veränderung kann eher geringfügig sein, etwa wenn Menschen eine neue Arbeitsstelle antreten oder eine neue Beziehung beginnen, oder sie kann dramatischer sein, beispielsweise wenn Menschen in eine völlig neue und fremde Umgebung ziehen oder Erfahrungen mit einer schweren Krankheit machen. Oft gehen diese Veränderungen subtil vor sich aufgrund von Faktoren, die nicht unter unserer Kontrolle stehen, einfach aufgrund der Tatsache, dass andere Personen unterschiedlich auf uns reagieren. Wenn Sie z. B. in einem neuen Job mit einem höheren Status anfangen und andere Menschen beginnen, Sie mit mehr Respekt zu behandeln, können sich Ihre Auffassungen von der eigenen Person und Ihr Selbstwertgefühl mit der Zeit nach oben anpassen. Zuweilen beeinflussen wir den Prozess absichtlich und versuchen, eine Veränderung herbeizuführen. Beispielsweise könnte jemand eine Therapie beginnen oder eine andere Identität annehmen – wie unser einführendes Beispiel von Christina Long auf recht drastische Weise veranschaulicht hat.

Definition Start

Definition

Identitätsaushandlung (identity negotiation): Der Prozess, durch den wir im Rahmen von Interaktionen mit anderen, die durch ein Geben und Nehmen geprägt sind, feststellen, wer wir sind.

Definition Stop

Durch welche Prozesse kommt diese Veränderung zustande? Im Kern müssen drei Dinge zusammenkommen: Wir müssen unser Verhalten ändern, andere müssen damit beginnen, konsistent anders auf uns zu reagieren, und wir müssen dahin gelangen, dass wir an unsere neuen Auffassungen von der eigenen Person glauben. Die soziale Umwelt ist bei der Konstruktion und Verfestigung einer neuen Auffassung von der eigenen Person von immenser Bedeutung (Schlenker, 2012). Harter (1993) beispielsweise zeigte, dass sich das Selbstwertgefühl eines Kindes ändern kann, wenn sich sein soziales Netz ändert – wenn es auf eine neue Schule geht oder in eine neue Stadt zieht. In ähnlicher Weise zeigte Tice (1992), dass das Selbstdarstellungsverhalten den größten Einfluss auf die privaten Auffassungen von der eigenen Person hat, wenn es vor einem Publikum ausgeführt wird. In dieser Studie bat sie Studierende, sich selbst entweder als extravertiert oder als introvertiert darzustellen (jeweils zufällig zugeordnet). Die Hälfte von ihnen wurde von einer anderen Person beobachtet (öffentliche Bedingung); die andere Hälfte sprach in einem privaten Zimmer auf ein Tonband. Anschließend wurden die Studierenden gebeten, die eigene Persönlichkeit auf Ratingskalen einzustufen. Wie vorhergesagt, blieben diejenigen, die sich selbst vor einem Publikum dargestellt hatten, stärker bei der Auffassung von der eigenen Person, die sie zuvor dargestellt hatten, als diejenigen, die sich in einer anonymen Bedingung selbst dargestellt hatten. Wichtig ist dabei, dass sich diese private Auffassung auch im Verhalten äußerte. Die Versuchspersonen wurden später gebeten, in einem Wartezimmer zu warten, in dem sich noch eine weitere Person befand. • Abb. 5.18 zeigt, in welcher Entfernung sich die Versuchspersonen relativ zu der anderen Person setzten. Wie in der Abbildung ersichtlich ist, setzten sich diejenigen, die sich zuvor in der öffentlichen Bedingung extravertiert dargestellt hatten, näher zu der anderen Person als diejenigen, die sich als introvertiert dargestellt hatten. Und die Wahrscheinlichkeit, dass sie ein Gespräch begannen, war ebenfalls

signifikant größer. Dagegen zeigte sich kein vergleichbarer Effekt für die Versuchspersonen in der anonymen Bedingung.

Platzhalter Abbildung Start

Abb. 5.18 Mittlere Entfernung, in der die Versuchspersonen von dem oder der Konföderierten saßen, in Abhängigkeit davon, wie sie sich vorher selbst beschrieben hatten (introvertiert versus extravertiert) und wie öffentlich die Selbstbeschreibung erfolgte (vor Publikum oder privat). (Nach Tice, 1992, Experiment 2. Copyright © 1992 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

Bildrechte: [Urheberrecht beim Autor]

Datei: 24802_005_Abb_5-33.eps

Platzhalter Abbildung Stop

Viele Prozesse tragen zu diesen Internalisierungen öffentlichen Verhaltens bei. Erstens durchforsten wir unser Gedächtnis auf verzerrte Weise – wir rufen Belege aus dem Gedächtnis ab, die zur Auffassung von der eigenen Person passen (Jones, Rhodewalt, Berglas & Skelton, 1981). Zweitens spielt der zuvor erörterte Prozess der Selbstwahrnehmung eine Rolle (Bem, 1972): Wir beobachten unser Verhalten und leiten daraus ab, wer wir sind. Drittens sind wir in der Rolle gefangen, die wir spielen (Gergen, 1971). Viertens rekrutiert die öffentliche Verpflichtung auf ein Verhalten Bestrebungen, die Verpflichtung einzuhalten (z. B. Schlenker & Wowra, 2003). Das heißt: Menschen werden ihre Selbstdarstellungen mit ihrem früheren Verhalten in Übereinstimmung bringen, wenn dieses öffentlich bekannt ist. Wenn das Verhalten schließlich in einer großen Diskrepanz zu den ursprünglichen Auffassungen von der eigenen Person steht, kann ein Prozess der kognitiven Dissonanz einsetzen (s. ► Kap. 7 über Einstellungsänderung); die Dissonanz bringt uns dazu, unser Selbstkonzept anzupassen, um das unangenehme Gefühl zu reduzieren, das wir erleben, wenn wir uns auf inkonsistente Art und Weise verhalten (Aronson, 1969).

Damit sich eine wesentliche Veränderung der Auffassungen von der eigenen Person durchsetzen kann, muss ein Internalisierungsprozess stattfinden – es muss eine echte Veränderung Ihres Selbstkonzepts geben. Damit diese Auffassungen dauerhaft bleiben, müssen sie auch in Ihre Selbstnarrative integriert werden – Sie müssen Ihre Selbstgeschichte so revidieren, dass sie zur neuen Version passt. Wichtig ist auch, dass die soziale Umwelt diese Auffassungen stützt. Jeder einzelne dieser Faktoren allein reicht nicht aus. Wir sind weder unserer Auffassung von der eigenen Person noch der unserer sozialen Umwelt ausgeliefert: Das Selbst wird konstruiert, aufrechterhalten und verändert, und zwar durch einen transaktionalen Prozess sowohl im Geist als auch innerhalb einer sozialen Realität.

Conclusion Start

Kapitelzusammenfassung

- *Warum ist das Selbst „sozial“?* Das Selbst, das wir erleben und zum Ausdruck bringen, ist in hohem Maße variabel und abhängig von sozialen Umständen. Das Selbst wird durch unsere Interaktionen mit anderen konstruiert, aufrechterhalten und verändert.
- *Was sind die persönlichen Quellen der Selbstkenntnis und wie zuverlässig sind sie?* Wenn wir über uns selbst nachdenken und uns selbst beobachten, ist dies ein Mittel, um zu Erkenntnissen über uns selbst zu gelangen. Diese Quellen der Selbstkenntnis sind jedoch nicht unbedingt zuverlässig, weil wir unsere Aufmerksamkeit nicht bewusst auf automatische Prozesse lenken können und wir dazu neigen, unerwünschte Informationen zu verdrängen.
- *Welche sozialen Quellen der Selbstkenntnis gibt es und wie zuverlässig sind sie?* Das, was uns andere über uns erzählen, ihre Reaktionen auf uns, aber auch die Vergleiche, die wir zwischen uns und anderen ziehen, erlauben es uns, viel über unser Selbst zu erfahren. Außerdem formen Interaktionen mit bedeutsamen Anderen, aber auch die Zugehörigkeit zu sozialen Gruppen unsere Ansichten über uns selbst. Diese Quellen können jedoch auch verzerrt sein.
- *Wie erlangen wir ein kohärentes Selbst?* Autobiografische Erinnerungen, aber auch

Selbstnarrative, die wir im Einklang mit unserem Selbstkonzept konstruieren, tragen dazu bei, ein kohärentes und kontinuierliches Gefühl des Selbst zu erzeugen.

- *Was ist das Selbstkonzept?* Das Selbstkonzept ist die kognitive Repräsentation unserer Selbstkenntnis und besteht aus charakteristischen Merkmalen, die wir dazu nutzen, uns zu beschreiben. Diese Auffassungen des Selbst werden in Selbstschemata gespeichert, die die Verarbeitung selbstrelevanter Informationen organisieren und lenken. Sie umfassen das tatsächliche Selbst und das mögliche Selbst und kommen sowohl in expliziter als auch in impliziter Form vor.
- *Was ist das Selbstwertgefühl?* Das Selbstwertgefühl ist die bewertende Komponente der Selbstkenntnis und besteht aus einer Gesamtbewertung unseres Selbst. Es wird entweder als Trait oder als State betrachtet, und Menschen können sich darin unterscheiden, welche Lebensbereiche für ihr Selbstwertgefühl wichtig sind. Wie das Selbstkonzept kommt das Selbstwertgefühl ebenfalls sowohl in expliziter als auch in impliziter Form vor.
- *Worin besteht der Einfluss der Kultur auf das Selbst?* Kulturen unterscheiden sich in Bezug auf ihre Konzeptualisierung des Individuums und seiner Rolle innerhalb der Gesellschaft. Daher prägen kulturelle Unterschiede, beispielsweise zwischen independenten und interdependenten Konstruktionen des Selbst, unsere Wahrnehmungen, Motivationen und emotionalen Reaktionen.
- *Ziehen wir wahre oder positiv verzerrte Selbstinformationen vor?* Obwohl es Belege für das Selbsteinschätzungsmotiv (also den Wunsch, objektive Informationen in Erfahrung zu bringen) gibt, sind wir hauptsächlich vom Selbstaufwertungsmotiv geleitet (also dem Wunsch, die Positivität des Selbst zu erhöhen und es vor negativen Informationen zu schützen).
- *Welche Strategien verfolgen wir, wenn wir uns selbst aufwerten?* Es gibt intrapersonelle Strategien wie die Überlegenheitsverzerrung und die selbstwertdienliche Attributionsverzerrung. Aber die Selbstaufwertung beeinflusst auch unsere Selbstdarstellung gegenüber anderen, z. B. durch Kleidung Eindruck zu schinden, über die eigenen Leistungen zu sprechen, Self-Handicapping zu betreiben oder sich im Glanz anderer zu sonnen.
- *Was ist Selbstbestätigung?* Selbstbestätigung ist der Wunsch, die Auffassungen von der eigenen Person, an die wir fest glauben, zu bestätigen. Solange diese Auffassungen positiv sind, gehen Selbstaufwertung und Selbstbestätigung in dieselbe Richtung. Bei fest verankerten negativen Auffassungen bevorzugen Menschen jedoch die Bestätigung derselben gegenüber der Selbstaufwertung.
- *Warum werten wir uns selbst auf?* Selbstaufwertung ist vorteilhaft für unsere physische und psychische Gesundheit. Die Soziometertheorie besagt, dass positive Selbstgefühle wünschenswert sind, weil unser Selbstwertgefühl ein Signal für das Ausmaß unserer sozialen Zugehörigkeit ist. Laut der Terrormanagementtheorie hilft uns Selbstaufwertung dabei, existenzielle Ängste zu bewältigen.
- *Ist ein ausgeprägt positives Selbstwertgefühl etwas Gutes?* Ein positives Selbstwertgefühl geht mit vielen erfreulichen Dingen einher, etwa einer stärkeren Widerstandskraft gegenüber Stress und Depression. Gleichzeitig wird es mit nicht wünschenswerten Ergebnissen wie Risikoverhalten und – wenn sich jemand bedroht fühlt – mit Aggression in Verbindung gebracht. Ein positives Selbstwertgefühl scheint in dem Maße wünschenswert zu sein, in dem es echt und relativ unabhängig von externen Quellen ist. In ähnlicher Weise hat Selbstmitgefühl viele positive Auswirkungen auf das Wohlergehen und die Gesundheit, wobei die negativen Nebeneffekte ausbleiben.
- *Wie reguliert das Selbst unser Verhalten?* Die Selbstregulation funktioniert ähnlich wie ein kybernetisches System, bei dem die aktuellen Bedingungen überwacht und mit selbstregulatorischen Sollwerten verglichen werden. Werden diese nicht erfüllt, werden Maßnahmen ergriffen, um die Diskrepanz zwischen erwünschten und tatsächlichen Zuständen zu verringern.
- *Sollten wir unser Selbst regulieren?* Im Allgemeinen hilft uns Selbstregulation dabei, Versuchungen zu widerstehen und dadurch langfristige Ziele erfolgreicher umzusetzen. Manchmal können Selbstregulationsstrategien jedoch zeitweise unsere Ressourcen aufbrauchen und unerwünschte Folgen haben. Die Herausforderung besteht darin, die eigenen Ressourcen und Motivation zu schonen, sich nicht zu stark selbst zu kontrollieren und den Fokus auf ein persönliches Wachstum zu bewahren.

-
- *Kann sich das Selbst ändern?* Weil das Selbst ein soziales Produkt ist, ist auch seine Veränderung sozial bestimmt. Beim Prozess der Identitätsaushandlung in Interaktionen mit anderen müssen wir, damit die Veränderungen Bestand haben, unser Verhalten ändern, die neuen Auffassungen von der eigenen Person glauben und andere dafür gewinnen, dass sie konsistent anders auf uns reagieren.

Conclusion Stop

DefinitionList Start

Empfohlene Literatur

Baumeister, R. F., & Tierney, J. (2011). *Willpower: Rediscovering the greatest human strength*. New York: Penguin.

- In diesem Buch wird aufgezeigt, wie wir die eigenen Stärken einsetzen und Versuchungen widerstehen können und wie wir unserem Leben eine andere Richtung geben können.

Dunning, D. (2005). *Self-insight. Roadblocks and detours on the path to knowing thyself*. New York: Psychology Press.

- Ein gut verständliches Buch, das sich mit häufig anzutreffenden Defiziten des Menschen bei dem Versuch beschäftigt, sich selbst zu bewerten und zu erkennen.

Feinberg, T. E., & Keenan, J. P. (Eds.). (2005). *The lost self. Pathologies of the brain and identity*. New York: Oxford University Press.

- Eine Zusammenstellung von Beiträgen anerkannter Expertinnen und Experten aus der Philosophie, der kognitiven Neurowissenschaft, der Neurologie und der Psychologie, die einen Einblick in die Neurobiologie des Selbst ermöglicht.

Harter, S. (2012). *The construction of the self. A developmental perspective (2nd ed.)*. New York: Guilford.

- In diesem Buch wird das Sich-Herausbilden des Gefühls eines einzigartigen Selbst infolge kognitiver und sozialer Konstruktionsprozesse analysiert und es liefert einen theoretischen Hintergrund für diese Entwicklung.

Heatherton, T. F. (2011). *Neuroscience of self and self-regulation. Annual Review of Psychology, 62, 363–390.*

- Dieser Artikel gibt einen Überblick über die Forschung der sozialen Neurowissenschaft zu den psychologischen Komponenten, die die Fähigkeit des Menschen zur Selbstregulation fördern.

James, W. (1961). *The Self*. In G. Allport (Ed.), *Psychology: The briefer course* (pp. 159–191). Cambridge, MA: Harvard University Press (Original 1892 veröffentlicht)

- James' Originalkapitel über das Selbst ist ein Klassiker und eine Lektüre wert, weil es sich für moderne Konzeptualisierungen als grundlegend erwiesen hat und weiterhin unser heutiges Verständnis des Konstrukts beeinflusst. Und es ist zudem spannend zu lesen!

Leary, M. R. (2004). *The curse of the self: Self-awareness, egotism, and the quality of human life*. New York: Oxford University Press.

- Der Autor veranschaulicht den Gedanken, dass menschliches Leiden (z. B. Depression, Angst und andere negative Emotionen) teilweise aus der Fähigkeit des Menschen zur Selbstreflexion und zum Egozentrismus entstehen.

Morf, C. C., & Mischel, W. (2012). *The self as a psycho-social dynamic processing system: Toward a converging science of self-hood*. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity (2nd ed., pp. 21–49)*. New York: Guilford Press.

- In diesem Kapitel werden die Ansicht vom Selbst als einem kohärenten, organisierten und doch dynamischen System erweitert und der Prozess der Konstruktion des Selbst, der in diesem Kapitel dargestellt wird, weiter ausgearbeitet.

Neff, K. (2011). *Self-compassion: The proven power of being kind to yourself*. New York, NY: William Morrow.

– In diesem Buch finden wir Ratschläge dazu, wie wir die negativen Folgen der Selbstkritik einschränken und verringern können.

Skowronski, J. J., & Sedikides, C. (2019). Evolution of self. In T. K. Shackelford & V. Weekes-Shackelford (Eds.), *Encyclopedia of evolutionary psychological science*. Springer, NY: Springer International Publishing.

– Die beiden Autoren präsentieren eine interessante Sichtweise, indem sie den adaptiven Wert des Selbst bewerten und den Ursprung des Selbst auf evolutionäre Notwendigkeiten zurückführen.

Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2016). *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (3rd ed.). New York, NY: Guilford.

– Dieses Buch behandelt die bewussten und unbewussten Prozesse, mit denen Menschen ihr Verhalten, ihre Emotionen und ihre Gedanken regulieren, um ihre Ziele zu verfolgen. Betrachtet werden dabei auch interindividuelle Unterschiede in dieser Fähigkeit und mögliche Wege, die Selbstregulation zu verbessern.

Wilson, T. D. (2002). *Strangers to ourselves: Discovering the adaptive unconscious*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

– Untersucht wird in diesem Buch die Evolution der Idee des Unbewussten, die Arten, auf die es wirkt, und wie uns unsere Handlungen – eher als unsere Gedanken – dabei helfen, uns selbst zu erkennen.

Zeigler-Hill, V. (2013). *Self-esteem*. London, UK: Psychology Press.

– Dieser Band liefert eine umfassende Übersicht zum Thema Selbstwertgefühl. Jedes Kapitel bietet dabei einen tief greifenden Einblick in eine bestimmte Frage, die sich auf das Selbstwertgefühl bezieht (z. B. seine Entwicklung, Funktionsweise, Rolle in der Anpassung), wobei die Komplexität des Konzepts nicht vernachlässigt wird (z. B. werden verschiedene Formen eines hohen Selbstwertgefühls besprochen).

DefinitionList Stop

Abb. 5.1 Effekte der Position auf die Urteile über die Qualität von Konsumprodukten (Strümpfen).
(Nach Wilson & Nisbett, 1978, Experiment 2)

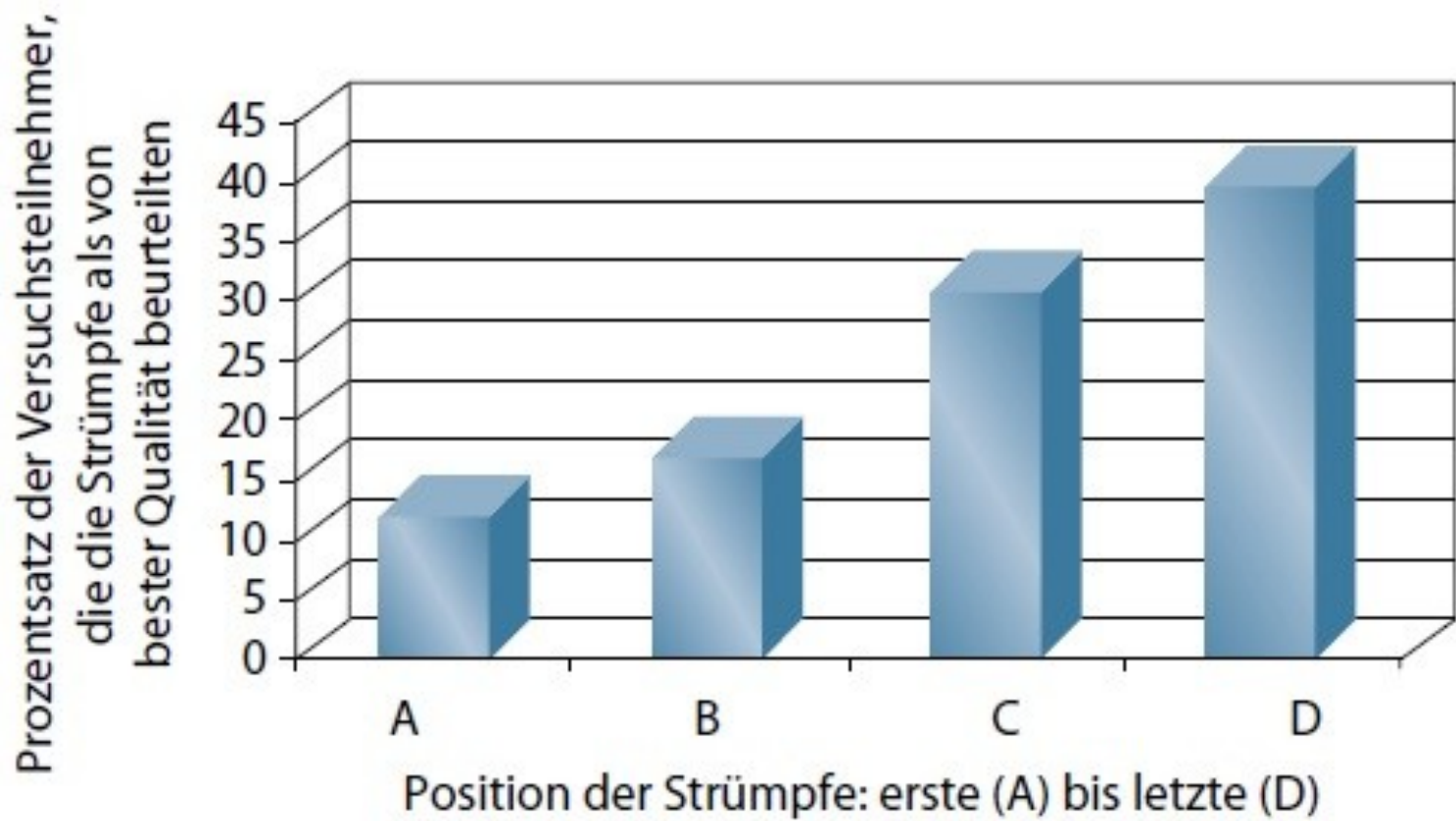


Abb. 5.2 Selbstkonzept in Abhängigkeit von subliminal geprinten Gesichtern. (Nach Baldwin, Carrell & Lopez, 1990, Studie 2. Copyright © 1990, with permission from Elsevier.)

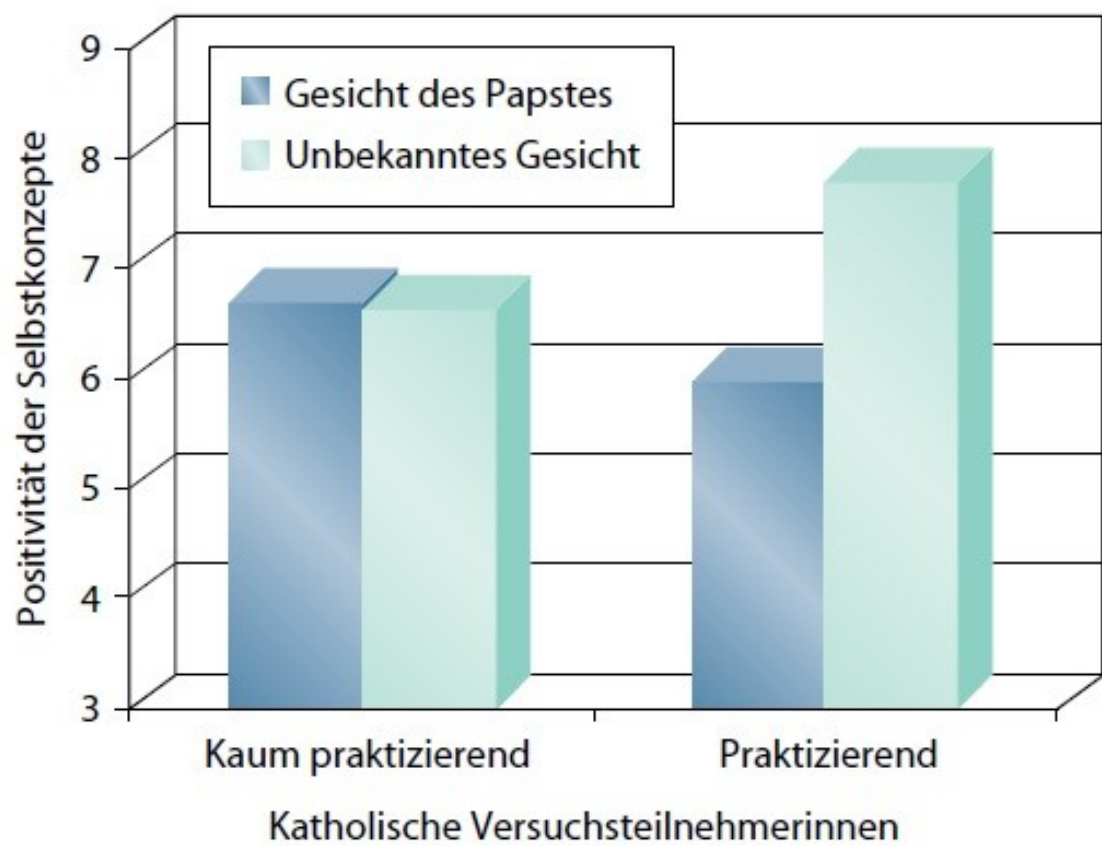


Abb. 5.3 Viele Menschen können sich daran erinnern, wo sie waren und was sie gemacht haben, als sie 2015 von dem Terroranschlag auf den Konzertsaal Bataclan in Paris hörten.

Bild noch nicht vorhanden.

Abb. 5.4 Genauigkeit der Erinnerung in Abhängigkeit vom Typ der Urteilsaufgabe. (Nach Rogers, Kuiper & Kirker, 1977, Experiment 1. Copyright © 1977 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

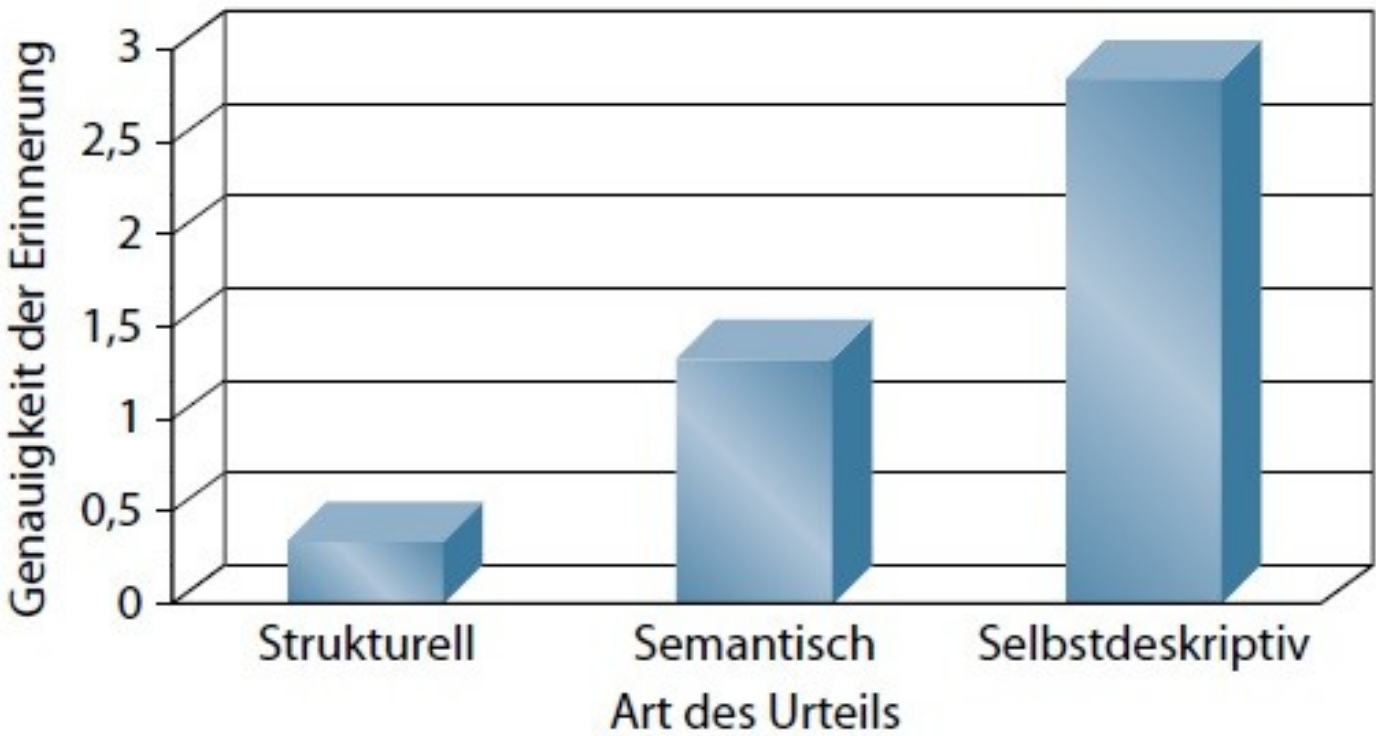


Abb. 5.5 Veränderung der Ablehnungsgefühle von der Zeit vor der Interaktion bis zur Zeit nach der Manipulation in Abhängigkeit von der Ablehnungssensibilität und der Versuchsbedingung (Nach Downey & Feldmann, 1996, Experiment 2. Copyright © 1996 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

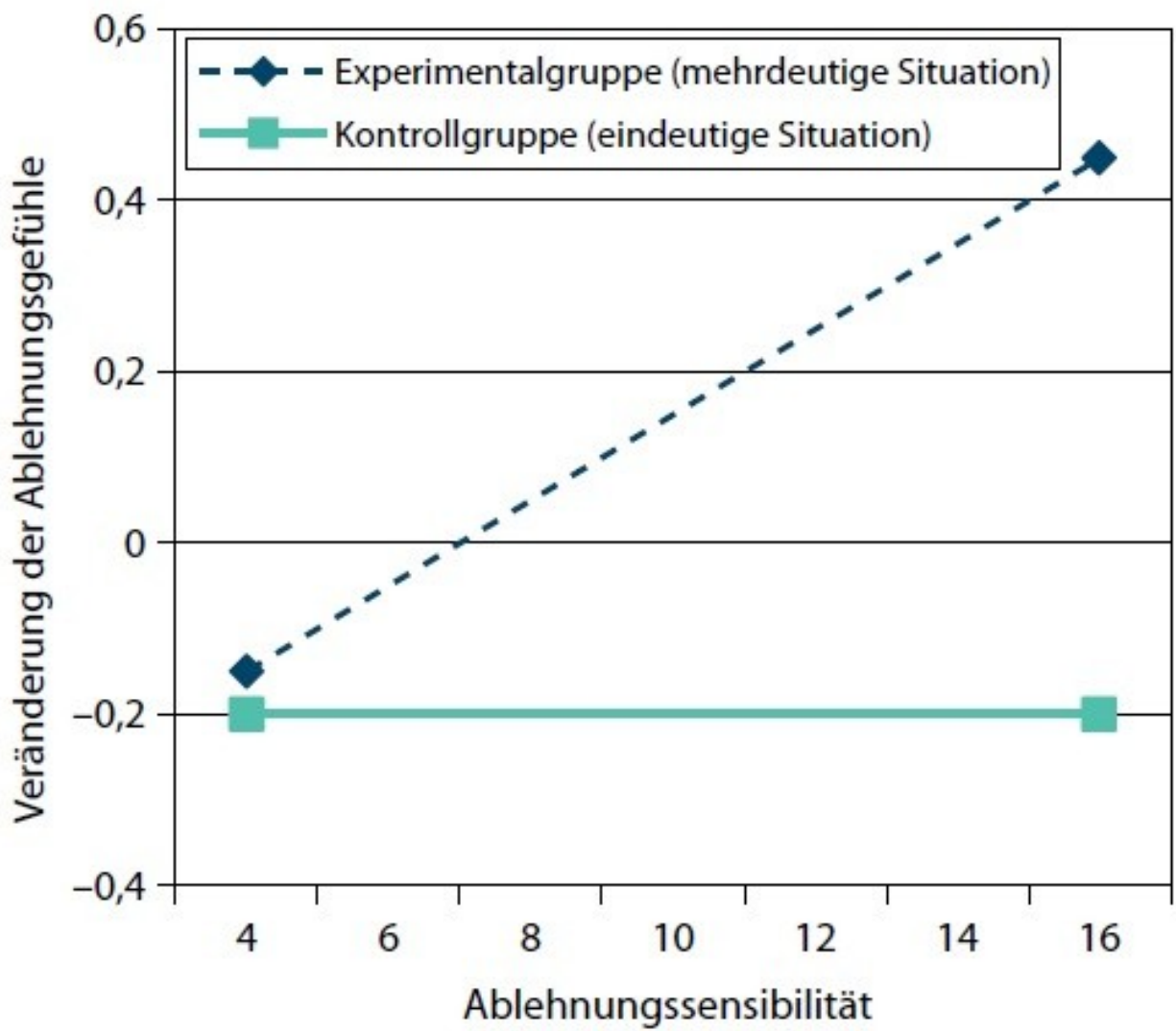


Abb. 5.6 Affektive Auswirkungen von Diskrepanzen zwischen dem tatsächlichen und dem Ideal- oder Sollselbst. (Basierend auf Vieth et al., 2003)

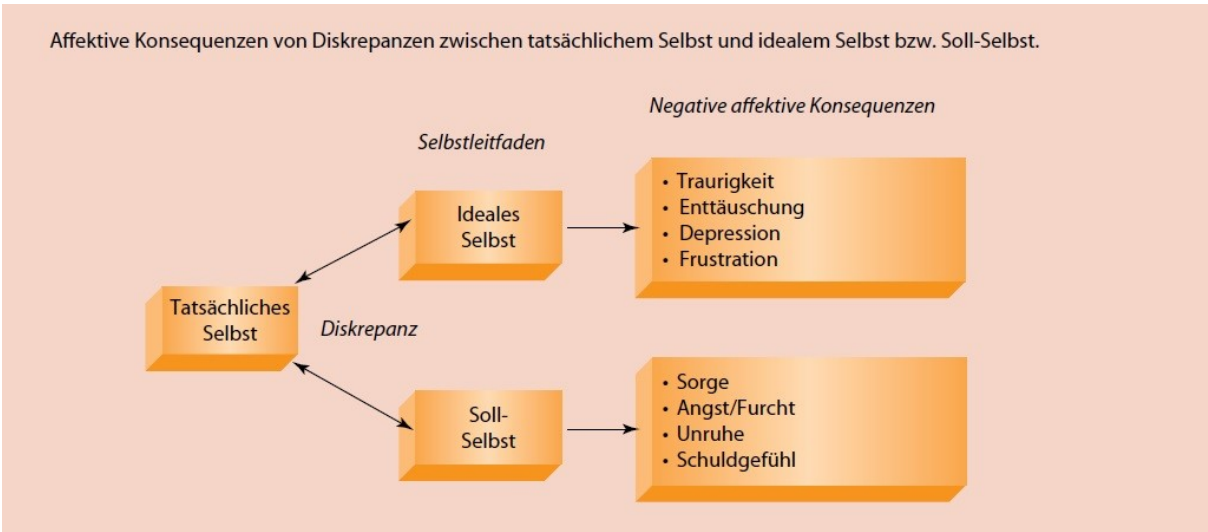


Abb. 5.7 Ausprägung des State-Selbstwertgefühls in Abhängigkeit von Gruppenwahl versus zufälliger Vorgehensweise. (Nach Leary et al., 1995, Experiment 3. Copyright © 1995 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

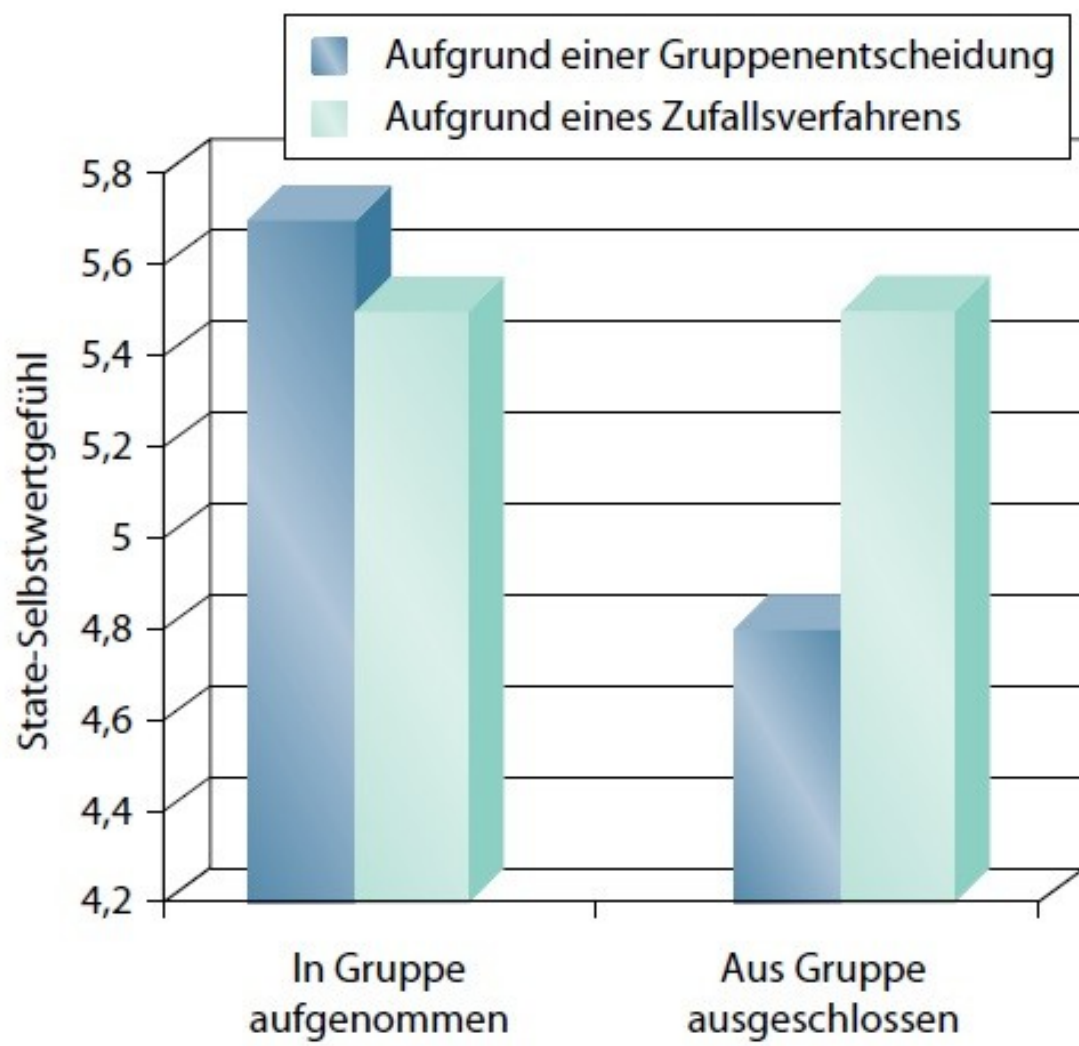
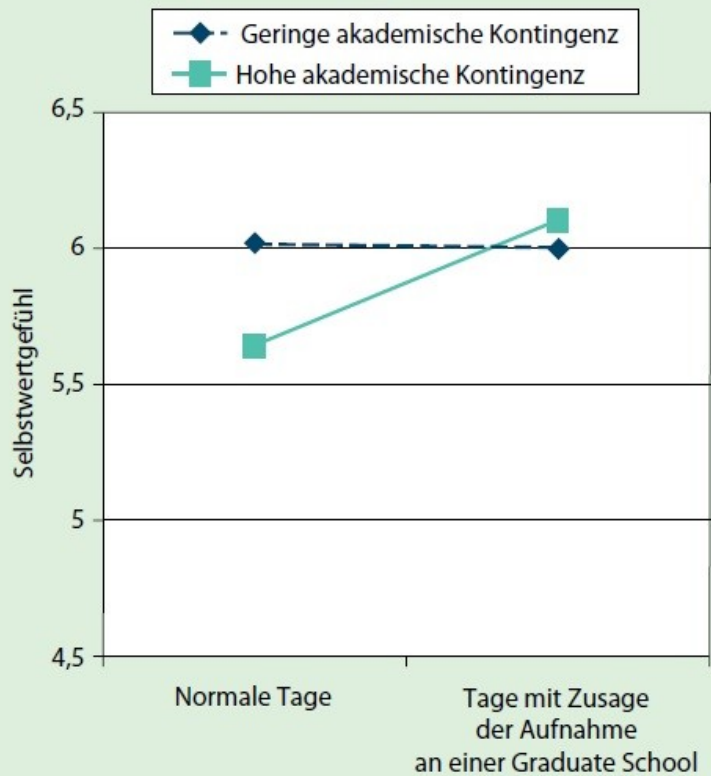
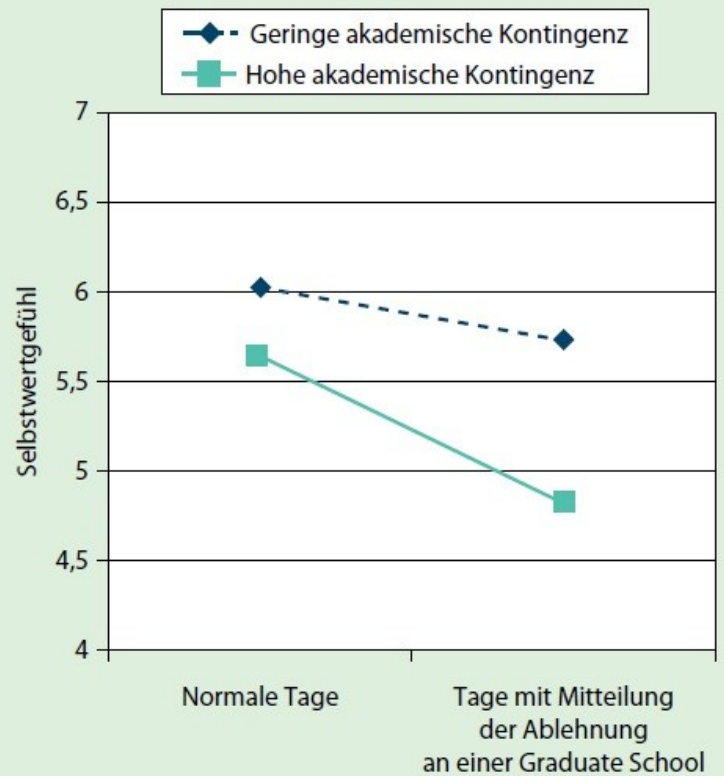


Abb. 5.8a,b Die Ausprägung des State-Selbstwertgefühls bei Studierenden mit hoher bzw. geringer akademischer Kontingenzt des Selbstwerts an Tagen mit einer Zusage bzw. einer Ablehnung von einer Graduiertenschule im Vergleich zu normalen Tagen. (Nach Crocker, Sommers & Luhtanen, 2002. Copyright © 2002 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)



a



b

Abb. 5.9 Independent versus interdependente Repräsentationen des Selbst. (Nach Markus & Kitayama, 1991. Copyright © 1991 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

Kernkonzepte (fett gedruckte X) sind Repräsentationen des Selbst, die im Gedächtnis am elaboriertesten und am leichtesten zugänglich sind, wenn man über das Selbst nachdenkt. Bei Personen mit interdependenten Konstruktionen des Selbst befinden sich diese Kernkonzepte an der Schnittstelle zwischen Selbst und anderen, während für Personen mit independenten Konstruktionen des Selbst die inneren Merkmale am wichtigsten sind. Die nicht fett gedruckten X stehen für Konzepte, die nicht Kernkonzepte sind.

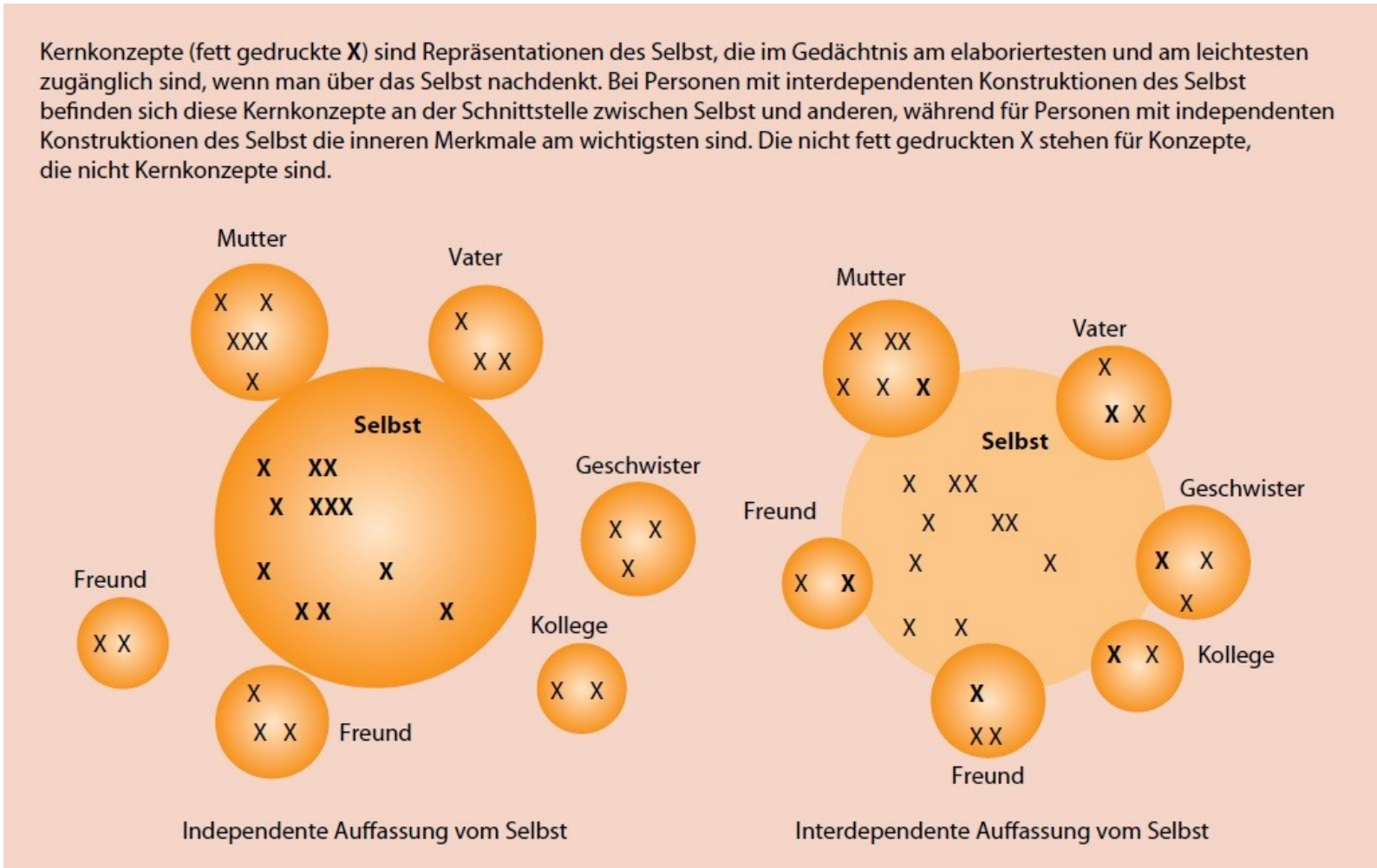


Abb. 5.10 Reize, die verwendet wurden, um selbstaufwertende Illusionen zu demonstrieren: Die Gesichter von Versuchspersonen wurden mithilfe eines Computerprogramms attraktiver oder weniger attraktiv gemacht als die tatsächlichen Fotos. (Nach Epley & Whitchurch, 2008, Experiment 1. Copyright © 2008 by SAGE Publications. Reprinted by Permission of SAGE Publications.)

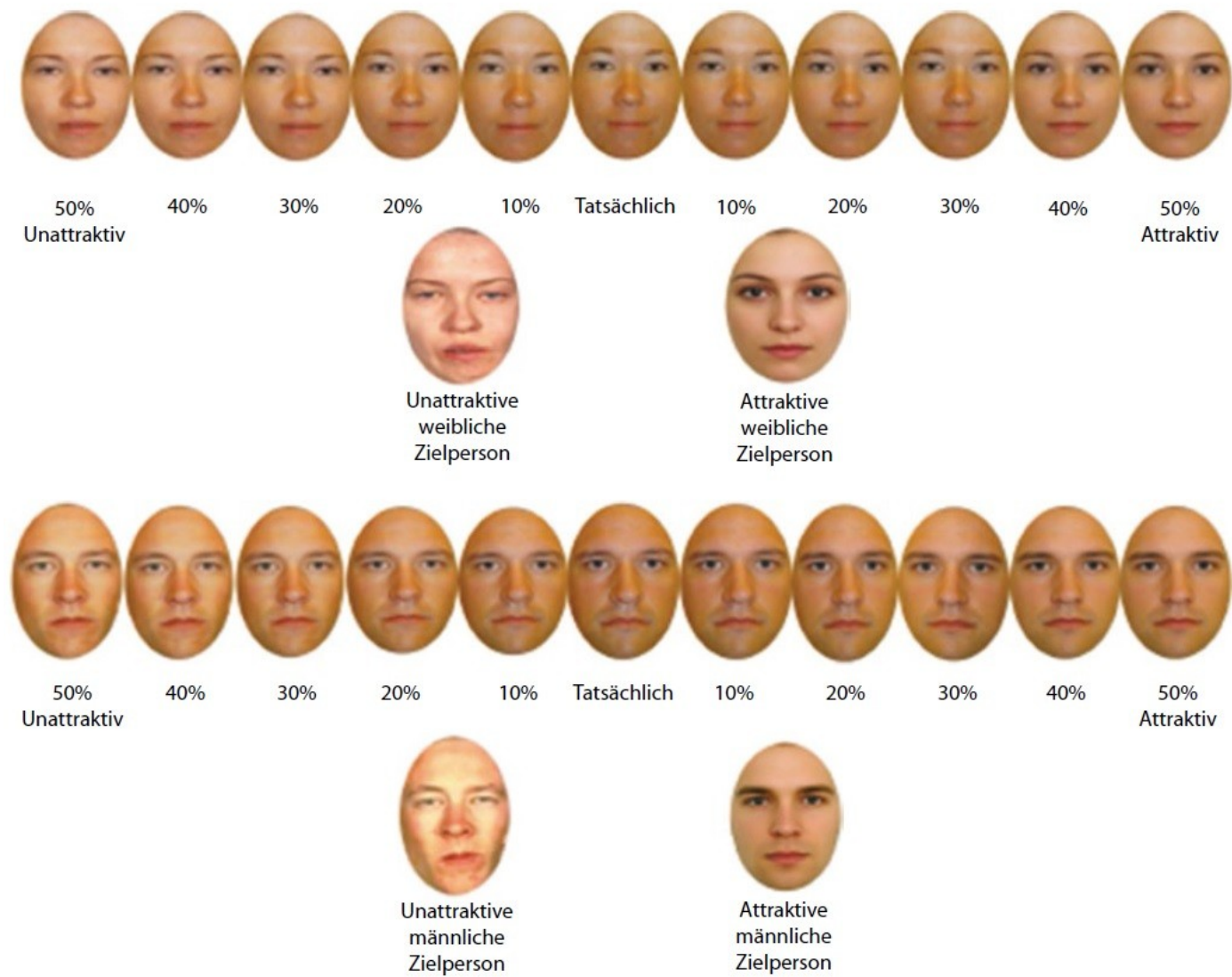


Abb. 5.11 Wir bewerten Menschen positiver, wenn sie mit uns zusammen fotografiert wurden. (© Roger Weber / Thinkstock).

Bild noch nicht vorhanden

Abb. 5.12 Übungsanstrengung in Abhängigkeit von Instruktion und Geschlecht. Die Übungsanstrengung wurde als Index aus der Zeit, die mit dem Üben verbracht wurde, und aus der Anzahl der bearbeiteten Items errechnet (der Wert 0 entspricht einer durchschnittlichen Anstrengung). (Nach McCrea, Hirt & Milner, 2008, Experiment 3)

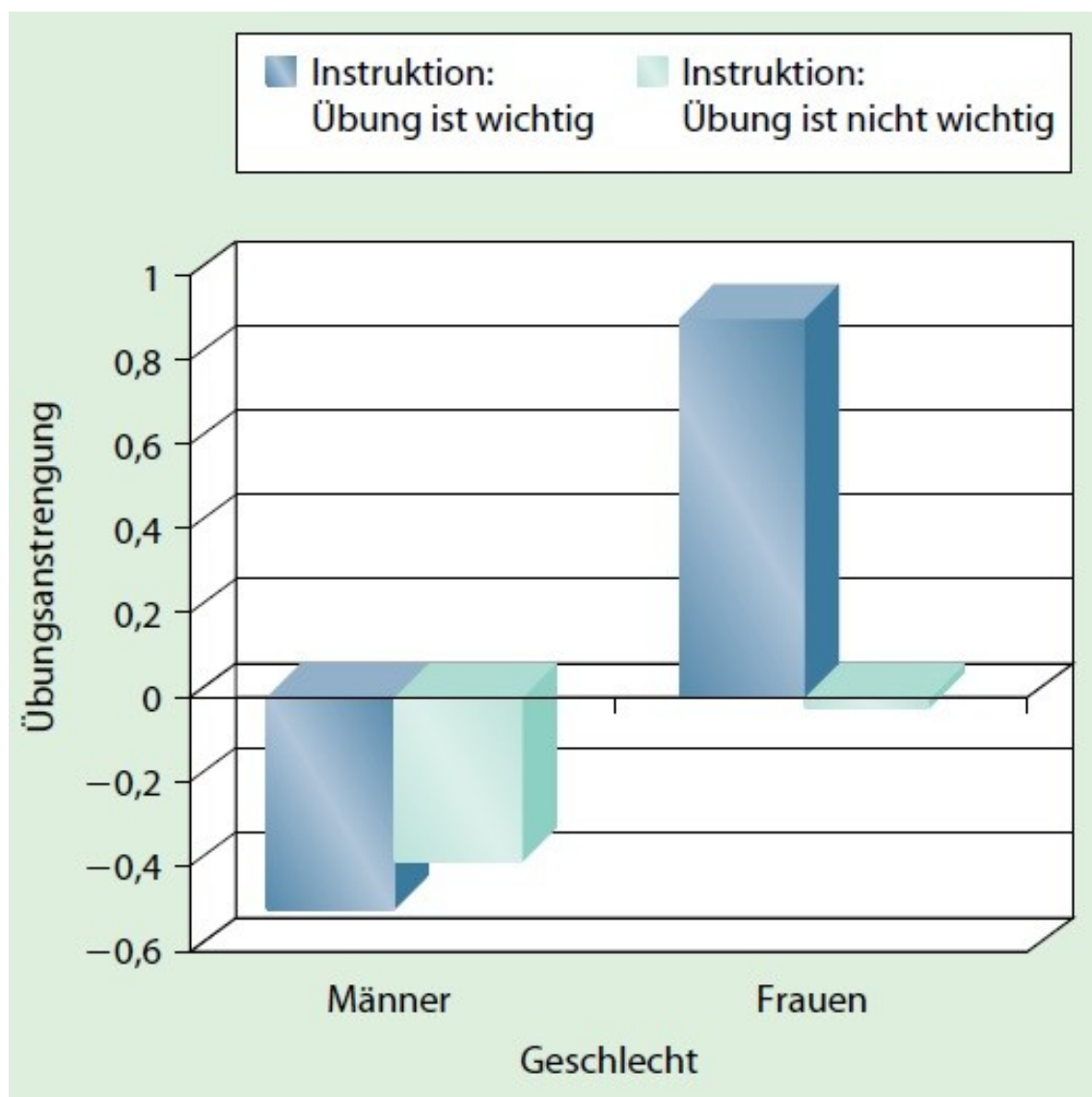


Abb. 5.13 Selbst attribuierte persönliche Verantwortung für Erfolg bzw. Misserfolg der Dyade in Abhängigkeit von der zwischenmenschlichen Nähe zur anderen Person. (Nach Sedikides et al., 1998, Experiment 1)

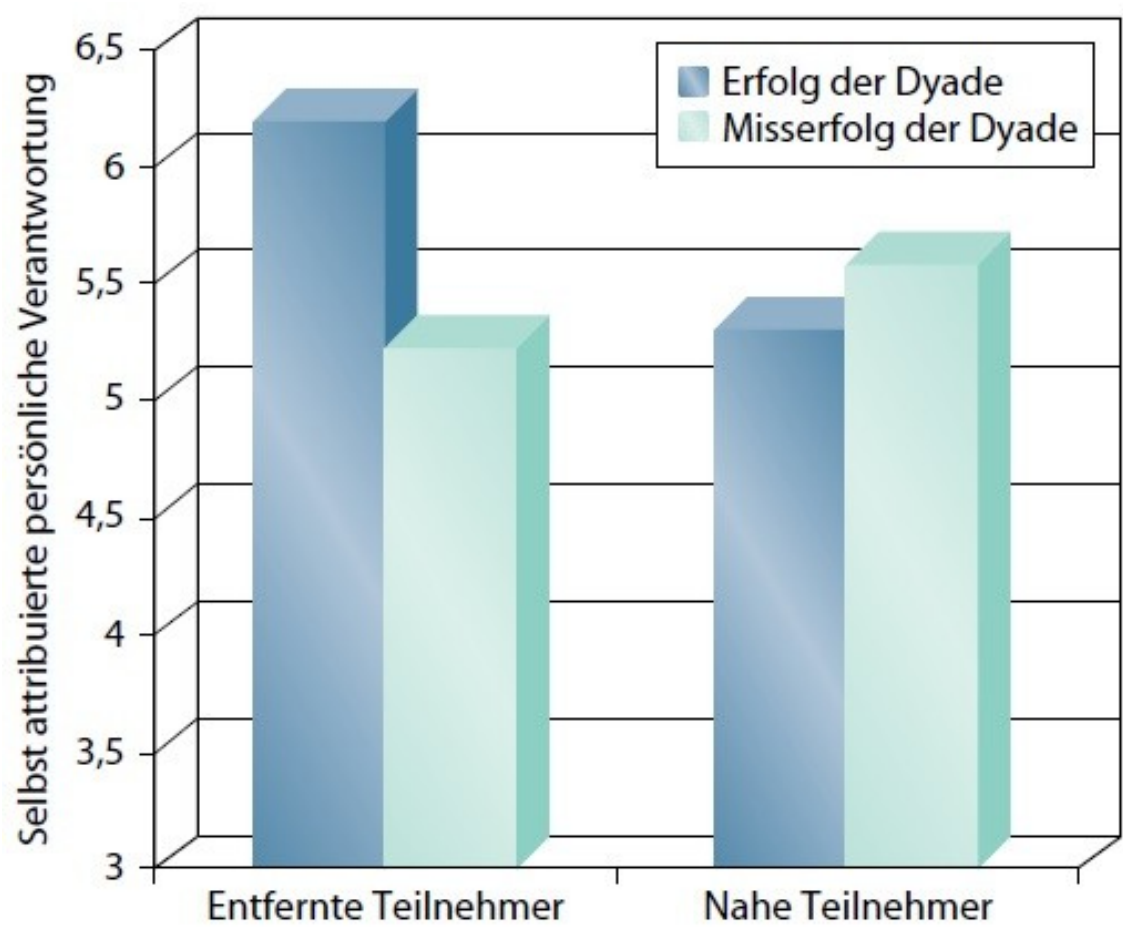


Abb. 5.14 Prozentsatz der Versuchspersonen mit positiven oder negativen Selbstkonzepten, die lieber mit positiv bzw. (leicht) negativ über sie urteilenden Personen interagieren wollten. (Nach Swann, Stein-Seroussi & Giesler, 1992, Experiment 1)

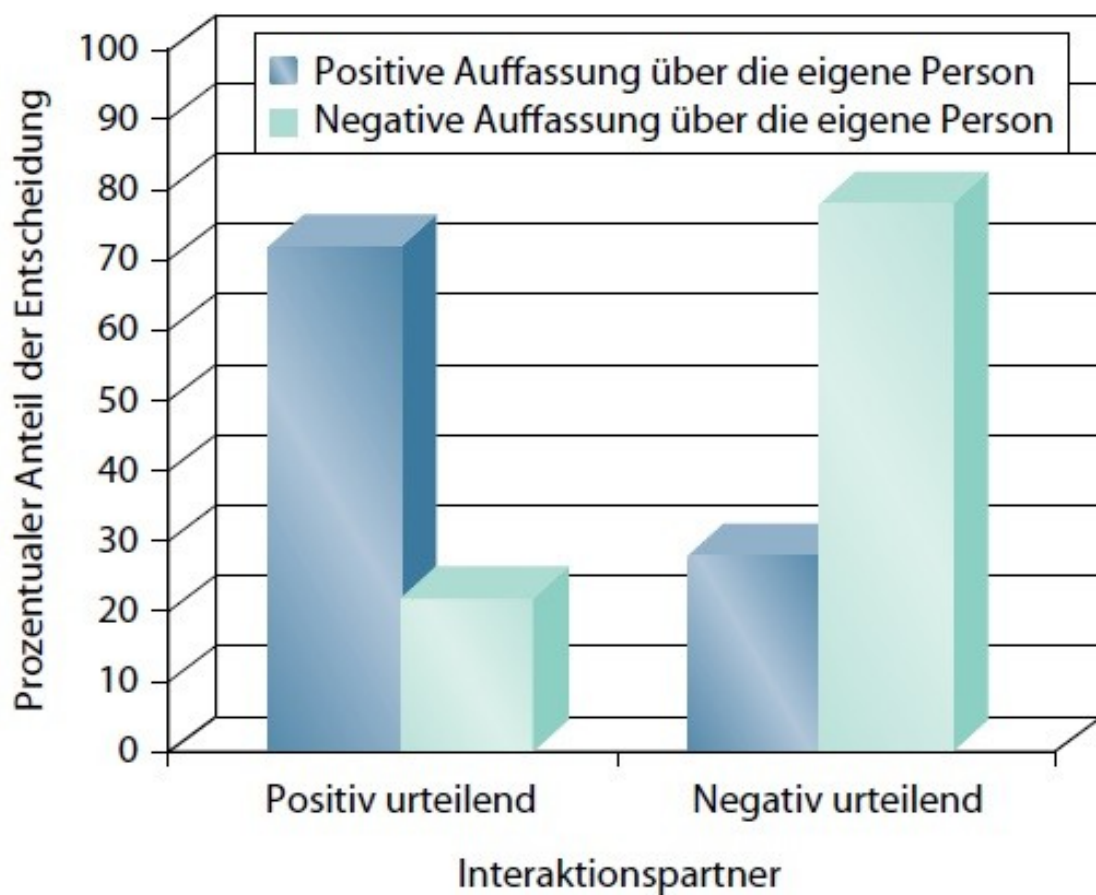


Abb. 5.15 Ursachen und Auswirkungen der Selbstaufmerksamkeit. (Nach Duval & Wicklund, 1972, mit freundlicher Genehmigung von Elsevier)

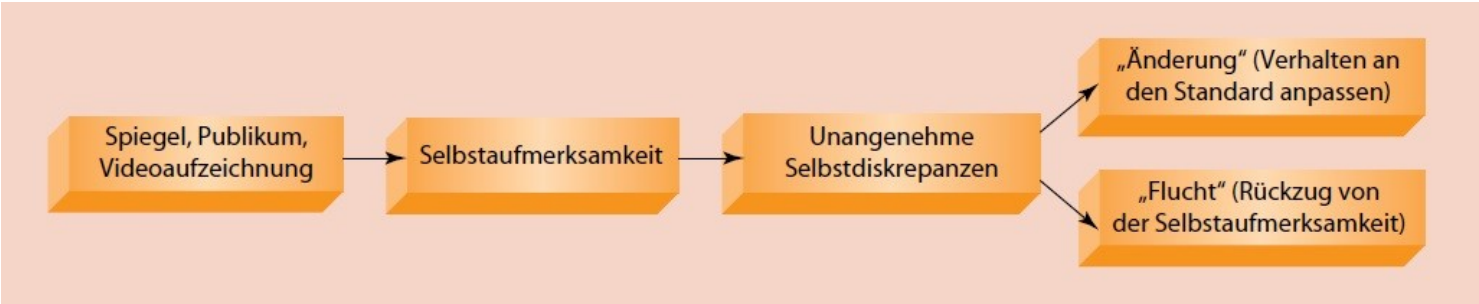


Abb. 5.16 Instrumentelle Handlung im TOTE-Regelkreis. (Nach Carver & Scheier, 1998, mit freundlicher Genehmigung von Cambridge University Press)

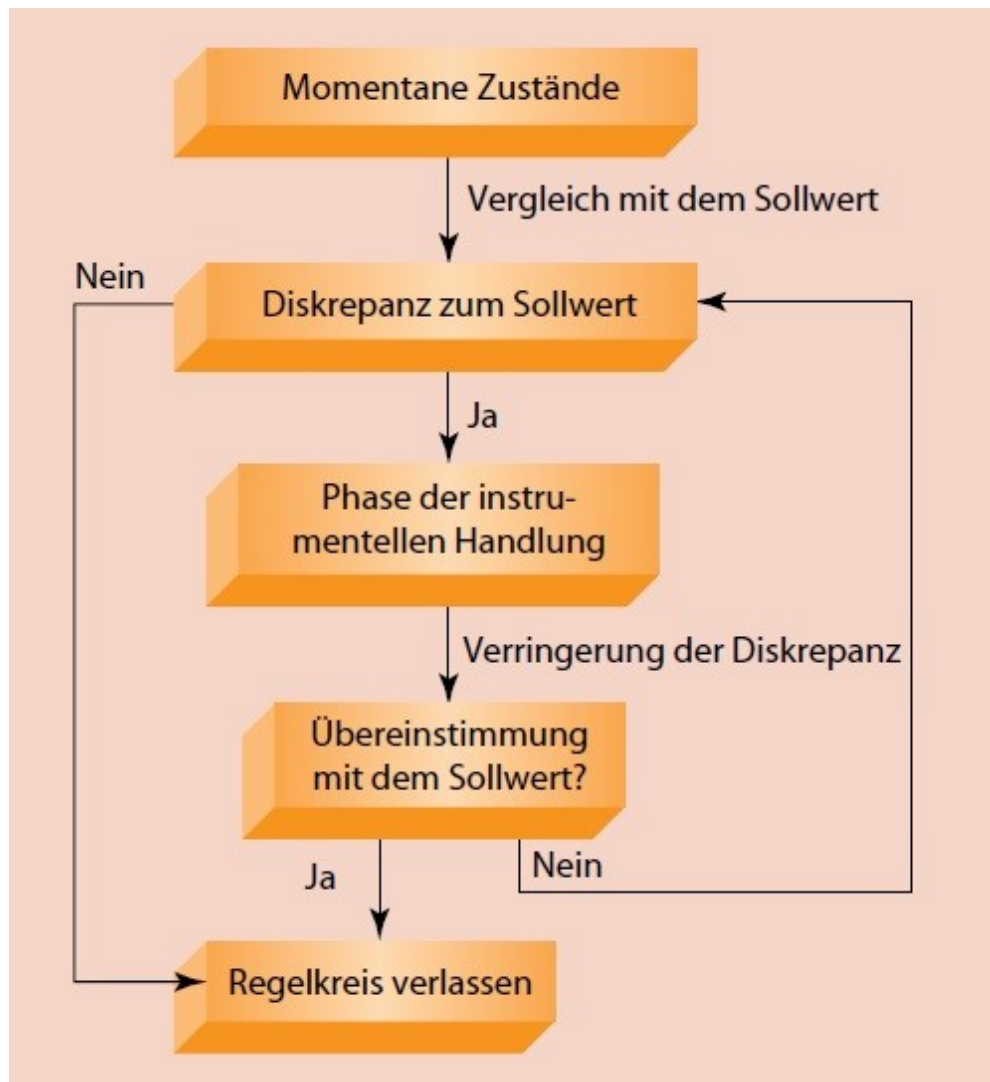


Abb. 5.17 Wahrscheinlichkeit der Entscheidung, einer Versuchung zu widerstehen, in Abhängigkeit von der Bedeutung des Ziels und dem Konstruktionsniveau. (Nach Fujita & Roberts, 2010, Experiment 1. Copyright © 2010, with permission from Elsevier.)

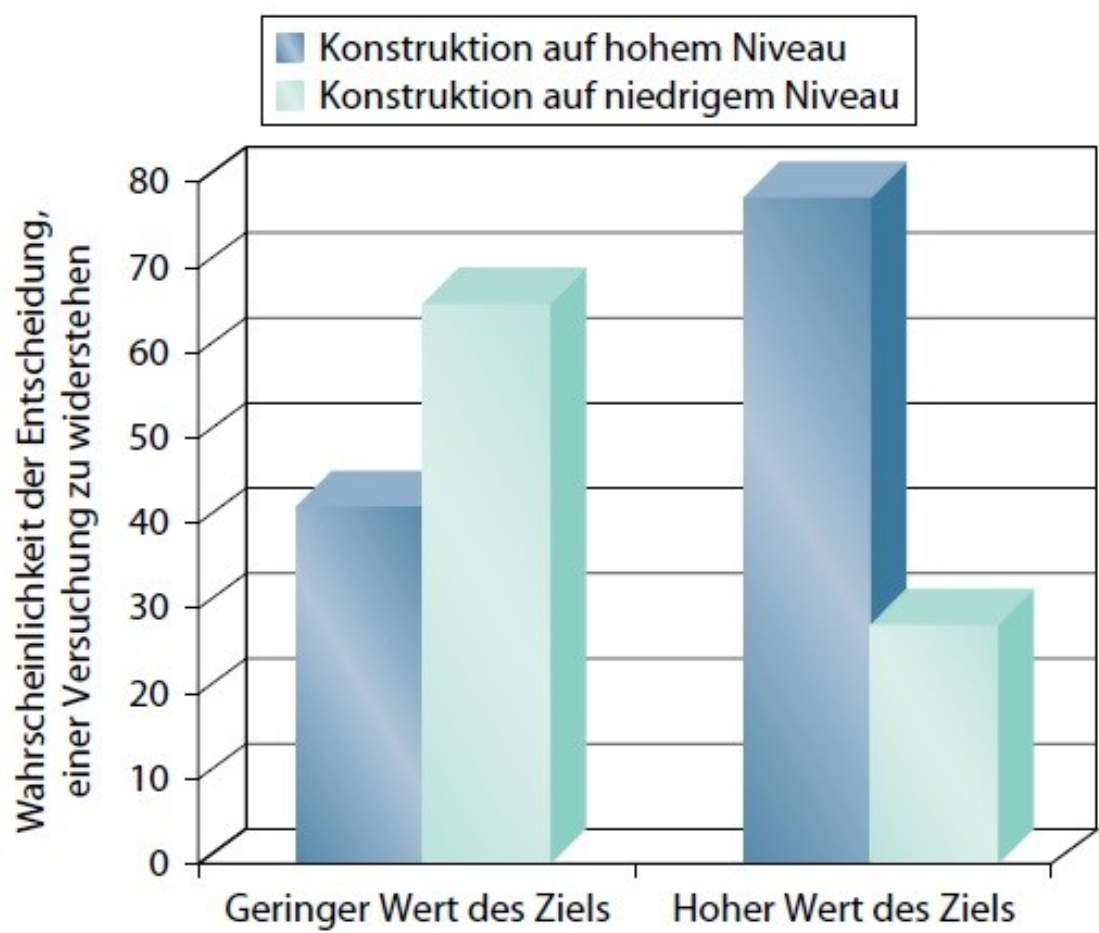


Abb. 5.18 Mittlere Entfernung, in der die Versuchspersonen von dem oder der Konföderierten saßen, in Abhängigkeit davon, wie sie sich vorher selbst beschrieben hatten (introvertiert versus extravertiert) und wie öffentlich die Selbstbeschreibung erfolgte (vor Publikum oder privat). (Nach Tice, 1992, Experiment 2. Copyright © 1992 by the American Psychological Association. Reproduced with permission. The use of APA information does not imply endorsement by APA.)

