

Prof. Dr. Michaela Pfundmair

WIE INNERE HYPOTHESEN DIE WAHRNEHMUNG DETERMINIEREN

Harold Kelley führte 1950 folgende Studie durch: Er erzählte Studierenden verschiedener Klassen einer Wirtschaftsschule, dass an diesem Tag ein Gastdozent lehren würde. Den Studenten wurde eine Kurzbiografie dieses Gastdozenten vorgelegt, in der der Werdegang des Dozenten und dessen Persönlichkeit skizziert wurde. Von dieser Biografie existierten jedoch zwei Versionen, die bis auf ein Wort identisch waren: In Version 1 wurde der Dozent als *kühle* Persönlichkeit beschrieben, in Version 2 als *warmherzige* Persönlichkeit. Im Anschluss an den 20minütigen Vortrag des Gastdozenten wurden die Eindrücke und das Verhalten der Studierenden untersucht. Obwohl die Studierenden dieselbe Person erlebt hatten, zeigten sich Unterschiede in den Reaktionen der Studierenden, die davon abhängig waren, welche Version sie vorab gelesen hatten: Studierende mit Version 1 gaben dem Dozenten eine schlechtere Bewertung und beteiligten sich weniger an der anschließenden Diskussion als Studierende, die Version 2 erhalten hatten.

Wie ist dieser Unterschied zu erklären? Die Studierenden unterlagen in diesem Experiment einer Wahrnehmungsverzerrung: Sie nahmen verstärkt die Informationen wahr, die ihre innere Hypothese stützten, und vernachlässigten die, die dagegen sprachen. Psychologen fassen diesen Prozess unter der Hypothesentheorie der sozialen Wahrnehmung.

DIE HYPOTHESENTHEORIE DER SOZIALEN WAHRNEHMUNG

Folgt man den Annahmen der Theorie, so beginnt jeder Wahrnehmungsvorgang mit einer Hypothese. Hypothesen sind Annahmen oder Vermutungen, die eine Person über sich oder ihre Umwelt aufrechterhält. Diese Hypothesen determinieren bis zu einem gewissen Grad unsere Wahrnehmung.¹ Das Sprichwort »Zwei hören die gleiche Sinfonie, doch das Gleiche nie« versinnbildlicht diesen Prozess: Denn selbst wenn Personen derselben Situation ausgesetzt sind, nehmen sie je nach Ausgestaltung ihrer inneren Hypothesen ihre Umwelt wahr. Eine Hypothese kann sogar eine stärkere Determinante von Wahrnehmung sein, als die Situation selbst.² Das passiert, wenn Menschen Dinge wahrnehmen, die eigentlich nicht existieren, aber ihren Hypothesen entsprechen.

Wie entstehen innere Hypothesen? Hypothesen können einer Persönlichkeit oder genetischen Grundlagen entspringen. Sie können auch aus Lernprozessen – Konditionieren, Modell- oder Gruppenlernen – generiert werden. Zudem werden sie durch eigene Erfahrungen geprägt. Diese Selbsterfahrung folgt in der Regel drei Schritten:³ (1) Eine Person hat eine bestimmte Hypothese über ein Ereignis. (2) Sie nimmt Informationen über den Gegenstand dieser Hypothese wahr. (3) Sie gleicht ihre Wahrnehmung mit ihrer Hypothese ab. Der Vorgang ist abgeschlossen, wenn die innere Hypothese bestätigt wurde. Aber: Eine Initialhypothese kann sich auch ändern oder anpassen, wenn widersprechende Reizinformationen vorliegen.

Im Folgenden sollen die beschriebenen Prozesse am Beispiel eines einer Hauptverhandlung vorsitzenden Richters vertieft werden. Es sollte jedoch bedacht werden, dass diese Prozesse in (nahezu) allen Menschen verankert sind und täglich in verschiedensten Kontexten geschehen.

1 vgl. Lilli, W. & Frey, D.: Die Hypothesentheorie der sozialen Wahrnehmung. In D. Frey & M. Irle (Eds.), *Theorien der Sozialpsychologie. Band 1: Kognitive Theorien* (S. 49-78). Bern: Huber, 1993.

2 vgl. Allport, G. W. & Postman, L. J.: *The psychology of rumor*. New York: Holt, Rinehart & Wilson, 1947.

3 Bruner, J. S.: Personality dynamics and the process of perceiving. In R. R. Blake & G. V. Ramsey (Hrsg.), *Perception: An approach to personality* (S. 121-147). New York: The Roland Press, 1951.

Kommt ein Richter nun mit einer bestimmten Hypothese in die Hauptverhandlung, ist davon auszugehen, dass er vor allem – oder vielleicht sogar nur – die Aspekte sieht, die diese Hypothese validieren: zum Beispiel die noch nicht bewiesene Schuld des Angeklagten. Unspezifische Äußerungen und nonverbales Verhalten des Angeklagten könnten vom Richter in Richtung seiner Schuldhaftigkeit interpretiert werden. Aber die Hypothese des Richters könnte auch korrigiert werden, wenn von den weiteren Verfahrensbeteiligten widersprechende Informationen dargeboten werden.

HYPOTHESENSTÄRKE ALS ZENTRALES KONSTRUKT

Wie gut kann sich eine Hypothese durchsetzen? Die Hypothesenstärke entscheidet, wie sehr die eigene Wahrnehmung durch eine Hypothese determiniert ist. Dabei gelten folgende Prinzipien:⁴ (1) Je stärker eine Hypothese ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie aktiviert wird. (2) Je stärker eine Hypothese ist, desto weniger umfassend müssen die Reizinformationen sein, die zu ihrer Bestätigung notwendig sind. Und (3) je stärker eine Hypothese ist, desto umfassender müssen die Reizinformationen sein, um sie zu widerlegen. Folglich sind starke Hypothesen besonders änderungsresistent. Eine Änderung ist nur möglich, wenn wiederholt widersprechende Informationen zu verschiedenen Zeiten und in verschiedenen Situationen auftreten.

Für das Beispiel des Richters würde dies Folgendes bedeuten: Hat unser Richter eine starke innere Hypothese über die Schuld des Angeklagten, wird er diese mit Sicherheit in der Hauptverhandlung aktivieren. Er wird sich durch entsprechende Wahrnehmungen schneller bestätigt fühlen. Widersprechende Informationen werden weniger wahrscheinlich dazu führen, dass er seine Hypothese verwirft. Um eine solche Hypothese auszuhebeln, bedarf es von den weiteren Verfahrensbeteiligten vieler und häufiger starker ›Gegenbeweise‹.

⁴ Lilli & Frey, 1993, a.a.O.

DETERMINANTEN DER HYPOTHESENSTÄRKE

Was bedingt aber nun die Stärke einer Hypothese? Dies kann von fünf Faktoren abhängig sein.⁵ Zum einen von der Häufigkeit früherer Bestätigungen: Eine Hypothese ist umso stärker, je häufiger sie in der Vergangenheit bestätigt wurde. Dies scheint plausibel, denn wenn sich Wahrnehmungsvorgänge im Lebenslauf eines Beobachters wiederholen, bildet sich ein System bewährter Hypothesen aus. Zum Zweiten bedingt die Stärke einer Hypothese ihre Monopolität. Die stärkste Hypothese ist immer die einzelne, konkurrenzlose, die sog. Monopolhypothese. Je mehr Hypothesen verfügbar sind, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, dass eine davon zum Zug kommt. Denn dadurch verlängert sich die Entscheidungszeit und die Entscheidungssicherheit nimmt ab; ein Perspektiven- und Strategienwechsel ist dann wahrscheinlicher. Zum Dritten ist die Stärke einer Hypothese von ihren kognitiven Konsequenzen abhängig. Je mehr eine Hypothese im kognitiven System eingebettet ist, desto stärker ist sie. Die Änderung einer Hypothese, die zu vielen anderen Informationen in Beziehung steht, fällt schwerer, da in der Folge auch andere Informationen geändert werden müssten. Viertens bedingt die Stärke einer Hypothese ihre motivationalen Konsequenzen. Je stärker die motivationale Unterstützung für eine Hypothese ist – zum Beispiel, weil deren Anwendung mit Belohnungen verbunden ist –, desto stärker ist sie. Fünftens spielen bei der Hypothesenstärke auch soziale Konsequenzen eine Rolle. Denn eine Hypothese kann auch bestätigt werden, wenn man mit anderen übereinstimmt, selbst dann, wenn passende Reizinformationen an sich nicht vorhanden sind. Soziale Unterstützung kann explizit im Rahmen einer ganz konkreten menschlichen Begegnung stattfinden, aber auch durch geteilte kulturelle oder gesellschaftliche Vorstellungen implizit vorhanden sein.

In unserem Beispiel der Hauptverhandlung hieße das, dass das Vorbringen von Alternativhypothesen den Richter leichter von seiner inneren Hypothese der Schuld des Angeklagten lösen könnte. Neue widersprechende Informationen könnten sein kognitives System erweitern und so das Verwerfen der Initialhypothese erleichtern.

⁵ Bruner, 1951, a.a.O.

Auch der Entzug sozialer Unterstützung könnte förderlich sein. Dazu könnte nicht nur die Beharrlichkeit der weiteren Verfahrensbeteiligten in der Darstellung von ›Gegenbeweisen‹ hilfreich sein, sondern auch die Präsentation von Gegenbeispielen aus anderen Verfahren, um implizite Vorstellungen sozialer Unterstützung aufzubrechen.

DER ›PFERDEFUSS‹ BEIM AUSHEBELN BESTEHENDER HYPOTHESEN: DIE REAKTANZ

Ein zu hoher Druck beim Aushebeln bestehender Hypothesen durch widersprechende Informationen kann allerdings das Gegenteil erreichen. Denn hierdurch kann Reaktanz entstehen, eine ›Trotzreaktion‹, die darauf abzielt, eine verlorene oder bedrohte Freiheit wiederherzustellen.⁶ Ein plastisches Beispiel dieses Effekts stellt die Studie von *Pennebaker* und *Sanders* (1976) dar.⁷ Die Forscher brachten an den Türen öffentlicher Toiletten zwei verschiedene Schilder an, um Geschmiere an den Wänden zu verhindern: »Schreiben Sie unter gar keinen Umständen an diese Wände« und »Schreiben Sie bitte nicht an diese Wände«. Zwei Wochen später wurde ausgezählt, wie viele Graffitis an den Wänden zwischenzeitlich entstanden waren. Beim härteren Verbot wurden deutlich mehr Graffitis vorgefunden als beim milden Verbot. Menschen, die starken Ermahnungen ausgesetzt sind, neigen folglich dazu, genau das Gegenteil zu tun, um ihre Gefühle von persönlicher Freiheit und eigenen Entscheidungsmöglichkeiten wiederherzustellen. Die Stärke der Reaktanz ist von verschiedenen Faktoren abhängig. Sie ist höher, wenn ein Mensch die Überzeugung hat, einen Freiheitsspielraum zu besitzen, wenn ihm die eingeengte Freiheit wichtig ist, wenn die Einengung ein hohes Ausmaß annimmt und wenn die eigenen Kompetenzen als hoch erlebt werden.⁸

Verfahrensbeteiligte, die in unserem Beispiel die innere Hypothese des Richters aushebeln möchten, müssen, wie ausgeführt, ›widerspenstig‹ sein. Aber sie dürfen nicht so widerspenstig sein, dass

6 vgl. *Brehm, J. W.: A theory of psychological reactance.* New York: Academic Press, 1966.

7 *Pennebaker, J. W. & Sanders, D. Y.: American graffiti: Effects of authority and reactance arousal. Personality and Social Psychology Bulletin, 2(3), 1976, 264-267.*

8 vgl. *Brehm, S. S. & Brehm, J. W.: Psychological reactance: A theory of freedom and control.* New York: Academic Press, 1981; *Clee, M. A. & Wicklund, R. A.: Consumer behavior and psychological reactance. Journal of Consumer Research, 6(4), 1980, 389-405.*

sie im Richter Reaktanz auslösen, denn dies wird im schlechtesten Fall das Gegenteil bewirken. Dass dies im Gerichtssaal passiert, ist wahrscheinlich, denn Richter haben in der Regel einen relativ großen Freiheitsspielraum und hohe Kompetenzen zu selbstständigen Entscheidungen. Um nun Reaktanz im Richter zu vermeiden, sollten die weiteren Verfahrensbeteiligten widersprechende Informationen so übermitteln, dass sie nicht als illegitime Freiheitseinschränkung empfunden werden. Ferner könnte hilfreich sein, dem Richter seine Kompetenzen einzugestehen.

AUSWIRKUNGEN INNERER HYPOTHESEN: DER HALO-EFFEKT

Der Halo- oder auch Heiligenschein-Effekt ist eine unbewusste Urteilsverzerrung, die daraus besteht, dass ein einzelnes, bekanntes Merkmal auf die Bewertung weiterer unbekannter Merkmale abfärbt⁹ – somit eine bestimmte Hypothese die Wahrnehmung spezifisch beeinflusst. Eine der bekanntesten Facetten dieses Effekts ist das ›What is beautiful is good‹-Stereotyp. Demnach werden gutaussehenden Menschen automatisch positive Eigenschaften zugeschrieben, z.B. eine höhere Intelligenz, Freundlichkeit oder Ehrlichkeit.¹⁰ Studien im juristischen Kontext zeigen, dass die innere Hypothese über den Zusammenhang zwischen Attraktivität und positiven Attributen auch dazu führen kann, attraktive Angeklagte weniger wahrscheinlich und weniger schwer zu bestrafen.¹¹ Dieser Effekt verringert sich allerdings, je schwerer ein Tatbestand einzuschätzen ist.¹²

Es können jedoch nicht nur positive Attribute die Wahrnehmung ›überstrahlen‹, sondern auch negative. Dies wird ›Devil‹ oder auch ›Teufelhörner-Effekt‹ genannt. Studien zeigen beispielsweise,

9 vgl. *Thorndike, E. L.*: A constant error in psychological ratings. *Journal of Applied Psychology*, 4(1), 1920, 25-29.

10 vgl. *Dion, K., Berscheid, E. & Walster, E.*: What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24(3), 1972, 285-290.

11 vgl. *Darby, B. W. & Jeffers, D.*: The effects of defendant and juror attractiveness on simulated courtroom trial decisions. *Social Behavior and Personality*, 16(1), 1988, 39-50; *Leventhal, G. & Kratochwill, R.*: Physical attractiveness and severity of sentencing. *Psychological Reports*, 40(1), 1977, 315-318.

12 vgl. *Piehl, J.*: Integration of information in the »courts« Influence of physical attractiveness on amount of punishment for a traffic offender. *Psychological Reports*, 41(2), 1977, 551-556.

dass Menschen zu den bloßen Begrifflichkeiten »Kinder« und »Sex« konkrete negative Vorstellungen haben. Obwohl sich verschiedenste Straftatbestände dahinter verbergen könnten, assoziieren sie damit abartige, gewalttätige Persönlichkeiten und wünschen sie Höchststrafen bis hin zum Tode.¹³ Dieser Effekt zeigt sich auch darin, dass Menschen in der Regel nicht zwischen Sexualtätern und Menschen mit pädophilen Neigungen unterscheiden; allein das Vorhandensein pädophiler Gedanken empfinden viele als Straftat.¹⁴

Was bedeuten diese Befunde für das Beispiel unseres Richters in der Hauptverhandlung? In Menschen sind häufig ähnliche Hypothesen verankert, zum Beispiel dass Attraktivität mit positiven Eigenschaften einhergeht und die Kombination von Kindern und Sexualität mit höchst negativen; möglicherweise auch im Richter unseres Beispiels. Ein Verfahrensbeteiligter könnte sich solche bekannten Hypothesen zunutze machen. Zum Beispiel könnte ein gepflegter Eindruck des Angeklagten helfen, eine solche Hypothese im Richter zu aktivieren, um im besten Fall ein geringeres Strafmaß zu erreichen. Aber es könnte auch sinnvoll sein, die Aktivierung einer solchen Hypothese zu vermeiden. Zum Beispiel könnten kritische Tatbestände eher deskriptiv benannt werden, um ein hohes Strafmaß zu verhindern.

AUSWIRKUNGEN INNERER HYPOTHESEN: DIE SELBSTERFÜLLENDE PROPHEZEIUNG

Rosenthal und *Jacobson* führten 1968 mit Kindern einer Grundschule einen IQ-Test durch.¹⁵ Im Anschluss wurde in den Köpfen der Lehrer eine spezifische Hypothese generiert: Ihnen wurden gefälschte Rückmeldungen über den IQ ihrer Schüler mitgeteilt. Nach einem Schuljahr wurde erneut der IQ-Test an den Kindern durchgeführt.

13 vgl. *Pfundmair, M.*: The devil effect of the terms »child« and »sex«. *Manuscript in preparation*, 2019.

14 vgl. *Jahnke, S., Imhoff, R. & Hoyer, J.*: Stigmatization of people with pedophilia: Two comparative surveys. *Archives of Sexual Behavior*, 44(1), 2015, 21-34; *Wurtele, S. K.*: University students' perceptions of child sexual offenders: Impact of classroom instruction. *Journal of Child Sexual Abuse*, 27(3), 2018, 276-291.

15 *Rosenthal, R. & Jacobson, L.*: Pygmalion in the classroom. *The Urban Review*, 3(1), 1968, 16-20.

Hierbei zeigte sich ein überraschendes Ereignis: Die IQ-Werte der Kinder hatten sich der Hypothese ihrer Lehrer angepasst – deren Hypothese war somit zwischenzeitlich zur Realität geworden. Weshalb geschah dies? Die Lehrer hatten den ›guten‹ Schülern während des Schuljahres ein wärmeres emotionales Klima geschaffen, ihnen mehr zu lernen gegeben, mehr Feedback übermittelt und ihnen mehr Möglichkeiten der Unterrichtsbeteiligung verschafft.¹⁶ Dieser Prozess der selbsterfüllenden Prophezeiung – auch ›Rosenthal-Effekt‹ genannt – verläuft dreischrittig: (1) Ein Mensch hat eine gewisse Hypothese über eine andere Person und ihr Verhalten. (2) Diese beeinflusst das eigene Verhalten gegenüber der Person. Und (3) die Person verhält sich dadurch konsistent gegenüber der Hypothese. Innere Hypothesen können somit Wirklichkeit werden. Der Effekt der selbsterfüllenden Prophezeiung wurde in verschiedensten Bereichen repliziert, auch im juristischen Kontext.¹⁷

In unserem Beispiel könnte die selbsterfüllende Prophezeiung ebenfalls eine Rolle spielen. Durch einen entsprechenden Umgang mit dem Angeklagten könnte dieser unbewusst sein Verhalten an die richterliche Hypothese anpassen. Die Hypothese des Richters über die Schuld des Angeklagten könnte somit letzten Endes dazu führen, dass sich dieser selbst schuldig verhält.

WAS TUN GEGEN INNERE HYPOTHESEN?

Alle Menschen gehen also mit gewissen Hypothesen durch die Welt, die ihre Wahrnehmung mehr oder weniger determinieren. Diese können jedoch unter gewissen Umständen ausgehebelt werden. Könnte anstelle des Aushebels ungünstiger bestehender Hypothesen einfach vermieden werden, überhaupt Hypothesen zu aktivieren? Innere Hypothesen sind Teil des jedem innewohnenden automatischen Denkens, das hilfreich ist, um schnell und effizient die Umwelt einzuschätzen, aber eben auch Verzerrungen fördert. Das automatische Denken kann allerdings abgelöst werden durch die kontrollierte

16 vgl. *Brophy, J.*: Research on the self-fulfilling prophecy and teacher expectations. *Journal of Educational Psychology*, 75(5), 1983, 631-661.

17 vgl. *Farrell, R. A. & Swigert, V. L.*: Prior offense record as a self-fulfilling prophecy. *Law and Society Review*, 12, 1978, 437-453.

soziale Kognition. Diese ist bewusst, absichtlich und freiwillig, aber auch mit mentaler Energie verbunden. In der Regel übernimmt das kontrollierte Denken nur bei ungewöhnlichen Vorkommnissen. Um es zu aktivieren, sind Motivation und mentale Kapazitäten notwendig.¹⁸ Mit bewusstem Wollen und Können ist es also möglich, innere Hypothesen gänzlich zu vermeiden.

18 vgl. Petty, R. E. & Wegener, D. T.: The elaboration likelihood model: Current status and controversies. In S. Chaiken & Y. Trope (Hrsg.), *Dual-process theories in social psychology* (S. 41-72). New York: Guilford Press, 1999; Trope, Y. & Liberman, A.: Social hypothesis testing: Cognitive and motivational mechanisms. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Hrsg.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (S. 239-270). New York: Guilford Press, 1996.

