


PSYCHOLOGIE HEUTE

GESELLSCHAFT

Mythen der Küchenpsychologie

Das ist doch schizophren! Solche pseudopsychologischen Urteile sind beliebt. Doch diese "Küchenpsychologie" ist irreführend. Und nicht immer harmlos.

VON SVEN ROHDE

 11. JUL 2018

Die Sache ist doch ganz einfach. Der Mitarbeiter, der seit einigen Wochen immer mal wieder traurig dreinschaut, ist depressiv. Der Grund ist ja klar: Seine Abteilung wird aufgelöst und mit einer anderen zusammengelegt. Diese Entscheidung des Managements, die im Widerspruch zu den Leitlinien des Unternehmens steht, ist schizophren. Die Art, wie die Pressesprecherin das wortreich vertritt, bestätigt, dass sie eine Narzisstin ist – aber das hatten wir ja schon an ihrer ausladenden Unterschrift auf dem Aushang erkennen können.

Wir alle denken psychologisch. Wir können nicht anders. Wir erleben andere Menschen und wollen ihr Verhalten verstehen. Wir erziehen unsere Kinder und überlegen, wie wir sie erfolgreich zu ihrem Besten

lenken können. Wir begründen Partnerschaften, führen Teams, wollen den Vorgesetzten gefallen, den Kunden für uns gewinnen. Und immer tun wir das, indem wir Annahmen über ihre Psyche treffen.

Der Erfolg dieses Unterfangens hängt natürlich davon ab, dass wir die richtigen Annahmen getroffen haben. Dass wir Gefühlsäußerungen korrekt identifiziert, Handlungsmuster zutreffend gedeutet, Motive, Prägungen, Eigenschaften und vieles mehr in einen sinnvollen Zusammenhang gestellt und daraus die richtigen Schlüsse abgeleitet haben. Eine aufwendige Analyse also – wenn wir uns denn die Zeit nähmen, all dies planvoll und bewusst zu überprüfen. Doch meist haben wir es eilig oder scheuen den Aufwand. Dann nehmen wir die Abkürzung. Und die heißt Küchenpsychologie.

Das weiß schließlich jeder!

Der Begriff ist vermutlich abgeleitet vom „Küchenlatein“, *latinitas culinaria*, einem Begriff aus dem Mittelalter. Er diente den an der Literatur der klassischen Antike geschulten Gelehrten als Spott über das Latein der einfachen Mönche. Ganz ähnlich verhält es sich mit der Küchenpsychologie. Sie teilt sich mit der akademischen Psychologie eine Reihe von Begriffen sowie die Faszination, die das mitunter rätselhafte Verhalten anderer Menschen auf uns ausübt. Doch anders als das Studienfach Psychologie an den Universitäten kennt die Küchenpsychologie keine Zugangsbeschränkung. Sie kommt ohne Hintergrundwissen und ohne erkenntnisleitende Methodik aus. Das bleibt natürlich nicht ohne Auswirkungen auf die Erkenntnisse, die sie zur Verfügung stellt.

„Es ist erstaunlich, dass in unserer sogenannten Wissensgesellschaft so manches ‚Wissen‘, das nach klaren wissenschaftlichen Erkenntnissen purer Unsinn ist, über Jahrzehnte oder Jahrhunderte weiterlebt. Die Psychologie ist von dieser Diskrepanz zwischen populären Vorstellungen und

wissenschaftlichen Befunden besonders stark betroffen.“ Von Hans-Peter Nolting stammen diese strengen Worte, sie stehen in der Einleitung seines Buches *Abschied von der Küchenpsychologie. Das Wichtigste für Ihre psychologische Allgemeinbildung*. Manche Annahmen sind laut Nolting „so verbreitet, dass man sie allein schon deshalb für richtig halten muss: Wenn fast alle Menschen so denken, muss es doch wohl stimmen.“

Muss es natürlich nicht, und die Zahl der populären Irrtümer, die in unserem Alltag kursieren, ist groß. Eine Auswahl:

- „Frauen reden mehr als Männer.“
- „Der Charakter eines Menschen bestimmt weitgehend sein Verhalten.“
- „Die Jugend ist eine Zeit des Aufruhrs.“
- „Latein und Mathematik schulen das logische Denken.“
- „An der Handschrift erkennt man die Persönlichkeit.“
- „Mit Sportarten wie Boxen kann man Aggressionen abbauen.“
- „Menschen denken entweder mit der linken oder der rechten Hirnhälfte.“

Manches davon mag plausibel klingen. Doch zu jeder einzelnen dieser Thesen gibt es eine ausreichende Zahl von Studien, die belegen, dass sie falsch sind. Aber wir sind in großer Gesellschaft, wenn wir das nicht wissen.

Wie verbreitet solche psychologischen Mythen sind, wurde in einer Studie von Uwe Kanning, Professor für Wirtschaftspsychologie an der Hochschule Osnabrück, und Kollegen belegt. Danach glaubten zwei Drittel

der Befragten, dass Frauen mehr reden als Männer (tatsächlich reden sie beide in etwa gleich viel, wie neuere Studien belegen), waren 60 Prozent davon überzeugt, die Pubertät sei eine Phase der Rebellion und Konflikte (was einen Kern Wahrheit in sich trägt, in der Zuspitzung aber die positiven Seiten dieses Alters ignoriert), sagte die Hälfte, an der Handschrift lasse sich die Persönlichkeit ablesen (das ist wissenschaftlich widerlegter Unsinn).

Aber warum tun wir das, warum greifen wir zur Küchenpsychologie? Weil es manches leichter macht, zumindest vorläufig. Das Leben an sich ist ja komplex genug, da sparen eingeübte Muster Zeit und Energie.

Entsprechend nachhaltig werden sie im Gehirn neurobiologisch eingeprägt. Es würde unseren Alltag komplett überfordern, wenn wir permanent psychologische Analysen nach wissenschaftlichen Kriterien anstellen müssten. Ebenso bedeutet es einen großen Aufwand, auf der Höhe der psychologischen Forschung zu bleiben. Dagegen vermittelt uns jedes Muster, das wir in unserer Umwelt erkannt zu haben glauben, Sicherheit: „Ich habe verstanden, was da passiert, ich erkenne den Sinn, und jetzt kann ich mich angemessen verhalten.“ Deswegen sind die einfachen Antworten und Lösungen der Küchenpsychologie so populär.

Was unsere Urteile verzerrt

Psychologische Mythen durchziehen unseren Alltag. Wie sie zustande kommen, ist selbst Gegenstand der psychologischen Forschung. Als einen zentralen Mechanismus für das Beharrungsvermögen küchenpsychologischer Vorstellungen beschreiben Forscher den *confirmation bias*, die Bestätigungstendenz: Wenn wir eine bestimmte Überzeugung haben und damit durch die Welt laufen, picken wir uns selektiv die Informationen heraus, die unsere Überzeugung stützen. Widersprechende Informationen nehmen wir dagegen nicht wahr oder reden sie klein. So gelingt es uns, subjektive Wahrheiten, die nicht stimmen, aufrechtzuerhalten.

Oder wir machen uns psychologisch kompetenter, als wir eigentlich sind. Das drückt sich aus im *hindsight bias*, dem Rückschaufehler: Angenommen, wir erfahren statt der zu überprüfenden Fragestellung gleich das Ergebnis eines psychologischen Experiments. In diesem Moment sind wir geneigt, dieses Wissen als gegeben hinzunehmen und im Faktengedächtnis zu hinterlegen. In der Rückschau will es uns dann so erscheinen, als hätten wir nie etwas anderes erwartet.

Als Beispiel nennt Hans-Peter Nolting die berühmten Gehorsamsexperimente Stanley Milgrams, bei denen durchschnittliche Menschen andere mit Stromschlägen für Fehler bestrafen sollten – und davon in beängstigender Weise Gebrauch machten. „Als sie von den Befunden erfuhren, redeten manche Leute so, als hätten sie das selbstverständlich vorher gewusst: ‚Ist ja klar, die Bestie im Menschen.‘ Aber Milgram hatte vorher sowohl Fachleute als auch Laien gefragt – und niemand hatte die Ergebnisse vorhergesagt.“

Was wir am liebsten verhindern: unsere eigene Urteilsfähigkeit infrage zu stellen und von sicher geglaubten Überzeugungen abzurücken. „Wir wünschen uns, im Sinne unserer Orientierung bestimmte Vorstellungen beizubehalten“, erläutert Nolting. „Wir haben einfach diese Tendenz zur Stimmigkeit. Alles, was unsere Überzeugungen infrage stellt, löst im Kopf so ein Kribbeln aus, es schafft Unruhe und vermindert unsere Orientierung.“ Wir versuchen also nach Kräften, diese „kognitive Dissonanz“ zu vermeiden.

„Eine weitere typische Schwäche“, so Nolting, „besteht darin, dass Menschen bei psychologischen Problemen sehr schnell fragen: ‚Was kann man da tun?‘, statt zunächst einmal nach Erklärungen zu suchen, um das Problem besser zu verstehen.“ In zahlreichen Lehrerfortbildungen habe er das erlebt. „Ich kann mich nicht erinnern, jemals gefragt worden zu sein:

„Wie kann ich herausfinden, warum der Schüler sich so verhält?“ Das ist aber häufig unerlässlich, um zu einer fundierten Einschätzung und sinnvollen Lösungen zu kommen.“

Abwehr des Unvertrauten

Sicherlich sind viele Menschen trotz innerer Widerstände prinzipiell bereit, ihre alltagspsychologischen Vorstellungen infrage zu stellen. In einer Küchenpsychologie der rigiden Sorte hingegen haben die Unsicherheit, das Recherchieren, das Abwägen keinen Platz. Da geht es allein um Orientierung, und je einfacher der Weg dorthin, umso besser. Das ist das zentrale Bedürfnis der Küchenpsychologen. Sie suchen in der schnellen Erklärung die Sicherheit, die ihnen sonst fehlt.

„Zur Küchenpsychologie gehört eine gewisse Tendenz zur Wissenschaftsfeindlichkeit und Wissensabwehr“, sagt Nolting. „Sie ist das Kennzeichen von Menschen, die resistent sind gegenüber sachkundigen Informationen, die ihren Überzeugungen widersprechen. ‚Das kann ich mir nicht vorstellen‘, sagen sie. Oder: ‚Ich glaube aber ...‘ Es ist eine Haltung des Nicht-wissen-Wollens.“

Eine Strategie zur Problembewältigung, die nicht ohne Risiken und Folgen ist. Das beginnt bei der falschen Verwendung von Begrifflichkeiten. „Wenn ich jemanden ‚depressiv‘ nenne, obwohl er vielleicht nur niedergeschlagen ist, missbrauche ich einen Begriff der Psychologie, der ja eine Krankheit beschreibt“, kritisiert Uwe Kanning. Schwieriger noch der Umgang mit dem Wort „schizophren“. In der Umgangssprache hat es sich eingebürgert als abwertende Bezeichnung für ein widersprüchliches Verhalten. Mit der Schizophrenie als schwerer psychischer Erkrankung hat das nichts zu tun. Zu deren Symptomen zählen Wahn, Stimmenhören oder das plötzliche Abreißen eines Denkvorgangs – nicht hingegen eine widersprüchliche Argumentation.

Die Gefahr der Stigmatisierung

Kanning sieht zum Beispiel auch bei der in Mode gekommenen küchenpsychologischen Erkenntnis „Der ist doch ein Narzisst!“ Vorsicht geboten. „Damit ignoriere ich womöglich andere Seiten der Persönlichkeit, die für die Erklärung des Verhaltens eines Menschen ebenso relevant sind. Intelligenz, Sozialverhalten, Kontext, organisationale Strukturen – in einer fundierten psychologischen Betrachtung müssen alle relevanten Variablen angeschaut werden, um zu einer präzisen Bewertung zu kommen.“ Mit ihrer Vorliebe für schlichte Pauschalurteile und ihrer unscharfen Verwendung von Begriffen mit medizinischem Hintergrund trägt die Küchenpsychologie dazu bei, Menschen mit Etiketten wie „schizophren“, „depressiv“, „narzisstisch“ zu stigmatisieren.

Ganz unmittelbar kann das einem angemessenen Verhalten gegenüber den so Titulierten im Wege stehen. Ist der Kollege niedergeschlagen, kann ich ihn mit einem aufmunternden Gespräch womöglich motivieren. Ist er tatsächlich depressiv, braucht er eine Therapie. Und mit welchen Worten will ich ihm begegnen?

Hypothese gleich Realität

Der Küchenpsychologe kann sich auf vielfältige Weise ein Bein stellen. Bei der Sichtung von Bewerbungsmappen achtet er akribisch auf die formale Gestaltung und legt Bewerbungen mit Tippfehlern im Anschreiben sofort beiseite. Studien belegen freilich, dass eine weniger akkurate Formatierung oder ein Tippfehler im Hinblick auf Persönlichkeit und Eignung nicht besonders aussagekräftig sind. Uwe Kanning, zu dessen Arbeitsgebieten an der Hochschule Osnabrück die Qualitätskriterien effektiver Personalauswahl zählen, sieht darin ein „schönes Beispiel für eine verkürzte Sichtweise: Ich habe eine Hypothese im Kopf, die eine gewisse, gleichsam symbolische Plausibilität hat. Auf Basis der Küchenpsychologie ist die Sache damit für mich erledigt.“

Kanning muss lachen, als er am Beispiel eines Handwerkers, den er zu den Kriterien seiner Personalauswahl befragt hat, diesen typisch küchenpsychologischen Hypothesenkurzschluss erläutert. Beim Sichten der Bewerbungen auf seine Ausbildungsstellen sei der Mann folgendermaßen vorgegangen: „Als Erstes sortierte er die Mädchen raus, dann die Jungen, deren Väter nicht aus dem Handwerk stammten. Zum Gespräch lud er nur Bewerber, deren Väter Handwerker waren – das seien die besten. Ich fragte ihn, ob er jemals ein Interview mit einem Mädchen geführt habe oder mit einem Jungen, dessen Vater kein Handwerker war. Hatte er nicht. Und so hatte er natürlich auch keine Möglichkeit, zu erfahren, ob seine Hypothese stimmt.“

Hierin sieht der Psychologe den entscheidenden Unterschied in der Herangehensweise: „In der Küchenpsychologie wird die Hypothese mit der Realität gleichgesetzt. Man hat eine Überzeugung aufgebaut, und weil man die schon lange hat und weil sie auch andere haben und man hier und dort auch schon darüber gelesen hat, denkt man, das ist richtig. Während man in der Psychologie sagt, okay, das ist eine Hypothese, und jetzt müssen wir überprüfen, ob sie stimmt. Man gibt sich nicht damit zufrieden, dass etwas plausibel klingt oder viele Menschen derselben Ansicht sind, sondern man sucht nach einem Weg, schlüssige Belege für diese Hypothese zu finden. Es ist eine Alltagserfahrung für den Psychologen in der Forschung, dass sich absolut plausible Hypothesen oft nicht bewahrheiten.“

Das Beharrungsvermögen falscher Konzepte

Das Festhalten an falschen Konzepten kann dabei nachhaltige Schäden anrichten. Hans-Peter Nolting: „In der Erziehung sind viele Eltern sehr unsicher, und wohl deswegen sind Bücher mit extrem einfachen Rezepten so erfolgreich, etwa *Lob der Disziplin* von Bernhard Bueb oder *Die Mutter des Erfolgs* von Amy Chua, der sogenannten Tiger-Mom. Die sind weit entfernt von wissenschaftlichen Erkenntnissen über gelingende

Erziehung. Wenn Menschen diesen Rezepten folgen, kann das ihren Kindern schaden. Aus vielen Forschungen wissen wir: Kinder brauchen Orientierung, aber sie brauchen auch Einfühlung und emotionale Resonanz – und nicht einfach nur Strenge und Lenkung.“

Ein weiteres Vorurteil aus alter Zeit ist mittlerweile widerlegt: dass der Lateinunterricht das logische Denken fördere. Es stimmt noch nicht einmal, dass Lateinkenntnisse das Erlernen anderer romanischer Sprachen besonders erleichtern. Wer etwa Spanisch lernen möchte, profitiert vom Französischen mehr. Entsprechende Studien weist Google in Sekundenschnelle nach. Und mithilfe weniger Klicks finden sich auch Gründe, die das sogenannte Gehirnjogging mit speziellen Denkspielchen als Zeitvertreib entlarven. Allen, die sich geistig auf Trab halten wollen, rät Hans-Peter Nolting, sie sollten lieber anspruchsvolle Literatur lesen, Texte schreiben, diskutieren, musizieren, tanzen, Theater spielen oder Sport treiben. Wer überholte Rezepte ad acta legt, lernen wir, kann auf einmal das interessantere Leben führen.

Auf einfache Antworten verzichten

Ja, wir können uns – immer wieder aufs Neue – aus der Küchenpsychologie befreien und auf reflektierte Weise psychologisch denken. Wenn wir immer mal wieder unsere persönlichen Muster wahrnehmen und infrage stellen; wenn wir nicht sofort zu einer Bewertung kommen; wenn wir Unsicherheit eine Weile aushalten und auf die Lösung noch etwas warten können; wenn wir bereit sind, den Fokus weiter zu stellen und mehr Faktoren in die Analyse der Situation einzubeziehen. Und wenn wir Informationen und Haltungen anderer Menschen als relevant wahrnehmen, selbst wenn sie unserer Überzeugung widersprechen.

So verdient doch zum Beispiel auch die Frage, ob der vielgeschmähte Stammtisch tatsächlich das angestammte Forum der Küchenpsychologie ist, eine abwägende Analyse. Sicher, der Autor dieses Beitrags könnte zahlreiche Belege und durchaus sehr prägnante persönliche Erfahrungen für den küchenpsychologischen Charakter dieser Institution anführen. Doch könnte es nicht auch Stammtischrunden geben, in denen man, während das ein oder andere Glas Wein oder Bier geleert wird, durchaus differenziert und abwägend diskutiert – vielleicht sogar über wissenschaftliche Fragestellungen? Küchenpsychologisch einfach sollte man das nicht beantworten. Man müsste es, am besten empirisch, untersuchen.

Die Quellen psychologischer Mythen

Mundpropaganda. Wir halten Behauptungen für wahr, weil sie von vielen Menschen immer wieder erzählt werden.

Einfach ist besser. Der Alltag ist schon komplex genug, deswegen mögen wir simple Antworten und schnelle Lösungen.

Selektive Wahrnehmung. Wir neigen dazu, vor allem Informationen aufzunehmen, die unsere Weltsicht bestätigen.

Von uns auf andere schließen. Aus unserem persönlichen Erleben im Alltag schätzen wir Dinge viel bedeutsamer ein, als sie es gesamtgesellschaftlich sind.

Kausalität statt Korrelation. Wir folgern aus dem gleichzeitigen Auftreten von Phänomenen, dass eines der Grund für das andere ist.

Übertreibungen. In vielen psychologischen Mythen sind durchaus Körnchen von Wahrheit, die aber maßlos überbewertet werden. Studienergebnisse werden zugespitzt, ohne die Abweichungen

wahrzunehmen

Einfluss der Medien. Plakative Botschaften und emotional packende Aufbereitungen verankern eine Definition in der Öffentlichkeit.

Beispiel: Seit dem Film *Rain Man* glauben viele Menschen, Autismus sei gepaart mit einer Inselbegabung. Tatsächlich ist das nur in zehn Prozent der Fälle so.

Verwechslung von Begriffen. Ein Beispiel: Weil Schizophrenie wörtlich übersetzt „gespaltener Geist“ bedeutet, halten viele Menschen sie für eine multiple Persönlichkeitsstörung und benutzen das Wort schizophren als Ausdruck für widersprüchliches Verhalten.

DIE REDAKTION EMPFIEHLT

BEZIEHUNG

Und wenn ich ihn nun doch nicht liebe?

Zweifel an der eigenen Beziehung sind eine große Belastung – für den Partner und insbesondere den Betroffenen.

LEBEN

Narzissmus

Die Persönlichkeitsstörung ist in aller Munde – überall lauern scheinbar

selbstverliebte Ego manen. ► Doch wie tickt ein Narzisst wirklich?

BERUF

Burn on

Viele Menschen fühlen sich erschöpft: zu viele Pflichten, zu viel Druck. Über den Zustand kurz vorm Burn-out – und wie wir uns daraus befreien.

MEISTGELESEN

1 GESELLSCHAFT

Keine Angst vor ... dem Schwimmen

Fluchterfahrungen machten es Hanan Saeed Abdo lange Zeit unmöglich, schwimmen zu lernen. Bis ihr jemand Vertrauen gab.

2 GESELLSCHAFT

Passiv-aggressiv?

Psychologie nach Zahlen: Fünf Erkenntnisse über passiv-aggressives Verhalten – und wie man ihm begegnen kann.

3 LEBEN

Narzissmus

Die Persönlichkeitsstörung ist in aller Munde – überall lauern scheinbar selbstverliebte Ego manen. ► Doch wie tickt ein Narzisst wirklich?