

„Flagge zeigen“ – was macht es so schwer?

Eine Betrachtung psychologischer Mechanismen

Seine eigene Meinung zu sagen, zu sich oder anderen zu stehen, auch wenn andere Menschen nicht dieser Meinung sind, erfordert Mut. Besonders, wenn das, wofür wir „Flagge zeigen“ der Mehrheit widerspricht, verursacht dies in der Regel Stress aus Angst, abgelehnt zu werden. Diese ungunstigen Gefühle werden instinktiv erzeugt, da der Mensch seit Urzeiten in Gruppen lebt und sein physisches und psychisches Wohlergehen von der Zugehörigkeit und dem Schutz der Gruppe abhängt. Daher möchten Menschen ungern eine Instabilität in ihrer Umgebung verursachen. Um sich gegen eine Mehrheit zu stellen und „Flagge zu zeigen“, ist es erforderlich, gegen diesen inneren Instinkt zu handeln und sich gegen eine Vielzahl innerpsychischer Schutzmechanismen zu wehren, auf die ich in diesem Artikel zu sprechen kommen möchte. Und das ist gar nicht so einfach.

Die normative soziale Beeinflussung verleitet Menschen zu konformem Verhalten, um gemocht und akzeptiert zu werden. Wahrscheinlich wird jeder, der diesen Artikel liest, von sich denken, dass er in wichtigen Situationen, z. B. wenn etwa einem anderen Menschen Schaden zugefügt wird, einem solchen Konformitätsdruck widerstehen kann. Eine Vielzahl psychologischer Studien beweist jedoch das Gegenteil. Selbst Menschen, die sozialen Berufen nachgehen und sehr sozial eingestellt sind, unterliegen den Wirkmechanismen der Gruppenkonformität sowie weiterer psychologischer Mechanismen, die uns anders handeln lassen, als wir selbst oder andere von uns annehmen würden. Oft sind die Menschen von dem negativen Stereotyp überzeugt, dass diejenigen, die sich konform verhalten, rückgratlos und schwach sind. Es zeigt sich jedoch, dass selbst in sehr offensichtlich wichtigen Situationen der

psychologische Selbstschutz und unbewusste physiologische und psychologische Faktoren es den meisten Menschen sehr schwer machen, soziale Missbilligung zu riskieren und „Flagge zu zeigen“.

Eines der bekanntesten psychologischen Experimente zum Gruppendruck wurde in den 50er Jahren von Solomon Asch durchgeführt.¹ Obwohl die Probanden in diesem Experiment wussten, dass ihre Antwort zu Linienlängen falsch war, schlossen sie sich der falschen Antwort der Mehrheit an, die durch den Versuchsleiter instruiert worden war. Nun kann man sagen, dass 70 Jahre alte Experimente für das Verhalten der Menschen in heutiger Zeit veraltet und irrelevant sind, da sich vieles verändert hat. Dem stimme ich insofern zu, als dass diese Studienergebnisse in unserer heutigen Gesellschaft erneut verifiziert werden müssen, um diese Kenntnisse und Annahmen über das Verhalten von Menschen zu bestätigen oder entsprechend anzupassen. Genau dies geschieht zahlreich in der heutigen Forschung und aufgrund der technischen Entwicklung ist man nun in der Lage, die hirnelektrischen Prozesse in den experimentellen Situationen ebenfalls zu erfassen. Zum Beispiel untersuchte Gregory Berns mithilfe der funktionellen Magnetresonanztomografie (fMRI) die Veränderungen der Gehirnaktivitäten von Probanden, die entweder gegenüber einem Gruppenurteil normative Konformität aufwiesen oder unabhängig von der Gruppe ihre eigene Meinung vertraten.² Wie in der Asch-Studie verhielten sich die meisten Versuchsteilnehmer gruppenkonform. Der fMRI-Scan zeigte in der Situation, in der sich der Proband entgegen der eigenen inneren Einstellung gruppenkonform verhielt, die gleichen aktiven Hirnareale in den für Seh-

Titelthema: Flagge zeigen

vermögen und Wahrnehmung zuständigen hinteren Gehirnbereichen an, wie wenn er sich ganz alleine mit der Fragestellung beschäftigt und die für ihn stimmige Antwort gab. Wenn sich der Versuchsteilnehmer jedoch entschied, sich gegen die einstimmige Gruppe zu stellen mit seiner Antwort, so wurden diese Gehirnbereiche nicht aktiviert, sondern andere Bereiche des Gehirns, insbesondere die Amygdala, die mit negativen Emotionen in Verbindung gebracht werden. Die neuere Forschung untermauert Aschs Ergebnisse, dass die normative soziale Beeinflussung wirksam werden kann, weil die Menschen in diesen Situationen unter dem Einfluss massiver psychologischer und physiologischer Anspannung und Unwohlsein stehen, wenn sie sich gegen die Gruppe stellen. Die Stresstoleranz gegenüber körperlicher Anspannung und negativer Emotionen ist demnach eher als Prädiktor zu sehen, sich mit seiner Meinung gegen eine Gruppe zu stellen, als die eigene Meinung oder soziale Einstellung.

Unsere Psyche unterliegt, neben diesen gruppendynamischen Einflüssen, vielen weiteren verschiedenen Prozessen, die uns in Situationen zu bestimmten Entscheidungen bewegen, z. B. ob wir „Flagge zeigen“. Natürlich gibt es bestimmte Persönlichkeitseigenschaften eines Menschen, entstanden durch genetische Voraussetzungen, verbunden mit Prägungen und Erlebnissen, die diesen zu einem eher Flagge zeigenden Menschen machen oder zu jemandem, der sich lieber zurückhält. Naheliegend ist der Schluss, dass besonders selbstbewusste Personen in der Regel sehr gut zu ihrer Meinung stehen oder in anderer Weise Flagge zeigen können, z. B. indem sie jemandem den Rücken stärken, der gemobbt wird. So einfach ist es jedoch in der Psychologie nicht. Es sind vielfältige Faktoren am Werk, die bei dem Entschluss, Flagge zu zeigen, eine Rolle spielen und nicht selten sind diese unbewusst und von uns nicht steuerbar. Einige dieser Faktoren möchte

ich im Folgenden erläutern, um die Komplexität der Entscheidung Flagge zu zeigen, zu verdeutlichen.

Der Mensch nutzt in seinem Alltag sogenannte Schemata, mentale Strukturen, die unser erworbenes Wissen über die Welt beinhalten, und die einen Einfluss darauf haben, welche Informationen wir wahrnehmen, wie wir die Situation, in der wir uns befinden, einordnen und neue Situationen interpretieren. Im Laufe der Zeit und der gesammelten Erfahrungen hat jeder bestimmte Vorstellungen von sich, von anderen Menschen und von sozialen Rollen erworben. Wir müssen dadurch nicht immer wieder bei Null anfangen, um Situationen zu erfassen und zu überlegen, wie wir uns verhalten. Diese Schemata laufen unbewusst und automatisiert ab. Das heißt, dass Erfahrungen in Bezug auf das Äußern der eigenen Meinung, sei es durch das Beobachten einer solchen Situation oder durch eigenes Handeln, äußerst entscheidend dafür sind, welches Schema in Bezug auf Meinungsäußerung bzw. „Flagge zeigen“ bei uns angelegt ist. Da in den Schemata nicht nur Handlungsschemata, sondern auch Situations- und Personenschemata gespeichert sind, d. h. Erfahrungen darüber wer hat wann, wie und wo gehandelt und welche Konsequenzen folgten, können Menschen nicht in Schubladen wie „zeigt immer Flagge“ oder „zeigt nie Flagge“ gesteckt werden. Vielmehr ist es von dem Zusammenspiel der Situationsfaktoren und dem gespeicherten Wissen über ähnliche vergangene Situationen und der damit verbundenen Erwartungshaltung des Einzelnen abhängig, ob derjenige in dieser Situation Flagge zeigt. Das ist auch gut so, denn unsere Psyche möchte uns durch diese unbewussten schematischen Vorgänge und dem Abgleich mit vergangenen Erfahrungen vor Schaden schützen. Oft stellt es sich für den Menschen als „so ein Bauchgefühl“ dar, was ihn zum Handeln oder Nichthandeln bewegt, denn wenn wir diese

Titelthema: Flagge zeigen

kognitiven Prozesse bewusst durchlaufen würden, könnten wir keine zeitnahen Handlungsentscheidungen treffen, da dies viel zu lange dauern würde.

Nun kann es sein, dass wir in eine Situation geraten, die wir in ähnlicher Weise schon erlebt oder beobachtet haben und die in unserem Gehirn als Schema gespeichert und als gefährdend eingestuft wurde, und wir daher aus Angst vor Missbilligung, Ablehnung oder Ausgrenzung unsere Meinung für uns behalten möchten. Gleichzeitig kann aber ein Selbstschema existieren, welches in dieser Situation aktiviert wird, das uns zu genau gegenteiligem Handeln antreibt, nämlich die Meinung zu äußern. Diese kognitive Dissonanz, zwei gegenteilige innerpsychische Denkprozesse, möchte unser Gehirn so schnell wie möglich ausmerzen und wenn möglich nicht einen Gedanken verwerfen, sondern beide Kognitionen in Einklang bringen. Daraus ergibt sich daher, dass eine der beiden möglichen Handlungen erfolgt und der Mensch sich selbst plausible Erklärungen dafür erschafft, dass er nicht der anderen Kognition gefolgt ist. Z. B. könnte ein Schüler, der sich gegen die Option entschieden hat, seinem Mitschüler zu helfen, denken: „Ich hätte Sven zur Seite gestanden, aber ich glaube, er hätte meine Hilfe gar nicht gewollt, dann wäre ihm die Situation noch peinlicher geworden, weil es so aussieht, als könne er sich nicht selbst verteidigen“. Auf diese Weise schützt unser Gehirn uns vor möglicher sozialer Gefahr, indem wir uns zur Zielscheibe machen und gleichzeitig kann das Selbstschema „**ich bin ein sozialer, hilfsbereiter Mensch**“ aufrechterhalten werden und unser Selbstwertgefühl stabilisiert werden.

Wie zugänglich ein Schema ist und unsere Entscheidung beeinflusst, hängt von einem weiteren psychologischen Faktor ab, der gerne in der Werbung eingesetzt wird, dem Priming. Der sogenannte Priming-Effekt bezeichnet die Beein-

flussung des Verhaltens durch das Triggern bestimmter Assoziationen, die Menschen in ihren Schemata gespeichert haben. Das heißt, wenn wir in eine Situation kommen, in der wie oben beschrieben zwei konkurrierende Schemata aktiviert werden, entscheidet das Priming in der Regel darüber, welches Schema sich durchsetzt. Wie eine Situation wahrgenommen und verarbeitet wird, hängt demnach auch davon ab, was wir im Vorfeld erlebt, gehört, gerochen oder auch gefühlt haben. Hätte der oben genannte Schüler im Vorfeld der Situation z.B. in der Pause beobachtet, wie ein Junge beim Bäcker einer älteren Dame das runtergefallene Geld aufhebt, so wäre sein Schema „**Hilfsbereitschaft**“ geprímt gewesen und er hätte wahrscheinlich anders gehandelt. Dabei muss das Priming nicht bewusst wahrgenommen und auch nicht erinnerbar sein. Auch Gerüche beeinflussen uns, ohne dass wir dies bewusst wahrnehmen. Wäre z. B. das Fenster in dem Raum frisch geputzt gewesen mit nach Zitrus riechendem Putzmittel, hätte der Schüler seinem Mitschüler Sven wahrscheinlich auch eher zur Seite gestanden. Die Forschung zeigt, dass der Geruch von Sauberkeit, wie durch Putzmittelgeruch, die Bereitschaft, anderen zu helfen, vergrößert.³ Auch konnte in Studien gezeigt werden, dass eine unbekannte Person als freundlicher oder unfreundlicher wahrgenommen wurde, trotz gleichen Verhaltens, in Abhängigkeit davon, ob man ein warmes oder kaltes Getränk beim Kennenlernen in der Hand gehalten hatte. Unbewusst wurde das Schema „**warmherzig**“ oder „**kalthherzig**“ durch den taktilen Reiz geprímt.⁴ Einer als warmherzig wahrgenommenen Person eilt man schneller zur Hilfe als einer kalthherzig wahrgenommenen Person, auch wenn dieses Gefühl nicht auf Fakten beruht, sondern wie in diesem Falle durch Priming entsprechender taktiler Reize entsteht.

An diesen Beispielen sieht man, dass es ein sehr komplexes System aus äußeren und in-

Titelthema: Flagge zeigen

neren Faktoren im Zusammenspiel ist, ob das „Flagge-Zeigen“ jemandem in einer Situation gelingt und dass dieses Verhalten diesen Menschen nicht als rückgratlos und schwach beurteilen lässt. Obwohl es schwierig ist, uns selbst treu zu sein und es emotional einfacher ist, sich einer Gruppe anzuschließen, als der Mehrheit zu widersprechen, gibt es Wege, dies zu vereinfachen. Je sicherer wir uns in einer Gemeinschaft fühlen, desto eher besteht die Möglichkeit auszuscheren. Erleben wir dies in einer Gemeinschaft, in der wir uns bewegen, und machen die Erfahrung, dass nonkonformes Verhalten toleriert, akzeptiert und nicht bestraft wird, so entwickelt sich das Schema „nonkonformes Verhalten ist in Ordnung“, das auch in anderen Situationen angewandt werden kann. Die Familie sollte ein sicherer Ort sein, um Heranwachsenden die Möglichkeit zu bieten, Erfahrungen in der Meinungsäußerung zu sammeln. Denn wenn Kinder ständiger Kritik und Missbilligung ausgesetzt sind, werden sie in der Gesellschaft kaum den Mut fassen, zu sich und ihrer Meinung zu stehen oder andere zu verteidigen. Auch ist es entscheidend, dass wir uns bewusst sind, wie unser Verhalten durch viele verschiedene Faktoren beeinflusst, dass wir nicht immun dagegen sind und wir einfach so oft wie möglich versuchen sollten, unsere eigene Meinung zu äußern, auch wenn das nicht immer klappt. Je öfter wir unsere eigene Meinung ausdrücken, umso stärker entwickeln wir diese Fähigkeit. In der Gemeinschaft ist es besonders wichtig, denen zuzuhören, die anders denken, und zu vermeiden, diese Menschen zu

verurteilen, damit sie sich in der Gemeinschaft sicher und unterstützt fühlen. Auch wenn wir vielleicht in einer Situation nicht den Mut aufbringen, uns durch abweichendes Verhalten in den Mittelpunkt zu stellen, so können wir durch das Signalisieren von Akzeptanz anderen gegenüber, die vielleicht nonkonform abweichen, ein gutes Modell für Toleranz sein. Denn: Für einen stillen Beobachter unseres Handelns kann dies ausschlaggebend sein, beim nächsten Mal den Mut zum „Flagge-Zeigen“ zu haben.

Kerstin Wolff

¹ Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. In E. Aronson, T. Wilson, S. Sommers (Hrsg.), *Sozialpsychologie* (S. 296-299). München: Pearson.

² Berns, G.S. et al. (2005). Neurobiological correlates of social conformity and independence during mental rotation. *Biological Psychiatry*, 58, S. 245-253.

³ Kalanthroff, E., Aslan, C., Dar, R. (2017). Washing away your sins will set your mind free: Physical cleansing modulates the effect of threatened morality on executive control. *Cognition and Emotion*, 31 (1), S. 185-192. Abgerufen am 10.2.24 von <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/02699931.2015.1086313>.

⁴ Williams, L.E. & Bargh, J.A. (2008). Experiencing physical warmth promotes interpersonal warmth. *Science*, 322(5901), S. 606-607. Abgerufen am 8.2.24 von <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2737341/>.

Titelthema: Flagge zeigen