

Trivers, 70, ist Anthropologe und Evolutionsbiologe an der Rutgers University im US-Bundesstaat New Jersey. Er war maßgeblich an der Entwicklung der Theorie vom egoistischen Gen beteiligt.

SPIEGEL: Herr Professor, seit Jahren erzähle ich meinen Freunden, ich sei 1,60 Meter groß. In Wahrheit bin ich kleiner. Ist das bloß Betrug? Oder betrüge ich mich schon selbst?

Trivers: Erst einmal ist das Betrug. Ob es Selbstbetrug ist, kann ich nicht sagen; Sie haben gerade die Lüge gestanden, also glaube ich es eher nicht. Aber generell neigen Menschen dazu, sich selbst zu überschätzen. Wenn Sie amerikanische Highschool-Schüler fragen, ob sie sich bezüglich ihrer Führungsqualitäten in der oberen Hälfte der Klasse sehen würden, sagen 80 Prozent: Ja. Das ist natürlich ein Irrtum.

SPIEGEL: Vielleicht ist das der jugendliche Übermut?

Trivers: Nein. Erwachsene Akademiker sind noch schlimmer. Auf die Frage, ob sie sich in der oberen Hälfte ihres Berufsstands wähen, antworten amerikanische Hochschulprofessoren zu 94 Prozent mit „Ja“. Und ich gestehe: Mich selbst könnten Sie an ein Krankenhausbett fixieren, ich würde immer noch sagen: Klar bin ich viel besser als meine Kollegen.

SPIEGEL: Schätzt man sich selbst wirklich so falsch ein?

Trivers: Das tut man. Ein Experiment hat gezeigt, dass die meisten Menschen sich als schöner wahrnehmen, als sie in Wahrheit sind. Die Gesichter von Probanden auf Fotos wurden dafür mit Hilfe eines Computers schrittweise attraktiver oder unattraktiver gemacht. Anschließend sollten die Probanden unter Zeitdruck ihr eigenes Gesicht in einer Auswahl von zwölf Fotos wiederfinden. Am schnellsten gelang ihnen das bei einer um 20 Prozent verschönerten Version. Länger brauchten sie für ihr reales Gesicht und noch länger für eine unattraktivere Version. Das legt den Schluss nahe: Wir sehen uns vor unserem inneren Auge schöner, als wir wirklich sind.

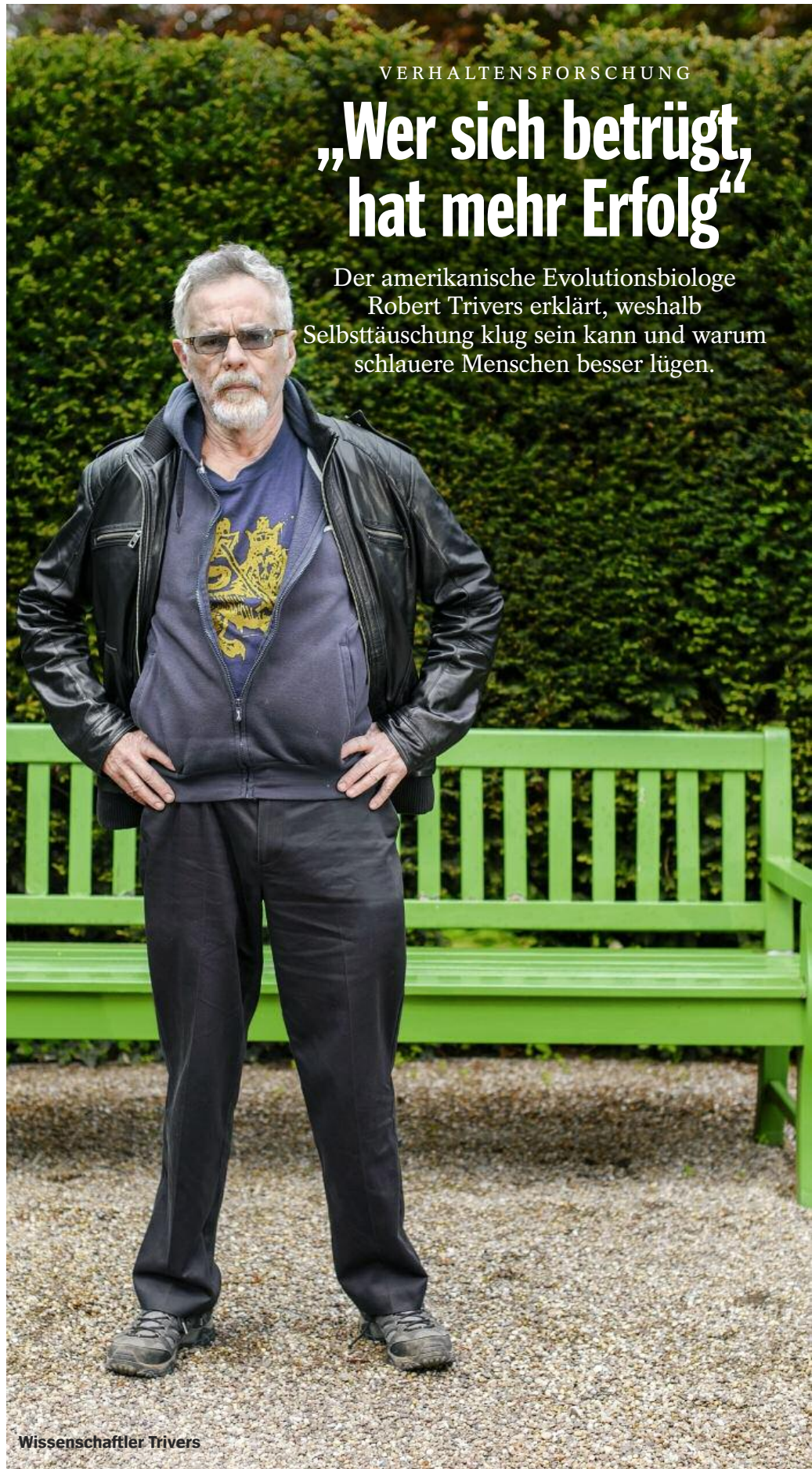
SPIEGEL: Was hat der Mensch davon, wenn er sich selbst täuscht?

Trivers: Viele Lügen bewusst aufrechtzuerhalten ist auf die Dauer anstrengend. Gehen wir mal davon aus, ich erzähle Ihnen gleich etwas Wichtiges. Sie kennen mich nicht gut. Also gucken Sie ganz genau, ob Ihnen an mir etwas Ungeöhnliches auffällt, an meinem Blick, an meiner Gestik, in meiner Stimme. Es gibt eine ganze Reihe körperlicher Anzeichen, die eine Lüge verraten. Die Körperspannung steigt, die Stimme wird höher, vor allem, wenn Sie zum Schlüsselbegriff Ihrer Lüge gelangen. Dagegen kann man fast nichts machen – es sei denn, man glaubt seine eigene Lüge.

VERHALTENSFORSCHUNG

„Wer sich betrügt, hat mehr Erfolg“

Der amerikanische Evolutionsbiologe Robert Trivers erklärt, weshalb Selbsttäuschung klug sein kann und warum schlaudere Menschen besser lügen.



Wissenschaftler Trivers

MAURICE WEISS / DER SPIEGEL

SPIEGEL: Wer sich selbst belügt, kann nicht beim Lügen erwischt werden?

Trivers: So ist es. Selbstbetrug entwickelt sich aus dem Wunsch heraus, seine Mitmenschen – noch – besser täuschen zu können. Damit wird er zum evolutionären Vorteil. Wer andere betrügt, hat mehr Erfolg, mehr Nachkommen.

SPIEGEL: In den Anfangszeiten der Psychoanalyse beschrieb Freud die Selbsttäuschung dagegen als eine Art Verteidigungsmechanismus, um verbotene, triebhafte Wünsche abzuwehren.

Trivers: Freud stand damals vor der Aufgabe, die ihm vorgestellten Fälle von Hysterie bei Frauen erklären zu müssen. Viele der Frauen hatten sexuelle Übergriffe in der Familie erlebt. Also drehte Freud den Spieß um und beschuldigte die Frauen selbst: Sie wünschten sich in Wahrheit den Inzest. Die Hysterie sei das Ergebnis eines ungelösten ödipalen Konflikts.

SPIEGEL: Die moderne Psychologie würde das Phänomen Selbsttäuschung sicher anders erklären.

Trivers: Ja, aber sie bleibt immer noch defensiv. Selbsttäuschung wird von Psychologen nach wie vor als ein Verteidigungsmechanismus beschrieben. Mein wenig geschätzter Kollege Daniel Gilbert von der Harvard University bezeichnet die Selbsttäuschung als das „Immunsystem der Psyche“. Ich halte das für Quatsch.

„Auch wer sich dümmer macht, als er ist, kann daraus einen Vorteil schlagen.“

Wenn Sie versuchen, Selbsttäuschung nur mit den Mitteln der Psychologie zu erklären, gelangen Sie schnell an Ihre Grenzen. Viel besser lässt sich die Zweckhaftigkeit einer Handlung mit Hilfe der Biologie und der Evolutionstheorie erklären.

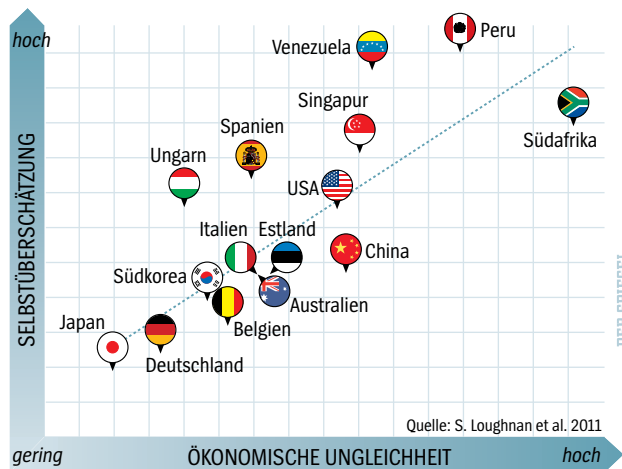
SPIEGEL: Hat Selbsttäuschung stets das Ziel, uns größer und besser zu machen?

Trivers: Keineswegs, auch das Gegenteil kommt vor. Es gibt eine afroamerikanische Redewendung: „I will dummy up.“ Ich mache mich dümmer, als ich bin. Das tut man, um daraus einen Vorteil zu schlagen. Die Studenten, denen ich typischerweise den Großteil meiner Arbeitszeit widme, machen genau das: Sie stellen sich ein wenig unwissender, unbedarfter dar, als sie sind. So kommen sie in den vollen Genuss meiner Betreuung.

SPIEGEL: Was sind die Nachteile der Selbsttäuschung?

Der Blender macht den Unterschied

Eine Studie zeigt den Zusammenhang zwischen der Neigung zur Selbstüberschätzung und der ökonomischen Ungleichheit. In Ländern mit einer hohen Neigung zur Selbstüberschätzung ist auch die Einkommensungleichheit in der Bevölkerung ausgeprägt.



Trivers: Wer sich außerhalb der Realität bewegt, spielt ein gefährliches Spiel. Wer dazu neigt, sich selbst zu täuschen, kann auch besonders leicht manipuliert werden. Trickbetrüger, Abzocker machen sich die Neigung der Menschen zur Selbsttäuschung zunutze. Der Hochstapler setzt mit seinen Erzählkünsten im Kopf seines Opfers eine innere Reise in Gang, die diesem als äußerst befriedigend erscheint. Es wird zum Beispiel eine finanzielle Anlage mit wahnsinniger Rendite präsentiert. Im Kopf des Opfers werden schnell aus 20 Euro 100 Euro, aus 100 Euro 2000, und so weiter. Unter Trickbetrügern sagt man dann gern: Das Opfer glüht; das heißt, es ist in einem Zustand der phantastischen Orientierungslosigkeit. Die Selbsttäuschung beraubt einen jedes Sinns für die Realität.

SPIEGEL: Erklärt dies, warum etwa Milliardenbetrüger wie der US-Börsenmakler Bernie Madoff jahrelang so ein leichtes Spiel haben können, bevor sie auffliegen?

Trivers: Eines seiner Opfer hatte sogar ein Buch über das Thema „Leichtgläubigkeit“ geschrieben, kurz bevor der Mann erfuhr, dass es ihn selbst erwischt hat. Er verlor 400 000 Dollar. Zu seiner Verteidigung gab er an, er habe sich nur bemüht, für seine Familie eine sichere Anlage mit bescheidener Rendite von jährlich mehr als zehn Prozent zu finden. Ich persönlich halte das für alles andere als bescheiden.

SPIEGEL: In Ihrem Buch beschreiben Sie auch die größte Gefahr der Selbsttäuschung: den Tod*. Sie nehmen dabei auch Flugzeugunglücke unter die Lupe.

Trivers: Flugzeugabstürze haben in der Regel mehrere Ursachen, und eine davon kann die Selbsttäuschung sein – über-

* Robert Trivers: „Betrug und Selbstbetrug. Wie wir uns selbst und andere erfolgreich belügen“. Ullstein Buchverlage, Berlin; 528 Seiten; 22,99 Euro.

mäßiges Selbstvertrauen in Verbindung mit mangelndem Gefahrenbewusstsein. Im Jahr 1982 zum Beispiel krachte eine Maschine von Air Florida kurz nach dem Start in Washington, D. C., in eine Brücke über dem Fluss Potomac. 74 Menschen kamen ums Leben. Vor dem Start hatte der Co-Pilot das Entesen der Tragflächen als unzureichend bezeichnet, der Pilot tat die Bemerkung ab. Als nach dem Start Instrumente ver-rücktspielten, warnte der Co-Pilot erneut. Der Pilot beschwich-tigte. Wenig später stürzte die Maschine ab.

SPIEGEL: Spielt bei der Selbsttäuschung die Intelligenz eine Rolle?

Trivers: Für Kinder gibt es sehr gute Beweise dafür, dass Intelligenz und Betrug eng miteinander verbunden sind. Je klüger ein Kind ist, desto mehr lügt es.

SPIEGEL: Wie lässt sich das messen?

Trivers: Es gibt dafür ein schönes Experiment: Zunächst führt man an Kindern einen einfachen IQ-Test durch. Dann lässt man sie jeweils allein in einem Raum warten; in ihrem Rücken steht eine Kiste, in die der Versuchsleiter etwas hineinge-steckt hat. Er sagt: „Ich gehe kurz raus, schau aber bitte nicht in die Kiste!“ Anschließend beobachtet er die Kinder. Die spionieren natürlich trotzdem. Dann kommt er wieder und fragt die Kinder, ob sie nachgesehen haben. Die Wahr-scheinlichkeit, dass sie lügen, ist umso größer, je besser sie vorher in den IQ-Tests abgeschnitten haben. Ein schlaues Kind wird seine Lüge zudem länger durchhalten, ein weniger schlaues gibt früher auf.

SPIEGEL: Kinder, die lügen, sind schlauer – gilt das auch für Erwachsene?

Trivers: Für erwachsene Menschen fehlen zwar noch schlüssige Belege, aber bei Menschenaffen haben wir dafür starke Indizien. Je größer das Gehirn, desto größer der Betrug. Bis zum Beweis des Ge-genteils sollten wir also davon ausgehen, dass Menschen mit hohen intellektuellen Fähigkeiten besonders zu Täuschung und Selbsttäuschung neigen.

SPIEGEL: Unterscheiden sich Länder oder Kulturen in ihrer Fähigkeit zur Selbsttäuschung?

Trivers: Zumindest gibt es eine Studie, die einen Zusammenhang zwischen der Neigung zur Selbstüberschätzung und der ökonomischen Ungleichheit eines Landes ermittelt hat. Südafrika, Peru und Venezuela führen die Liste an. Die USA liegen bei beiden Werten im Mittelfeld. Die Deutschen hingegen haben sowohl in ihrer Selbstüberschätzung als auch in der ökonomischen Ungleichheit relativ niedrige Werte. Man könnte auch sagen, dass für die Deutschen gilt: „What you see is what you get.“

INTERVIEW: KERSTIN KULLMANN