

Was mich so sicher macht: Overconfidence von Christoph Kolumbus bis zur COVID-19-Pandemie

What Makes Me so Sure: Overconfidence from Christopher Columbus
to the COVID-19 Pandemic

Christian Arnezeder

Themenschwerpunkt Auswirkungen der Pandemie

Was ist Wahrheit?

Pontius Pilatus

Zusammenfassung

Die Bewältigung der COVID-19-Pandemie und ihrer Folgen ruft Konzepte in Erinnerung, mit denen sich die Psychologie schon lange beschäftigt und deren Bedeutung sich wieder bekräftigt. Overconfidence, gerne mit Selbstüberschätzung übersetzt, bezeichnet ein Vertrauen in sich, seine Fähigkeiten und seine Meinung, welches durch die Realität nicht gerechtfertigt ist. Wirtschaft, Transport, Justiz und Politik kennen zu überzeugte Menschen. Die Kognitive Psychologie befasst sich insbesondere in der Entscheidungstheorie mit Overconfidence. Der Umgang mit Rückmeldungen und die kritische Prüfung dessen, was man weiß und vor allem nicht weiß, helfen mit Overconfidence umzugehen.

Abstract

Dealing with the COVID-19 pandemic and its consequences brings to mind concepts that psychology has been dealing with for a long time and the importance of which is being reaffirmed. Overconfidence, often translated into German language as hubris, describes a trust in oneself, one's abilities and one's opinion, which is not justified by reality. Economy, transportation, justice and politics know overconfident people. Cognitive psychology is particularly concerned with overconfidence in decision theory. Dealing with feedback and critically examining what you know and, above all, what you don't know, help to deal with overconfidence.

1. Einleitung

Im Jahr 1492 hat der Genueser Seefahrer und Entdecker Christoph Kolumbus (1451 bis 1506) in Diensten der kastilischen Krone eine Entdeckung gemacht, die ihn in der Erinnerung der Menschen unsterblich werden ließ (Gewecke, 2006): Er ist auf dem amerikanischen Kontinent gelandet und hat Amerika für die damalige Welt entdeckt. Das wollte er zwar nicht, lieber einen Seeweg westwärts nach Indien und China befahren, woran er aber gescheitert ist. Er war sehr überzeugt, sein Ziel erreicht zu haben oder anders gesagt: overconfident, denn die Realität hat ihm nicht Recht gegeben: Eine Seefahrt westwärts nach Asien zu damaligen Zeiten mit seinen Möglichkeiten wäre wohl gar nicht möglich gewesen, weil viel zu weit. Er hat von seiner Fehleinschätzung angeblich nie erfahren.

Nikolaus Kopernikus (1473 bis 1543), ein Arzt und Domherr und nebenher ein bahnbrechender und umwälzender Astronom (Sobel, 2021), war dagegen glücklicher: Seine Theorien und Beobachtungen zum heliozentrischen Weltbild haben sich durch Berechnungen und Beobachtungen letztlich bestätigt und die sprichwörtliche kopernikanische Wende eingeleitet, trotz erster Ungenauigkeiten und auch gegen den Widerstand von Kollegen und Zeitgenossen. Später hatte es Galileo Galilei (1564 bis 1641) nicht so einfach, sich durchzusetzen (Hehl, 2017) und war Anfeindungen und Inquisitionsprozessen ausgeliefert. Solche Entdeckungen und Erfindungen gegen die Elite und Obrigkeit über Jahrhunderte leiten eine verbreitete Denkfigur ab: Neue Theorien und Entdeckungen stoßen auf Ablehnung der von oben, was allein schon ein Hinweis auf ihren Wahrheitsgehalt sein könnte, mit oder gegen jede empirische Evidenz.

Im Zuge der COVID-19-Pandemie legen manche Menschen ein Denken und ein Verhalten an den Tag, das ungewöhnlich erscheint. Sie vertreten eine deutlich andere Meinung gegenüber der Mehrheit, werden in den

folgenden Ausführungen der Einfachheit halber und möglichst neutral zu verstehen als Meinungsgegner bezeichnet. Sie ordnen sich nicht in die gemeinsame Bekämpfung einer Seuche ein, sondern unternehmen mit unglaublicher Motivation vieles, um etwa den subjektiv wahrgenommenen Verlust an Freiheit wieder rückgängig zu machen, gleichgültig wie (Arnezeder, 2021). Sie wollen dabei nicht nur ihre freie Meinung haben dürfen, sondern diese auch mit Vehemenz, gelegentlich auch mit öffentlichem Druck durchsetzen anstelle von Argumentation und Diskussion. Es stellt sich die Frage, warum manche Menschen, wie es sich in Pandemiezeiten oftmals zeigt, gegen mannigfache Evidenz so überzeugt von ihrer Meinung sein können und andere Argumente oder Erfahrungen nicht mehr in ihre Überlegungen einbeziehen. Eine Erklärungsmöglichkeit für diese Haltung liefert das Konzept Overconfidence.

2. Overconfidence: Overestimation – Overplacement – Overprecision

Der englische Ausdruck Overconfidence wird gerne mit Selbstüberschätzung übersetzt, was aber die Verwendung in der Fachliteratur nicht ganz trifft. Genau besehen ist Overconfidence ein überwertiges Vertrauen in sich, in seine Fähigkeiten und sein Wissen sowie seine Meinungen, wie sie nicht von der Realität gedeckt werden: „greater confidence than reality justifies“ (Moore & Schatz, 2017, S. 1). Umgekehrt gilt das für den gegenteiligen Begriff der Underconfidence, ein Zuwenig davon. Die fehlende Begründung in der Realität unterscheidet dabei Overconfidence von Self-confidence, einem tatsächlich begründeten Selbstvertrauen (Kleitman & Stanokov, 2007). Overconfidence bildet einen Oberbegriff von drei voneinander unterscheidbaren und nicht miteinander gleichzusetzenden, aber zusammenspielenden Konzepten (Moore & Schatz, 2017, S. 1):

- *Overestimation: “thinking that you are better than you are”*
- *Overplacement: “the exaggerated belief that you are better than others”*
- *Overprecision: “the excessive faith that you know the truth”*

Overconfidence lässt sich vergleichsweise leicht operationalisieren, messen und überprüfen, weswegen eine bereits stattliche empirische Literatur vor allem aus dem Bereich der Wirtschaftswissenschaften und der Kognitiven Psychologie dazu vorliegt: So werden in experimentellen Überprüfungen Schätzfragen gestellt und die gegebenen Antworten mit tatsächlichen Zahlen verglichen: beispielsweise die Wörter in der spanischen Ver-

sion von der „Kleine Prinz“ schätzen (Kausel, Carrasco, Reyes, Hirmas & Rodríguez, 2021), die Anzahl von Punkten in einer Grafik (Prims & Moore, 2017) oder das Gewicht von Personen auf einem vorgelegten Foto (Cheng, Anderson, Tenney, Brion, Moore & Logg, 2021) sowie Fragen zu ganz speziellem Allgemeinwissen beantworten (Klayman, Soll, González-Vallejo & Barlas, 1999). Zur Beurteilung von Overprecision im Besonderen werden Vertrauensintervalle von Versuchspersonen erfragt, in welchen der wahre Wert einer Antwort ihrer Einschätzung nach liegen mag (Moore, Carter & Yang, 2015; Soll & Klayman, 2004).

In den Wirtschaftswissenschaften beschäftigt sich die Forschung zu Overconfidence etwa mit den zuversichtlichen strategischen Entscheidungen von Managern über den An- und Verkauf von Firmen oder Firmenanteilen oder von Aktien, über Kooperationen mit Partnern oder die Einstellung von zukünftigen Mitarbeitern (Malmendier & Tate, 2008). Die Gerichte wiederum sind nicht selten befasst mit Angeklagten, welche in anfangs leichtfertiger Überzeugung noch davon ausgegangen sind, dass sie nicht erwischt werden können (Loughran, Pateroster, Piquero & Fagan, 2013) und sich deswegen zu sicher gefühlt haben. Politiker zeigen sich zumindest nach außen hin durchweg überzeugt, Wahlen zu gewinnen, obwohl das schon rechnerisch nicht für alle gelten kann (Ortoleva & Snowberg, 2015), und viele von ihnen ziehen sogar in den Krieg voller Überzeugung über den positiven Ausgang (Johnson, 2004; Menuet & Sekeris, 2021). Und die vorgeblich überzeugten und selbstsicheren Autofahrer oder Radfahrer, die andere Verkehrsteilnehmer mit einem selbstbewussten, aber gewagten Fahrverhalten zu vermehrter Rücksicht zwingen, sind wohl vielen auch bekannt (Wohleber & Matthews, 2016).

In der Kognitiven Psychologie spielt das Konzept der Overconfidence eine Rolle in der Entscheidungstheorie und wird als ein Bias und damit als wesentliche Fehlermöglichkeit in Entscheidungen gesehen. Da der Mensch aufgrund biologischer Grenzen nicht alle entscheidungsrelevanten Informationen in kurzer Zeit finden und verarbeiten kann, sind Methoden zur Komplexitätsreduktion für die Entscheidungsfindung gefordert, sogenannte Heuristiken (Kahneman, Slovic & Tversky, 2013; Kahneman & Tversky, 1973). Sie vereinfachen Entscheidungen durch Verfahrensregeln, können dann aber auch leicht zu kognitiven Verzerrungen, Fehlern und Irrtümern führen und werden dann als Bias bezeichnet (Tversky & Kahneman, 1974). Ebenso führt auch Vertrauen als ganz allgemeine menschliche und geschätzte Haltung zu einer Komplexitätsreduktion, da Vertrauen eine künftige Entwicklung erwarten lässt und auf diese Weise die Orientierung in einer komplexer werdenden Welt erleichtert, als gäbe es in Zukunft nur eine Möglichkeit und nicht viele (Luhmann, 2014). Wer vertraut, zählt auf bestimmte zukünftige Umstände und schließt andere weitgehend aus (Dormandy, 2020). Es gibt aber nicht nur ein berechtigtes Vertrauen, sondern auch ein Zuviel an Vertrauen, das sich nicht rechtfertigt, eben als Konzept Overconfidence wissenschaftlich erarbeitet.

Nur zur Verwendung für empirische Grundlagenforschung unter kontrollierten Bedingungen in der Einschätzung von Zahlen erscheint das Konzept der Overconfidence für zu wichtig für den Alltag und für Krisenzeiten, da es nicht nur um richtige oder überzogene Einschätzungen von Zahlen geht. Overconfidente Überzeugungen beeinflussen auch Haltungen im Alltag. Im Rahmen von Public-Health-Maßnahmen kann Overconfidence aufschlussreiche Beiträge zur Einschätzung der Reaktionen auf Belastungen in Pandemiezeiten und zum Nachdenken und Diskutieren liefern, lässt sich so auch auf Corona-Kritiker und Impfgegner beziehen und entwickeln, welche trotz aller Achtung und Zugeständnis der demokratischen Meinungsfreiheit so unbeirrt an ihren Überzeugungen festhalten, dass eine nähere Betrachtung lohnenswert erscheint. Freiheit ist nach Rosa Luxemburg zwar immer auch die Freiheit der Andersdenkenden, aber keine Einbahnstraße zum Andersdenken hin und jedenfalls weg von der Mehrheitsmeinung (Parsons, 2021). Freilich können auch Meinungsgegner den Vorwurf nicht von der Realität gedeckter Meldungen auf der Gegenseite ins Feld führen. Vorgebrachte Überzeugungen, die von der Realität nicht gedeckt sind, finden sich tatsächlich in ähnlicher Weise auch im Bereich der öffentlichen Gesundheitspolitik, in Printmedien oder Fernsehen wie auch den Wissenschaften, wenn man etwa nur an die viel zu lange bemessene Dauer der Wirksamkeit von COVID-19-Impfungen denkt. Auch auf dieser Seite hat sich die Realität jetzt einmal anders gezeigt.

Wo und wie sich overconfidente, überzogene und mit anerkannten wissenschaftlichen Methoden nicht gesicherte Wahrheitsansprüche hinsichtlich des Umganges mit der COVID-19-Pandemie finden lassen können, mögen Beispiele veranschaulichen.

2.1. Overestimation

„Overestimation describes exaggerations of performance, ability, or the likelihood of success“ (Moore, 2022, S. 3).

Sich selber für besser zu halten, als man tatsächlich ist, bildet den Inbegriff der Selbstüberschätzung und hat durchaus schon einmal positive Folgen: Ohne eine solche übersteigerte Überzeugung von sich selbst und seinen Möglichkeiten würden viele Wagnisse wie Entdeckungen, Erfindungen oder auch nur Firmengründungen nicht unternommen werden. Selbstüberschätzung kann dagegen aber auch zu falschen Entscheidungen und Unternehmungen verleiten, die vielmehr zu negativen Entwicklungen führen und schon einmal kostspielig werden können. Einige Theorieansätze aus diesem Bereich umfassen nach Moore & Schatz (2017)

- „wishful thinking“ (Wunschdenken): Wunsch und Motivation bedingen Optimismus über die Zukunft (Krizan & Windschitl, 2009).

- „illusion of control“ (vermeintliche Kontrolle von Zufallsereignissen): Ein an sich zufälliges Ergebnis kann vor dem Eintreten scheinbar noch willentlich und absichtlich beeinflusst werden (Langer, 1975).

- „planning fallacy“ (Planungsfehlschluss): Der zukünftige Zeitbedarf bis zur Fertigstellung einer Aufgabe wird optimistischer eingeschätzt, als die bisherige Erfahrung einem gezeigt hat (Buehler, Griffin & Ross, 1994).

In Pandemiezeiten kann eine selbstüberschätzende Einstellung Ursache dafür sein, sich selber von Natur aus und ohne weitere Maßnahmen als geschützt gegen eine Infektion oder schwere Krankheitsverläufe zu halten. Man kenne eben seinen Körper und habe eine gute Immunabwehr. Als würde andersherum gedacht jemanden eine Infektion mit SARS-CoV-2, die insgesamt schon etliche Millionen Menschen weltweit getroffen und oft genug das Leben gekostet hat, wesentlich durch Unkenntnis und Ahnungslosigkeit treffen.

2.2. Overplacement

Wer sich selber als besser einschätzt, ordnet sich auch gerne besser als der Durchschnitt bzw. genauer gesagt der Median ein, auch wenn das deutlich mehr als die Hälfte einer Population macht, bekannt als „better than the average“ (Zell, Strickhouser, Sedikides & Alicke, 2020).

Aus diesem elitär anmutenden Denken folgt schon einmal vermeintlich schlüssig, dass eigene Überzeugungen und Wissen nicht für sich behalten werden können, was ja auch denkbar wäre, sondern anderen mitgeteilt werden müssen, damit diese an der eigenen überlegenen Überzeugung teilhaben. Andere Menschen sollen wissen, was ihnen an tatsächlicher und schon bekannter Wahrheit verschiedentlich vorenthalten wird. Diese sei mutmaßlich im Internet zu finden, nicht jedoch in anderen Medien mit Bezug auf abgesichertes Expertenwissen, und schon gar nicht von oben verkündet.

2.3. Overprecision

Etwas ganz genau zu wissen glauben und sich im Besitz der Wahrheit zu meinen, davon auch besonders überzeugt zu sein, ist ein verbreitetes Merkmal. Nichts oder wenig wissen ist freilich selten gut, aber das kann man aus bestimmten Gründen schon einmal mehr oder weniger absichtlich wollen – nach dem Motto: Was ich nicht weiß, macht mich nicht heiß. Etwas nicht wissen und sich trotzdem im Besitz der Wahrheit wähnen, ist allerdings eine Misslichkeit.

Wissenschaftlich soweit möglich überprüfte und gesicherte Erkenntnisse über das SARS-CoV-2-Virus und

die von diesem Virus ausgelöste COVID-19-Pandemie sind den Menschen über verschiedene Medien zugänglich und werden auch von staatlicher Seite über diese mit hohem Aufwand verbreitet. Neue Erkenntnisse werden in unsicheren Krisenzeiten von den Menschen ja auch gesucht und angenommen. Die Informationssuche erfolgt statistisch gesehen zuerst über Fernsehen und Radio, dann aber schon und noch vor den Printmedien über Soziale Medien wie Facebook, Twitter oder Instagram, auch wenn eine intensive Nutzung zu Stress und Belastungen führen und das Wohlbefinden beeinträchtigen kann (Brailovskaia, Margraf & Schneider, 2021). Neues Wissen verspricht in Summe Überlebensvorteile für alle, genau wie im Berufsleben oder in Unternehmungen, wenn sie zutreffen und gelingen, aber eben auch overconfidente Überzeugungen schaffen Vorteile.

„From a different angle, even when overconfidence is costly for the individual, whose business is likely to fail, it may be beneficial for the society, since the businesses that do succeed give the society a competitive advantage against other societies, allowing overconfidence (or underconfidence) to evolve via cultural evolution driven by intergroup competition“ (Muthukrishna, Henrich, Toyokawa, Hamamura, Kameda & Heine, 2018, S. 3).

Manche Menschen, wie die Meinungsgegner, vertreten die Ansicht, es gebe eine Wahrheit, die nicht öffentlich zugänglich sei, sondern nur über informelle Kanäle kommuniziert werde, namentlich über direkte und mündliche Kommunikation und insbesondere auch über das Internet (Arnezeder, 1997). Direkte und mündliche Ansprache, auch digital vermittelt als alternative Wege der Kommunikation und Verbreitung von Wahrheit, wird in diesem Denken nicht durch Regierungen, durch Wissenschaft oder Medien kontrolliert und kann so mutmaßlich unbequeme oder von oben unerwünschte Wahrheiten transportieren. Der dazugewonnene Wahrheitsgehalt misst sich nicht an einer kritischen oder empirischen Überprüfung mit wissenschaftlichen Methoden, sondern an ihrer Herkunft (Muthukrishna u. a., 2018). Nur Informationen, die aus akzeptierten Quellen stammen und sich in das eigene Weltbild einordnen, werden gewollt und angenommen, aber nicht mit Vertretern anderer Meinungen ausgetauscht: „Ich weiß, Sie denken da anders. Das bringt nichts, mit Ihnen darüber zu reden!“ ist dann eine schon einmal gehörte Immunisierung des eigenen Standpunktes, im Unterschied zu aller sonstigen Vehemenz in der öffentlichen Verbreitung. Eine Meinung wird nicht aus der kritischen Überprüfung aller zur Verfügung stehenden Erkenntnisse gewonnen, nicht im gemeinsamen Diskurs und im Abwägen des Für und Widers mit allen Unsicherheiten, sondern nur aus einzelnen und ausgewählten, während widersprüchliche abgesondert werden.

Moore (2022) greift dazu eine Erklärungsmöglichkeit auf, die schon anderwärts Verwendung gefunden hat und letztlich im Kern bereits auf Sokrates zurückgeht: Unknown Unknowns. Etwas nicht wissen und das dann

auch nicht wissen (2022, S. 1). Was man nicht weiß, nicht in Betracht zieht, vor allem die Möglichkeit sich zu irren, das vertreibt Zweifel, schützt vor herausfordernden und womöglich verunsichernden Auseinandersetzungen, stärkt das Vertrauen in die eigene Wahrheit und sichert durch das besondere und ausgesuchte Wissen das Selbstwertgefühl ab.

„It is impossible to know all the ways to be wrong. By neglecting the ways in which they could be wrong, people wind up too sure that their beliefs are correct“ (Moore, 2022, S. 1).

Das Abwehren von Nichtwissen und der Möglichkeit sich zu irren, ist oftmals schon auch begründet in Selbstzweifel und Selbstunsicherheit (Rossi-Goldthorpe, Leong, Leptourgos & Corlett, 2021), weil auf diese Weise scheinbar sicheres Wissen vermittelt wird. Krisenzeiten wie eine Pandemie können Menschen verunsichern. Viele Gewohnheiten und Sicherheiten verändern sich und neue Herausforderungen stellen sich. Zunehmend die Herrschaft über sich selber, sein Leben und seine Umgebung zu verlieren, auch und besonders in Zeiten von Lockdown und Quarantäne, ist eine bedrohliche und verunsichernde Wahrnehmung. In solchen Zeiten sich nicht mehr zurechtzufinden, sich irren zu können oder sich auch lediglich durch Gesundheitsrisiken herausgefordert zu fühlen, schwächt auch das Selbstwertgefühl. Gegenläufige, stützende Antriebe gewinnen dann besondere Bedeutung, wenn sie das Selbst stärken. Außergewöhnliches zu wissen, mit Sicherheit und ohne Gedanken an mögliche Fehler, ist besser, als nichts zu wissen oder sich möglicherweise irren zu können. Es stärkt schon, Vertreter und Anhänger einer besonderen, bisher noch nicht erkannten Theorie zu sein, die nicht ängstigt und verunsichert, sondern neue Möglichkeiten zur Lebensführung ermöglicht.

„Some information will always be unknown to agents of finite cognitive capacity; many situations will also include unknown unknowns – that is, useful knowledge that the agent fails to realize they lack. The ‚error neglect‘ theory of overprecision presented here posits that when there are many ways to be wrong, finite agents will fail to consider them all and will therefore come away too sure of their beliefs“ (Moore, 2022, S. 3-4).

Overestimation und Overplacement steigern den Selbstwert, indem sie das eigene Selbst und das anderer besser als in der Realität werten, während Overprecision zuerst einmal nur die Genauigkeit des Urteils überbewertet. Diese helfende Genauigkeit kann selbst in einer negativ zu wertenden Wahrheit bestehen, also sich genauer schlecht einschätzen, was auf den ersten Blick nicht selbstwertdienlich erscheint (Muthukrishna u. a., 2018). Dennoch kann auch das genaue Urteil den Selbstwert im zweiten Schritt erhöhen, da auch dieses zu negative Urteil eben genauer erscheint. Die urteilende Person weiß eben auch das besser.

Ein weiterer scheinbarer Widerspruch zur selbstwertsteigernden Wirkung von Overconfidence besteht im häufigen Ausgang, dass overconfidente Menschen an der entgegenstehenden Realität scheitern, weil sie nicht

alle Möglichkeiten in Betracht ziehen und so Fehler verursachen. Wie läßt sich erklären, dass Menschen im Falle des Scheiterns aus ihren Fehlern nicht lernen? Bhandary und Deaves (2006) bemühen zur Antwort auf ihre Frage den „self attribution bias“: Erfolge werden sich selber zugeschrieben, Fehler aber den anderen. Diese lassen sich aber nicht verändern und stehen deshalb außerhalb der eigenen Verantwortlichkeit.

Ob Overprecision vorliegt, stellt sich für gewöhnlich erst in der Zukunft heraus, ob etwa eine vertretene Meinung sich durch die Realität bestätigen wird (Kausel u. a., 2021). Auch zu einem gegebenen Zeitpunkt abgesicherte und wissenschaftlich vertretbare Ansichten können sich später als nicht haltbar erweisen, wenn man an ursprünglich vertretene Meinungen zur lokalen Begrenztheit der COVID-19-Pandemie auf China denkt, an die lange oder gar vollständige Wirksamkeit von Impfungen oder überhaupt das bald anstehende Ende der Pandemie. Was sich dagegen durchgehend seit Beginn der Pandemie als verlässliche Erkenntnis gezeigt hat, ist die eigentlich bekannte Tatsache, dass wir nicht in die Zukunft schauen können und nicht alles wissen. Auch wenn das viele versuchen.

Bei Wissensgewinn geht es nicht nur darum, zu finden, was man bisher nicht weiß, sondern auch in Erfahrung zu bringen, was man glaubt zu wissen, aber tatsächlich falsch ist.

„People will be excessively sure that their hypothesis is correct if they neglect all the ways in which it could be wrong“ (S. 4).

Mit dem, was man nicht weiß und einen dennoch bestimmt, hat sich schon Sigmund Freud und in seinem Gefolge die Psychoanalyse beschäftigt und als Unbewusstes begrifflich gefasst (Solms, 2021). Bewusstseinsinhalte werden mittels Abwehrmechanismen aus dem Bewusstsein verdrängt oder die Realität wird verleugnet (Freud, 1936; König, 1996), um das Ich vor den Anforderungen der Realität zu schützen.

Unter Verdrängung wird ein unbewusster Prozess verstanden, der bedrohliche Vorstellungsinhalte vom Bewusstsein fernhält und ins Unbewusste verschiebt. Dagegen bezeichnet Verleugnung die unbewusste Abwehr von Realitätsaspekten aus der Außenwelt. Auch andere psychische Abwehrmechanismen lassen sich in Erwägung ziehen, wenn es um die Bewältigung von psychischen Anforderungen geht. Aufgabe der Psychoanalyse und der daraus abgeleiteten Formen der Psychotherapie ist es, diese unbewussten Inhalte wieder bewusst werden zu lassen und dem Ich zur Verfügung zu stellen, damit das Ich bessere Entscheidungen auf einer breiteren Wissensgrundlage treffen kann. Anhand einer therapeutischen Intervention namens „Es gibt das Unbewusste“ berichtet Bruns (2017), auf welche Weise spielerisch

bislang unbewusste und noch unverstandene Einflüsse auf das eigene Leben und seinen Verlauf bewusst und verfügbar gemacht werden können.

Vor solchen Schicksalen, sich zu irren und das nicht zu wissen, sind wir alle nicht gefeit. Overconfidence ist kein stabiles Merkmal von Personen, sondern verändert sich abhängig vom jeweiligen Kontext und zeigt dynamische Entwicklungsverläufe (Kausel u. a., 2021), was den Schluss zulässt, dass jeder Mensch zu verschiedenen Zeiten mehr oder weniger overconfident sein und seine Persönlichkeit und seine Geschichte nur einen von mehreren Einflüssen ausmachen kann (Bacon, Krupić, Caki & Corr, 2021). Es zeigen sich dabei Hinweise, dass Overconfidence in sozialen Vergleichsprozessen erlernt wird (Cheng u. a., 2021): Wer sich als zwar overconfident, dabei aber sicher zeigt, kann Menschen aus seiner Umgebung durchaus zur Nachahmung verleiten.

In der Psychologie und Psychotherapie finden sich freilich oft genug auch Menschen, die an einem zu geringen Selbstwertgefühl leiden und Hilfe suchen, also an Underconfidence leiden. Sie glauben sich nicht so im Besitz der Wahrheit über sich und die Welt, wie es der Realität tatsächlich entspricht. Verschiedene Interventionsformen wie das Soziale Kompetenztraining können ihnen helfen, und das wirksam. Wenn sie aber überziehen und eine kritische Prüfung vermeiden, können sie zu Overconfidence beitragen und wären als Behandlungsfehler anzusehen (Strauß, 2021, S. 773).

3. Gegensteuern

Welchen Standpunkt Klinische Psychologen und Gesundheitspsychologen im Umgang mit der COVID-19-Pandemie beziehen, ist nicht beliebig und nicht nur eine Angelegenheit der persönlichen Meinungsäußerung. Psychologen sollen nach Gesetzeslage ihre berufliche Tätigkeit nach § 32 PG 2013 unter Beachtung der Entwicklung der Erkenntnisse der Wissenschaft ausüben.

Es geht bei der Bewältigung der COVID-19-Pandemie mittels psychologischer Kenntnisse nicht darum, in Pandemiezeiten overconfidente Menschen zu finden und zu brandmarken, weil wir alle overconfident da und dort sein können. Vielmehr können gemeinsame Wege und Möglichkeiten – wieder – zu einem Zusammenleben in Zukunft führen, solange selbstverständlich alle verfassungskonform bleiben und den Staat und seine Organe anerkennen. Wo stehen overconfidente Menschen mit ihrem Denken, wo kann man sie antreffen und allenfalls abholen? Wie kann man selber vermeiden, overconfident zu werden? Wenn mangelndes Wissen, insbesondere über die Möglichkeit sich zu irren, eine entscheidende Ursache für Overconfidence darstellt, kann dann denklogisch eine Zunahme an Wissen einen großen Schritt zur Vermeidung von Overconfidence bilden. Drei solche Möglichkeiten sollen dazu genauer gesehen werden:

3.1. Feedback

Rückmeldungen aus der Umwelt, insbesondere von Ergebnissen und Personen, wie etwas ausgefallen ist und wie das bestimmte Personen bewerten, leisten und erhalten den Kontakt zur Realität, indem ein gemeinsamer Konsens über Realität und Wahrheit gesucht und gefunden werden kann. Dabei ist es schon einmal entscheidend, richtig einzuschätzen, wem man vertrauen kann, dass er etwas weiß und einem das auch sagt, was auch als epistemic trust konzipiert wird (Fonagy & Allison, 2014). Nicht jeder kann hilfreiches Feedback geben, vor allem wenn eigene Interessen damit verbunden sind (Unzufriedenheit, Neid, Rachegefühle ...). Das hintergründige Interesse an einem Feedback spielt ebenso eine Rolle wie der Inhalt einer Mitteilung selber.

Im bekannten Märchen „Des Kaisers neue Kleider“ von Hans Christian Andersen (2021) lässt sich ein selbstgefälliger Kaiser von zwei Betrügern neue Kleider anfertigen, die jedoch tatsächlich nicht existieren, von denen aber jeder schmeichelhaft redet. Wer diese nicht sehen könne, sei entweder seines Amtes nicht würdig oder einfach dumm. Um nicht in Verdacht zu geraten, spricht niemand den augenfälligen Umstand der Nacktheit an, ebenso der Kaiser selber nicht. Auch die engsten Berater des Kaisers ergehen sich lieber in falschen Lobhudeleien. Erst ein kleines Mädchen aus der Menschenmenge im Zuge einer Prozession mit dem nackten Kaiser spricht die offensichtliche Wahrheit an, dass der Kaiser ja nichts an habe, gibt damit ohne eigenes Interesse ein zutreffendes Feedback. Das Mädchen bewegte mit seiner Wahrheitsliebe dem Vernehmen nach allerdings nichts.

Zeitnahe Rückmeldungen und damit mögliche Überprüfungen von weiteren Aussagen über die Zukunft fördern Lernen und verbessern die Einschätzungen. Wetterberichte beispielsweise können schnell auf ihre tatsächliche Richtigkeit überprüft werden, da ihr Zutreffen rasch, nämlich schon in Stunden oder Tagen überprüft werden kann, sodass sich solche Vorhersagen in Zukunft verbessern (Niu & Harvey, 2022). Auch Autopsien können Rückmeldungen über medizinische Diagnosen und etwaige Fehler infolge von Overconfidence liefern, wenn auch nicht immer zeitnah (Berner & Graber, 2008).

3.2. Überprüfte Information

Wissenschaft lebt von unterschiedlichen Meinungen und deren Wettstreit. Ein gesichertes Wissen entsteht nicht allein aus dem Finden von Ergebnissen, sondern auch aus deren kritischem Überprüfen: ob das Wissen, das einer vermeint zu haben, auch falsch sein könnte, wie Sir Karl Popper mit einer Falsifizierbarkeit schon vorgebracht hat (Franco, 2019). Zu wissen, was man nicht weiß, ist neben tatsächlichem und über dem Durchschnitt liegenden Wissen ein wesentlicher Bestandteil von Expertentum und zeichnet Verantwortlichkeit aus.

„Whether you know a lot or a little about a subject, you are still responsible for knowing how much you don't know“ (Russo & Schoemaker, 1992, S. 9).

Die Gesundheitspsychologie birgt Möglichkeiten, Menschen zusätzlich zu mikrobiologischem und virologischem Wissen über Ansteckungswege auch über den Umgang mit Infektionsmöglichkeiten und mit welchem Verhalten Infektionen in Pandemiezeiten nach Möglichkeit umgangen werden können, zu informieren. Dabei lassen sich auch neue Wege beschreiten wie durch Videos oder Einträge auf Sozialen Medien, durchaus in Konkurrenz zu weniger überprüften Inhalten. Gelernte Reinigungskräfte beispielsweise wissen in ihrer Tätigkeit sehr wohl, an welchen Stellen Hygienemängel und damit auch Infektionsmöglichkeiten bestehen. Vergleichbares Wissen über risikoreduzierendes Verhalten könnten Gesundheitspsychologen auch verbreiten.

3.3. Situationsbewusstsein

Aus der militärischen Luftfahrt stammt ein Konzept, welches das Bewusstsein dessen betont, in welcher Lage sich gerade jemand befindet. Um sich in einer gegebenen Situation einzuordnen und sich zurechtzufinden, ist es dabei entscheidend,

- die Situation zu erkennen,
- sie in ihrer Bedeutung zu verstehen und
- den weiteren Verlauf voraussagen zu können (Endsley, 1995).

In der militärischen Luftfahrt kann es Leben retten, in einem Einsatz die Flugzeuge im Umfeld zu erkennen, deren Bedeutung einzuschätzen und ihre Möglichkeiten und das eigene dazu im Vergleich voraussagen zu können. Was einem so vorkommt, als würde es nur in solch extremen Situationen auftreten, weist auf eine entscheidende Bedeutung hin: Es ist wichtiger, sich und seine Lage richtig einzuschätzen, wie auch immer das Ergebnis aussieht, als sich möglichst positiv einzuschätzen. Denn wie die Zukunft sich gestaltet, hängt ganz entscheidend davon ab, wie wir unsere Umgebung und unsere Lage wahrnehmen und einschätzen, ihren Zustand, ihre Bedeutung und ihre mögliche künftige Entwicklung, ganz besonders wenn in schwierigen Zeiten Mehrdeutigkeit und Unsicherheit im Spiel sind (Croskerry, 2002) und die Zukunft wechselnd sein kann.

Das Leben in einer Pandemie, das bis dorthin selbstverständlich gewirkt hat, kann für manche Menschen überfordernd werden, weil sie nicht mehr mit ausreichender Sicherheit einschätzen und schlussfolgern können, was passiert, was das bedeutet und wie es in Zukunft weitergehen kann. Wie auch immer darauf eingewirkt werden kann: Der Verlauf einer Pandemie wie der COVID-19 wird ganz wesentlich durch das Verhalten des Einzelnen bestimmt und entschieden (McVeigh & Ma-

cLachlan, 2022), und die Gesundheitspsychologie hat Möglichkeiten und Mittel, darauf Einfluss zu nehmen.

Eines zeigen Meinungsgegner trotzdem auf, auch wenn sie sich im Ergebnis irren mögen: Unsere Meinung müssen wir uns selber bilden und überprüfen und nicht einfach nur übernehmen. Stimmt das, was wir an öffentlicher Meinung vorfinden, tatsächlich mit dem überein, wie wir selber die Situation einschätzen und wie sie sich unserer Meinung nach wohl entwickeln könnte?

Dass der Umgang mit einer Pandemie wie der COVID-19 mit herkömmlichen Konzepten der Psychologie erklärt und beeinflusst werden kann, spricht nicht nur für den Wert der psychologischen Konzepte und ihrer Brauchbarkeit im Umgang mit einer Seuche, sondern auch dafür, dass in einer Pandemie menschliche Eigenschaften zutage treten, die nicht neu, sondern eigentlich schon bekannt sind. Dabei geht es nicht um Gedankenlosigkeit der Menschen, sondern um psychische, insbesondere kognitive Verarbeitungsformen, die zu nachteiligen Ergebnissen führen können. Es ist zu erwarten, dass menschliche Erlebnis- und Verhaltensweisen, wie sie in der Pandemie besonders zu bemerken waren und sind, trotz ihrer Konflikthaftigkeit sich wiederholen und auch in Zukunft erhalten bleiben. Es gilt, sie weiter im Fokus zu behalten und Alternativen anzubieten. Sie werden die Gesellschaft und die Wissenschaft nach wie vor fordern.

Literatur

- Andersen, H. C. (2021). Die neuen Kleider des Kaisers. Acht Märchen. Ditzingen: Reclam.
- Arnezeder C. (1997). Mythologie der Esoterik. Eine Auferstehung des Glaubens. Vortrag gehalten vor der Münchener Arbeitsgruppe der Deutschen Psychoanalytischen Gesellschaft DPG.
- Arnezeder, C. (2021). Menschen brauchen Freiheit. Reaktanz in Zeiten von SARS-CoV-2 und Ausgangssperren. *Psychologie in Österreich*, 41, 230-234. DOI: 10.23668/psycharchives.5358.
- Bacon, A. M., Krupić, D., Caki, N. & Corr, P. J. (2021). Emotional and behavioral responses to COVID-19. *European Psychologist*, 26, 334-347. DOI: 10.1027/1016-9040/a000461.
- Berner, E. S. & Graber, M. L. (2008). Overconfidence as a cause of diagnostic error in medicine. *The American Journal of Medicine*, 121, S2-S23. DOI: 10.1016/j.amjmed.2008.01.001.
- Bhandari, G. & Deaves, R. (2006). The demographics of overconfidence. *The Journal of Behavioral Finance*, 7, 5-11. DOI: 10.1207/s15427579jpfm0701_2.
- Bohleber, W. (2013). Der psychoanalytische Begriff des Unbewussten und seine Entwicklung. *Psyche. Zeitschrift für Psychoanalyse*, 67, 807-816. DOI: 10.21706/ps-67-9-807.
- Brailovskaia, J., Margraf, J. & Schneider, S. (2021). Social media as source of information, stress symptoms, and burdens caused by coronavirus (COVID-19). *European Psychologist*, 26, 373-386. DOI: 10.1027/1016-9040/a000452.
- Bruns, G. (2017). Aschenputtel und Lolita – Wie man Außenseiter wird und bleibt. *Kinderanalyse*, 25, 2-20. DOI: 10.21706/ka-25-1-2.
- Buehler, R., Griffin, D. & Ross, M. (1994). Exploring the „planning fallacy“: Why people underestimate their task completion times. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 366-381. DOI: 10.1037/0022-3514.67.3.366.
- Cheng, J. T., Anderson, C., Tenney, E. R., Brion, S., Moore, D. A. & Logg, J. M. (2021). The social transmission of overconfidence. *Journal of Experimental Psychology: General*, 150, 157-186. DOI: 10.1037/xge0000787.
- Croskerry, P. (2002). Achieving quality in clinical decision making: Cognitive strategies and detection of bias. *Academic Emergency Medicine*, 9, 1184-1204. DOI: 10.1111/j.1553-2712.2002.tb01574.x.
- Dormandy, K. (2020). Epistemic self-trust: It's Personal. *Episteme*, 1-16. DOI: 10.1017/epi.2020.49.
- Endsley, M. R. (1995). Toward a theory of situation awareness in dynamic systems. *Human Factors*, 37, 32-64. DOI: 10.1518/001872095779049543.
- Fonagy, P. & Allison, E. (2014). The role of mentalizing and epistemic trust in the therapeutic relationship. *Psychotherapy*, 51, 372-380. DOI: 10.1037/a0036505.
- Franco, G. (2019). Handbuch Karl Popper. Wiesbaden: Springer VS.
- Freud, A. (1936). Das Ich und die Abwehrmechanismen. Wien: Internationaler Psychoanalytischer Verlag.
- Gewecke, F. (2006). Christoph Kolumbus. Leben Werk Wirkung. Frankfurt: Suhrkamp.
- Hehl, W. (2017). Galileo Galilei kontrovers: Ein Wissenschaftler zwischen Renaissance-Genie und Despot. Wiesbaden: Springer Vieweg.
- Johnson, D. D. P. (2004). Overconfidence and war. The havoc and glory of positive illusions. Cambridge: Harvard University Press.
- Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (2013). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases (24th edition). Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1037/h0034747.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237-251.
- Kausel, E. E., Carrasco, F., Reyes, T., Hirmas, A. & Rodríguez, A. (2021). Dynamic overconfidence: a growth curve and cross lagged analysis of accuracy, confidence, overestimation and their relations. *Thinking & Reasoning*, 27, 417-444. DOI: 10.1080/13546783.2020.1837241.
- Klayman, J., Soll, J. B., González-Vallejo, C. & Barlas, S. (1999). Overconfidence: It depends on how, what, and whom you ask. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79, 216-247. DOI: 10.1006/obhd.1999.2847.
- Kleitman, S. & Stankov, L. (2007). Self-confidence and metacognitive processes. *Learning and Individual Differences*, 17, 161-173. DOI: 10.1016/j.lindif.2007.03.004.
- König, K. (1996). Abwehrmechanismen. Vandenhoeck und Ruprecht, Göttingen.
- Krizan, Z. & Windschitl, P. D. (2009). Wishful thinking about the future: Does desire impact optimism? *Social and Personality Psychology Compass*, 3, 227-243. DOI: 10.1111/j.1751-9004.2009.00169.x.
- Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 311-328. DOI: 10.1037/0022-3514.32.2.311.
- Loughran, T. A., Paternoster, R., Piquero, A. R. & Fagan, J. (2013). A good man always knows his limitations: The role of overconfidence in criminal offending. *The Journal of Research in Crime and Delinquency*, 50, 327-358. DOI: 10.1177/0022427812459649.
- Luhmann, N. (2014). Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität (5. Aufl.). Konstanz: Lucius.
- Malmendier, U. & Tate, G. (2008). Who makes acquisitions? CEO overconfidence and the market's reaction. *Journal of Financial Economics*, 89, 43. DOI: 10.1016/j.jfineco.2007.07.002.

Menuet, M. & Sekeris, P. G. (2021). Overconfidence and conflict. *Economic Inquiry*, 59, 1483-1499. DOI: 10.1111/ecin.13003.

McVeigh, J. & MacLachlan, M. (2022). The macropsychology of COVID-19: Psychological governance as pandemic response. *American Psychologist*, 77, 100-110. DOI: 10.1037/amp0000909.

Moore, D. A. (2022). Overprecision is a property of thinking systems. *Psychological Review*. DOI: 10.1037/rev0000370.

Moore, D. A., Carter, A. B. & Yang, H. H. J. (2015). Wide of the mark: Evidence on the underlying causes of overprecision in judgment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 131, 110-120. DOI: 10.1016/j.obhdp.2015.09.003.

Moore, D. A. & Healy, P. J. (2008). The trouble with overconfidence. *Psychological Review*, 115, 502-518. DOI: 10.1037/0033-295X.115.2.502.

Moore, D. A. & Schatz, D. (2017). The three faces of overconfidence. *Social and Personality Psychology Compass*, 11, e12331. DOI: 10.1111/spc3.12331.

Muthukrishna, M., Henrich, J., Toyokawa, W., Hamamura, T., Kameda, T. & Heine, S. J. (2018). Overconfidence is universal? Elicitation of genuine overconfidence (EGO) procedure reveals systematic differences across domain, task knowledge, and incentives in four populations. *PLoS One*, 13, e0202288. DOI: 10.1371/journal.pone.0202288.

Niu, X. & Harvey, N. (2022). Outcome feedback reduces over-forecasting of inflation and overconfidence in forecasts. *Judgment & Decision Making*, 17, 124-164.

Ortoleva, P. & Snowberg, E. (2015). Overconfidence in political behavior. *American Economic Review*, 105, 504-535. DOI: 10.1257/aer.20130921.

Parsons, M. (2021). Authority and freedom. *Journal of the American Psychoanalytic Association*, 69, 1163-1190. DOI: 10.1177/00030651211067241.

Prims, J. P. & Moore, D. A. (2017). Overconfidence over the lifespan. *Judgment & Decision Making*, 12, 29-41.

Rossi-Goldthorpe, R. A., Leong, Y. C., Leptourgos, P. & Corlett, P. R. (2021). Paranoia, self-deception and overconfidence. *PLoS Computational Biology*, 17, e1009453. DOI: 10.1371/journal.pcbi.1009453.

Russo, J. E. & Schoemaker, P. J. H. (1992). Managing overconfidence. *Sloan Management Review*, 33, 7-17.

Sobel, D. (2012). *Und die Sonne stand still: wie Kopernikus unser Weltbild revolutionierte*. Berlin: Berlin Verlag.

Soll, J. B. & Klayman, J. (2004). Overconfidence in interval estimates. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory & Cognition*, 30, 315. DOI: 10.1037/0278-7393.30.2.299.

Solms, M. (2021). Was ist »das Unbewusste« und wo ist es im Gehirn lokalisiert? Eine neuropsychanalytische Perspektive. *Kinderanalyse*, 29, 201-216. DOI: 10.21706/ka-29-3-201.

Strauß, B. (2021). Unerwünschte Behandlungseffekte und Nebenwirkungen. In W. Rief, E. Schramm und B. Strauß (Hrsg.), *Psychotherapie: ein kompetenzorientiertes Lehrbuch*. (S. 769-775). München: Elsevier.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185 (4157), 1124-1131. DOI: 10.1126/science.185.4157.1124.

Wohleber, R. W. & Matthews, G. (2016). Multiple facets of overconfidence: Implications for driving safety. *Transportation Research: Part F*, 43, 265-278. DOI: 10.1016/j.trf.2016.09.011.

Wolf, J. J., McVeigh, J., Vallières, F., Hyland, P. & MacLachlan, M. (2022). Death anxiety, self-worth, and exposure to human donor remains: A longitudinal study of Irish medical students. *Death Studies*, 46, 875-884. DOI: 10.1080/07481187.2020.1783030.

Zell, E., Strickhouser, J. E., Sedikides, C. & Alicke, M. D. (2020). The better-than-average effect in comparative self-evaluation: A comprehensive review and meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 146, 118-149. DOI: 10.1037/bul0000218.

Autor

Mag. Dr. Christian Arnezeder

Klinischer Psychologe, Gesundheitspsychologe, Psychotherapeut (Psychoanalyse, Psychoanalytische Psychotherapie); Tätigkeiten: Psychologische Diagnostik, Psychoanalyse und psychoanalytische Psychotherapie, Team- und Fallsupervision, seit 1992 in freier Praxis.



© Paul Hamm

Praxis für Psychologische Diagnostik und Psychoanalyse
 Kaisergasse 17/9
 A-4020 Linz
 arnezeder@live.at