

jeden 2. Freitag im Monat

# Philosophisches Café

11.03.2022



Weisheit:

**Wenn wir über die Gedanken des Gegenübers nachzudenken, verringern wir die Gedankenlücke, was sich positiv auf die Beziehung und das Wohlbefinden auswirkt.**

*(aus der Studie 5 von Gus Cooney, Psychologe)*

Unser Thema:

## Warum wir unseren Einfluss auf andere oft unterschätzen

"Nach Gesprächen glauben Menschen oft, das Gegenüber habe alles sofort wieder vergessen. Das ist meist nicht der Fall. In manchen Gesprächen fühlt es sich an, als perle das Gesagte komplett am Gegenüber ab. ... Doch wenn ein Gespräch die Bezeichnung Dialog verdient hat, unterschätzen Menschen chronisch, **wie viel und wie lange der andere noch über den Austausch nachdenkt.** ... Treibende Kraft des (Unterschätz-)Effektes sei vermutlich die sogenannte **Verfügbarkeitsheuristik** ... Demnach halten Menschen für **wahrscheinlich, was ihnen leicht in den Sinn kommt.** ... Die **Gedanken** der anderen verbergen sich eben, und weil einem **die eigenen nach einem Gespräch so prominent im Geist präsent sind**, ergibt sich da eine Diskrepanz: Ich denke an das Gespräch, der andere aber vermutlich nicht, weil es mir schwerfällt, mir das vorzustellen."

*Sebastian Herrmann (in BaZ 4.11.2021)*

---

# Warum wir unseren Einfluss auf andere oft unterschätzen

Nach **Gus Cooney** und **Erica J Boothby** (beide Pennsylvania) und **Mariana Lee** (Harvard).

Veröffentlichung der Ergebnisse von **8 Studien** zum Thema "Die Gedankenlücke nach einem Gespräch: Die Unterschätzung der Häufigkeit der Gedanken anderer über uns" in der Zeitschrift für experimentelle Psychologie, 2021.

**Gliederung, Zusammenfassung** (und **Übersetzung**) von **Luka Takoa** März 2022.

"Zitate" alle aus: <https://www.researchgate.net/publication/355570195>

---

## 1. Die Hälfte des Lebens verbringen wir mit Kommunikation, vor allem mit Gesprächen.

"Der Mensch verbringt bis zu 50 % seiner wachen Zeit mit ... Kommunikation, wobei das Gespräch bei weitem die häufigste Form ist. (Klemmer & Snyder, 1972; Mehl & Pennebaker, 2003; Rankin, 1928; Samovar et al., 1969)."

## 2. Ein Gespräch ist ein kooperativer Akt, in welchem wir unsere Gedanken anderen offenbaren.

"Während eines Gesprächs verzichten Menschen auf alle möglichen Dinge, über die sie nachdenken könnten, um ihre Gedanken einer anderen Person zu widmen. Diese Fähigkeit, eine andere Person zum alleinigen Mittelpunkt der eigenen Gedanken zu machen, ist einer der vielen Gründe, warum das Gespräch ein so erfolgreiches Instrument für den Aufbau und die Pflege sozialer Beziehungen ist."

"Ein Gespräch ist ... ein kooperativer Akt, bei dem Menschen zusammenkommen und sich offenbaren."

## 3. Während eines Gesprächs erhalten wir über die Sprache Einblick in die Gedanken anderer.

"Während eines Gesprächs sind uns die Gedanken anderer Menschen ... zugänglicher, weil sie ihre Gedanken direkt über die Sprache mitteilen."

"Der Akt der Konversation bietet den Menschen einen seltenen und intimen Einblick in die Gedanken anderer."

"Mit der Teilnahme an einer Konversation kommt man den Gedanken einer anderen Person am nächsten."

## 4. Im Gespräch erschliessen wir auch Gedanken, die nicht explizit geäußert wurden.

"Darüber hinaus lassen sich viele Gedanken, die nicht explizit mitgeteilt werden, dennoch erschließen..."

Während eines Gesprächs können Sie ... darauf schließen, wie sehr ein ... Gesprächspartner Sie **mag**, indem Sie sehen, wie viel er von sich preisgibt (Collins & Miller, 1994), ob er Ihnen genug **vertraut**, um zu tratschen (Dunbar, 1998), oder durch den stetigen Fluss **nonverbaler Informationen**, wie die Tonlage ... seiner Stimme (Gregory & Webster, 1996)

5. **Ein Gespräch wirkt lange nach**

"Nach einem Gespräch denken die Menschen weiter über ihre Gesprächspartner nach."

"Es bleibt der Rest des Tages, um sich an das Gesagte zu erinnern ... und es erneut zu erleben."

"... die Gespräche der Menschen wirken nicht nur während sie stattfinden, sondern auch noch lange nach dem letzten Wort auf sie ein."

6. **Was denkt das Gegenüber des Gesprächs jetzt über mich?**

"Nach Interaktionen besteht der Inhalt der Gedanken von Menschen oft darin, was ihre Gesprächspartner über sie denken könnten ... Dies ... stellt eine grundlegende Herausforderung für die Wahrnehmenden dar, da sie unter Bedingungen erheblicher Unsicherheit gebildet werden müssen. Trotz dieser Ungewissheit gelingt es den Menschen, sich selbst mit den Augen anderer zu sehen."

7. **Bei der Bewertung des Inhalts gehen wir von der Ähnlichkeit unserer Gedankenwelt (Egozentrische Projektion) und dem Prinzip der Gegenseitigkeit (Reziprozität) aus.**

"... das beste Werkzeug der Menschen, um sich in die Gedankenwelt anderer hineinzuversetzen, besteht in der Annahme, dass die *Gedankenwelt anderer der eigenen ähnlich ist*":

z. B. aus der **Selbstwahrnehmung** "Ich weiß, dass ich ein bisschen neurotisch sein kann" schliesse ich: "Mein neuer Kollege hält mich wahrscheinlich auch für neurotisch" (Kaplan et al., 2009; Kenny, 1994; Kenny & DePaulo, 1993; Shrauger & Schoeneman, 1979).

"Neben der Selbstwahrnehmung fungiert auch die ... **Reziprozität** von Gedanken als nützliche Heuristik: Wenn ich dich mag, magst du mich wahrscheinlich auch ..." (Kenny, 1994, 2019).

8. **Die egozentrische Projektion kann uns täuschen: Sind Menschen auf etwas fokussiert, so denken sie, dass dies auch auf die Anderen zutrifft.**

"Wie funktionieren diese Strategien, wenn man versucht, die **Häufigkeit** und **nicht den Inhalt** der Gedanken anderer einzuschätzen?"

"Teilnehmer, die gebeten werden, ein **peinliches T-Shirt anzuziehen** und in einen Raum voller Menschen zu gehen, **überschätzen, wie sehr andere ihr T-Shirt bemerken** (Gilovich et al., 2000, 2002)." ('Spotlight-Effekt')

"Neuere Arbeiten haben jedoch auch das Gegenteil bewiesen: Fragt man Menschen, die in einer Cafeteria zu Mittag essen, wie stark sie von anderen wahrgenommen werden, **unterschätzen sie tatsächlich**, wie stark die Aufmerksamkeit der anderen auf sie gerichtet ist - und **denken fälschlicherweise, sie seien relativ unsichtbar** (Boothby et al., 2017), (Goffman, 1963; Zuckerman et al., 1983) + (Wicklund & Duval, 1971)"

"Diese beiden Studien werfen interessante Fragen darüber auf, wie Menschen die Häufigkeit der Gedanken anderer über sie einschätzen - und in welchen Kontexten ist die Einschätzung der Gedankenhäufigkeit von Menschen verzerrt, und warum?"

9. **Menschen glauben nach einem Gespräch fälschlicherweise, dass sie mehr über ihre Gesprächspartner denken als diese über sie.**

"Eine vielversprechende Strategie, um abzuschätzen, wie viel ein Gesprächspartner über einen gedacht hat, ist die (egozentrische) Annahme, dass, egal wie viel man über den Gesprächspartner nachgedacht hat, er genauso viel über einen gedacht hat."

"Unsere These ist jedoch, dass Menschen von dieser Strategie der egozentrischen Annahme abweichen, indem sie die Gedanken anderer über sie unterschätzen."

10. **Im Anschluss an ein Gespräch ist die Verfügbarkeit der eigenen Gedanken besser als jene der anderen, d.h. die Verfügbarkeit ist asymmetrisch, es tut sich eine 'Gedankenlücke' auf.**
- "Nach Beendigung eines Gesprächs befinden sich die Menschen ... in der schwierigen psychologischen Situation, dass sie keinen Zugang mehr zu den (Echtzeit-Feedback-) Gedanken anderer haben, aber dennoch genau wissen, wie viel sie über andere (nach)denken."
- "Menschen haben einen privilegierten Zugang zu ihrer eigenen subjektiven Erfahrung, was bedeutet, dass sie ihre eigenen Gedanken immer direkter und mit größerer Sicherheit kennen, als sie die Gedanken anderer kennen können (Alston, 1971; Cottingham, 1996; Heil, 1988; Pronin, 2008; Pronin et al., 2002; Ross & Sicoly, 1979)."
- "Nach den Gesprächen glauben wir, dass wir mehr über die Gesprächspartner dachten als dieser über sie. Das heißt, sie wiesen die Gedankenlücke nach dem Gespräch auf."
- "Menschen unterschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner über sie denken, was zum Teil auf die reichliche Verfügbarkeit der eigenen Gedanken und die begrenzte Verfügbarkeit der Gedanken ihres Gesprächspartners zurückzuführen ist."
- "Nach einem Streit mit dem Ehepartner, einem Ratschlag an einen Freund oder dem Austausch von Feedback mit einem Arbeitskollegen erinnern sich die Menschen an die Worte ihres Gegenübers, "... fragen sich ... jedoch oft, ob ihre Gesprächspartner dasselbe tun: "Hat er überhaupt meine Seite des Streits gehört? "; "Ist mein Rat auf taube Ohren gestoßen?";"
11. **Wir unterschätzen die Gedanken anderer unabhängig von der Beziehungsart (z.B. Fremde oder Freunde) oder Art der Interaktion (z.B. Gespräch oder Meinungsverschiedenheit).**
- "Darüber hinaus bestand die gedankliche Kluft bei einer Vielzahl von Beziehungstypen."
- "Diese Ergebnisse sprechen für das Vorhandensein einer Denklücke in einer Vielzahl von Beziehungen und sozialen Kontexten."
12. **Die Gedankenlücke vergrößert sich a) bei andauernden Streitigkeiten, b) je länger das Gespräch her ist und c) bei Personen mit Neigung zum Grübeln.**
- "Die Gedankenlücke war bei laufenden Streitigkeiten größer als bei beendeten Streitigkeiten, und dies war darauf zurückzuführen, dass die eigenen Gedanken häufiger auftraten und ihnen zur Verfügung standen."
- "In der Zeit nach einem Streit glaubten die Teilnehmer, dass sie mehr über den Streit nachdachten als ihr Gesprächspartner. Dieser Irrglaube wurde noch verstärkt, wenn der Streit schwerwiegender war und wenn er nicht beigelegt wurde."
- "Die Gedankenlücke wird **mit der Zeit** nach dem Gespräch größer. Unmittelbar nach einem Gespräch hatten die Menschen noch keine Zeit, viel über ihren Gesprächspartner nachzudenken - die Gedanken brauchen Zeit, um sich im Kopf zu sammeln, wenn man beginnt, über das Gespräch nachzudenken."
- "Je mehr Zeit nach einem Gespräch vergeht, desto mehr Zeit haben die Menschen, ihre eigenen Gedanken zu sammeln, während der Zugang zu den Gedanken der anderen begrenzt bleibt."
- "**Grübeln** ist die Tendenz, wiederholt, wiederkehrend und aufdringlich über Dinge nachzudenken (Brinker & Dozois, 2009)."
- "Personen mit hohem **Wiederkäuen** wiesen eine viel größere Gedankenlücke auf als Personen mit ... niedrigem Wiederkäuen."

13. **Die Gedankenlücke verringert sich, wenn die Menschen über die Gedanken ihrer Gesprächspartner nachdenken.**

"Die Aufforderung, über die **Gedanken des Gegenübers nachzudenken**, erhöhen die Verfügbarkeit der Gedanken der anderen und verringern damit das Ausmaß der Gedankenlücke."

"Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass es sich positiv auf die Beziehung und das Wohlbefinden auswirken könnte, wenn die Menschen erkennen würden, wie viel ihre Gesprächspartner tatsächlich über sie denken, nachdem sie sich unterhalten haben."

14. **Die Gedankenlücke fördert das Gefühl der Einsamkeit, Achtsamkeit verbessert die psychische und physische Gesundheit des Gegenübers.**

"Die Teilnehmenden berichteten, dass sie "angenehm überrascht" waren, wenn sie erfahren, dass ihre Gesprächspartner genauso viel an sie dachten wie sie selbst.

Eine Implikation ist, dass die Gedankenlücke **zu Gefühlen von Einsamkeit und sozialer Isolation** beitragen kann, die zunehmend als wichtige Faktoren für die psychische und physische Gesundheit von Menschen anerkannt werden (Diener & Seligman, 2002; Hawkey & Cacioppo, 2010; Helliwell & Putnam, 2004; Holt-Lunstad et al., 2017; Myers, 2000; Sun et al., 2020).

" Wenn Sie glauben, dass Ihr *Gegenüber ebenfalls über Sie und Ihren Standpunkt nachdenkt*, könnten Sie das **nächste Gespräch mit dem Ziel der Versöhnung** angehen. Wenn Sie hingegen glauben, dass Sie der *Einzige sind, der die Last der versöhnlichen Gedanken zu tragen* hat, könnten Sie sich auf die Fersen heften oder das **nächste Gespräch weniger wohlwollend angehen**.

"Die Gedankenlücke kann einen sich selbst verstärkenden Kreislauf der Negativität in bestimmten Gesprächskontexten, z. B. bei Streitigkeiten oder zwischenmenschlichen Konflikten, aufrechterhalten."

**Fazit**

"Zusammengenommen zeigen diese Studien, dass Menschen ihren Gesprächspartnern **mehr im Kopf bleiben, als sie wissen**."

"So wie unsere Gesprächspartner in unseren Köpfen widerhallen, so widerhallen wir in ihren Köpfen."

## Verwendete Zitate:

# Warum wir unseren Einfluss auf andere oft unterschätzen

1. Der Mensch verbringt bis zu **50 %** seiner wachen Zeit mit ... **Kommunikation**, wobei das **Gespräch** bei weitem die häufigste Form ist.  
(Klemmer & Snyder, 1972; Mehl & Pennebaker, 2003; Rankin, 1928; Samovar et al., 1969). S. 4
2. Während eines Gesprächs verzichten Menschen auf alle möglichen Dinge, über die sie nachdenken könnten, um ihre Gedanken einer anderen Person zu widmen. Diese Fähigkeit, eine andere Person zum alleinigen Mittelpunkt der eigenen Gedanken zu machen, ist einer der vielen Gründe, warum das Gespräch ein so erfolgreiches Instrument für den Aufbau und die Pflege sozialer Beziehungen ist. S. 37  
Ein Gespräch ist ... ein **kooperativer Akt**, bei dem Menschen zusammenkommen und sich **offenbaren**. S. 5.
3. Während eines Gesprächs sind die Gedanken anderer Menschen ... zugänglicher, weil sie ihre Gedanken direkt über die Sprache mitteilen. S. 5  
Der Akt der Konversation bietet den Menschen einen seltenen und intimen Einblick in die Gedanken anderer. S. 9  
Mit der Teilnahme an einer Konversation kommt man den **Gedanken einer anderen Person am nächsten**. (in Kapitel "Die Gedanken der anderen wahrnehmen: Während und nach der Konversation") S. 5
4. Darüber hinaus lassen sich viele Gedanken, die nicht explizit mitgeteilt werden, dennoch erschließen... während eines Gesprächs können Sie möglicherweise darauf schließen, wie sehr ein neuer Gesprächspartner Sie **mag**, indem Sie sehen, wie **viel er von sich preisgibt** (Collins & Miller, 1994), ob er Ihnen genug **vertraut**, um **zu tratschen** (Dunbar, 1998), oder durch den stetigen Fluss **nonverbaler Informationen**, wie die **Tonlage und Prosodie** seiner Stimme (Gregory & Webster, 1996) S. 5
5. Nach einem Gespräch denken die Menschen weiter über ihre Gesprächspartner nach. S.3  
Es bleibt der **Rest des Tages**, um sich an das **Gesagte zu erinnern** ... und es erneut zu erleben. S. 4.
6. Dies hat zur Folge, dass die Gespräche der Menschen nicht nur während sie stattfinden, sondern auch noch lange **nach** dem letzten Wort auf sie **einwirken**. S. 4
7. **Egozentrische Projektion**: Ironischerweise besteht das beste Werkzeug der Menschen, um sich **in die Gedankenwelt anderer hineinzusetzen, in der Annahme, dass die Gedankenwelt anderer der eigenen ähnlich ist**. Tatsächlich erlaubt die **Selbstwahrnehmung** der eigenen Eigenschaften (z. B. "Ich weiß, dass ich ein bisschen neurotisch sein kann.") oft Rückschlüsse darauf, was andere denken könnten (z. B. "Mein neuer Kollege hält mich wahrscheinlich auch für neurotisch"; Kaplan et al., 2009; Kenny, 1994; Kenny & DePaulo, 1993; Shrauger & Schoeneman, 1979). S. 6

Neben der Selbstwahrnehmung hat die Forschung auch gezeigt, dass die angenommene **Reziprozität von Gedanken** als nützliche Heuristik fungieren kann - wenn ich dich mag, magst du mich wahrscheinlich auch -, insbesondere in Kontexten, in denen

Menschen versuchen, auf zwischenmenschliche Anziehung oder Sympathie zu schließen (Kenny, 1994, 2019). S. 6

Die vorliegende Arbeit, die sich mit dem Gedanken befasst, **das Menschen fälschlicherweise glauben, dass sie mehr über ihre Gesprächspartner denken als diese über sie**, leistet einen Beitrag zu mehreren Literaturen. S. 8

Der offensichtlichste Beitrag ist die kleine, aber wachsende Literatur, die bereits **untersucht hat, wie Menschen die Häufigkeit ihrer Gedanken einschätzen** (und falsch einschätzen). Nehmen wir zum Beispiel den "**Spotlight-Effekt**" - die Feststellung, dass Teilnehmer, die gebeten werden, ein **peinliches T-Shirt anzuziehen** und in einen Raum voller Menschen zu gehen, **überschätzen, wie sehr andere ihr T-Shirt bemerken** (Gilovich et al., 2000, 2002). Diese Arbeit wird oft so interpretiert, dass sie zeigt, dass Menschen dazu neigen, die Aufmerksamkeit anderer auf sich zu lenken, auch wenn dies nicht der Fall ist. Neuere Arbeiten haben jedoch auch das Gegenteil bewiesen: Fragt man Menschen, die in einer Cafeteria zu Mittag essen, wie stark sie von anderen wahrgenommen **werden, unterschätzen sie tatsächlich, wie stark die Aufmerksamkeit der anderen auf sie gerichtet ist - und denken fälschlicherweise, sie seien relativ unsichtbar** (Boothby et al., 2017). Der scheinbare Konflikt, sowohl im **Rampenlicht** zu stehen als auch **unsichtbar** zu sein, ist genau das, was der **Egozentrismus vorhersagen würde: Worauf auch immer Menschen fokussiert sind, sie denken, dass andere es auch sind**. Wenn jemandem etwas peinlich ist (z. B. das Tragen eines lächerlichen T-Shirts), wird er denken, dass auch andere die Quelle seiner Verlegenheit bemerken. Wenn sie sich jedoch selbst überlassen sind und es kaum Anzeichen dafür gibt, dass andere sie beobachten (z. B. wenn sie alleine und in Ruhe zu Mittag essen; Goffman, 1963; Zuckerman et al., 1983), fühlen sie sich relativ unsichtbar, als wären sie diejenigen, die auf die Welt blicken, und merken nicht, dass auch sie das Objekt der Aufmerksamkeit der anderen sind (Wicklund & Duval, 1971). Diese beiden Studien werfen interessante Fragen darüber auf, wie Menschen die Häufigkeit der Gedanken anderer über sie einschätzen - und in welchen Kontexten ist die Einschätzung der Gedankenhäufigkeit von Menschen verzerrt, und warum? S. 8

8. Inhalt der Gedanken: Nach Interaktionen besteht der Inhalt der Gedanken von Menschen oft darin, **was ihre Gesprächspartner über sie denken könnten** - denkt mein Gesprächspartner, dass ich vertrauenswürdig oder doppelzüngig bin, leichtlebig oder neurotisch, fleißig oder faul? Diese so genannten "Metawahrnehmungen" stellen eine grundlegende Herausforderung für die Wahrnehmenden dar, da sie unter Bedingungen erheblicher Unsicherheit gebildet werden müssen. Trotz dieser Ungewissheit gelingt es den Menschen, sich selbst mit den Augen anderer zu sehen. Die Forschung zeigt, dass die Menschen sowohl einen bedeutenden Einblick in ihren Ruf im Allgemeinen haben (z. B. "Wenn ich Leute treffe, denken sie, dass ich extravertiert bin") als auch einen bescheideneren Einblick darin, wie sie von bestimmten Personen wahrgenommen werden (z. B., "Ich weiß, dass Jim mich für extravertiert hält, aber ich glaube, Jack sieht mich eher als introvertiert an"; Carlson & Furr, 2009; Carlson & Kenny, 2012; Carlson et al., 2011; Kenny & DePaulo, 1993; Levesque, 1997). S. 5 + 6
9. **Wie funktionieren diese Strategien, wenn man versucht, die Häufigkeit und nicht den Inhalt der Gedanken anderer einzuschätzen?** S. 6 Eine vielversprechende Strategie, um abzuschätzen, wie viel ein Gesprächspartner über einen gedacht hat, ist die (egozentrische) Annahme, dass, egal wie viel man über den Gesprächspartner nachgedacht hat, **er genauso viel über einen gedacht hat**. S.7
- 10.

Das **Nachdenken über vergangene Gespräche** stellt jedoch eine besondere psychologische Herausforderung dar. Eine davon besteht darin, **herauszufinden, ob Sie Ihre Gesprächspartner in gleichem Maße beeinflusst haben wie diese Sie**. S.4

Unsere These ist jedoch, dass Menschen von dieser Strategie der egozentrischen Annahme abweichen, indem sie die Gedanken anderer über sie unterschätzen. Wir vermuten, dass dies zumindest teilweise auf die asymmetrische Verfügbarkeit der eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen im Anschluss an ein Gespräch zurückzuführen ist. S.7

**Nach** einem Gespräch befinden sich Menschen in einer bemerkenswert schwierigen Lage, was die Kenntnis der Gedanken anderer angeht, da sie **keinen Zugang mehr zu dem Echtzeit-Feedback** haben, das die soziale Interaktion bietet. Dies ist ein bedeutender *psychologischer Übergang*, da die Menschen nun nicht mehr eng mit den Gedanken anderer verbunden sind, sondern **mit ihren eigenen Gedanken allein sind**. S.5

Das bedeutet, dass das Ende eines Gesprächs einen bedeutenden psychologischen Übergang darstellt, nach dem die Menschen keinen Zugang mehr zu dem Echtzeit-Feedback haben, das die soziale Interaktion bietet. S. 9

Nach Beendigung eines Gesprächs befinden sich die Menschen jedoch in der schwierigen psychologischen Situation, dass sie keinen Zugang mehr zu den Gedanken anderer haben, aber dennoch genau wissen, wie viel sie über andere denken. Dies scheint dazu zu führen, dass Menschen systematisch unterschätzen, inwieweit sie nach einem Gespräch noch an ihren Gesprächspartner denken. S. 36

11. Eine Folge davon ist, dass sich eine **Kluft** auftut zwischen der Gewissheit, die Menschen über ihre **eigenen Gedanken** empfinden (z. B. "Das Gespräch hat mir sehr gut gefallen, und ich denke viel über das nach, was sie gesagt hat."), und der Gewissheit, die Menschen über die **Gedanken ihres Gesprächspartners** empfinden (z. B. "Ich frage mich, ob sie mich mochte - oder ob sie überhaupt an mich denkt?").
12. dass Menschen systematisch **unterschätzen**, wie viel ihre Gesprächspartner nach einer Interaktion über sie denken. S. 3

**Hypothese Studie 1:** Menschen unterschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner über sie denken, was zum Teil auf die reichliche Verfügbarkeit der eigenen Gedanken und die begrenzte Verfügbarkeit der Gedanken ihres Gesprächspartners zurückzuführen ist. S. 10

Schlussfolgerung Studie 1: "Nach den Gesprächen glaubten die Befragten, dass sie mehr über ihren Partner dachten als dieser über sie. Das heißt, sie wiesen die Gedankenlücke nach dem Gespräch auf." S. 11

Schlussfolgerung Studie 2: "Diese Analyse ergab, dass die Teilnehmer signifikant mehr über ihren Gesprächspartner dachten ( $M_{\text{actual}} = 3.93$ ,  $SD = 1.60$ ) als sie glaubten, dass ihr Gesprächspartner über sie dachte"

Die Ergebnisse der Studien 1 bis 3 liefern reichlich Beweise für die **Gedankenlücke**. Aber warum existiert sie? Wir schlagen vor, dass die Gedankenlücke **durch die asymmetrische Verfügbarkeit der eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken anderer verursacht wird**. S. 18

13. Darüber hinaus bestand die gedankliche Kluft bei einer Vielzahl von Beziehungstypen, darunter **Fremde**, die sich zum ersten Mal treffen, **Freunde** und **Lebensgefährten** (Studien 1-8). Die gedankliche Kluft bestand auch in verschiedenen sozialen Kontexten, einschließlich "**Kennenlerngesprächen**" (Studie 2), **Streitgesprächen** (Studien 4-7) und tiefgründigen und



bedeutungsvollen **Diskussionen** (Studie 3). Wir beobachteten **dasselbe Ergebnismuster** sowohl für **positive Interaktionen**, wie **Gespräche unter Freunden** (Studien 1 und 3), als auch für **negative Interaktionen**, wie **Meinungsverschiedenheiten** (Studien 4, 7 und 8). **Diese Ergebnisse sprechen für das Vorhandensein einer Denklücke in einer Vielzahl von Beziehungen und sozialen Kontexten.** S. 33

14. Erklärung für die Gedankenlücke: die **asymmetrische Verfügbarkeit** der eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen. S. 3 Mit anderen Worten: Menschen wissen sehr gut, ob sie (noch über den Witz eines Kollegen lachen, über den Rat eines Freundes) nachdenken oder nach einem Streit an den Ehepartner denken. - Aber woher wissen die Menschen, wie sehr ihre Gesprächspartner noch an sie denken? S. 4  
Menschen haben einen **privilegierten Zugang zu ihrer eigenen subjektiven Erfahrung**, was bedeutet, dass sie ihre eigenen Gedanken immer direkter und mit größerer Sicherheit kennen, als sie die Gedanken anderer kennen können (Alston, 1971; Cottingham, 1996; Heil, 1988; Pronin, 2008; Pronin et al., 2002; Ross & Sicoly, 1979). S. 5  
Menschen haben **privilegierten Zugang zu ihren eigenen Gedanken**, aber nur begrenzten Zugang zu den Gedanken anderer haben, > Möglichkeit, dass Menschen systematisch das Ausmaß unterschätzen würden, in dem sie nach einem Gespräch noch an ihren Gesprächspartner denken. S.4  
Das Wichtigste ist hier die **asymmetrische Verfügbarkeit** von Gedanken: dass die eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen besser verfügbar sind. S. 7

Dies hat zur Folge, dass die Menschen mit der grundlegenden **Asymmetrie** konfrontiert sind, genau zu wissen, wie viel sie über ihren Gesprächspartner denken, aber nur wenig Informationen darüber zu haben, wie viel der Gesprächspartner über sie denkt. Die vorliegende Arbeit untersucht diese prekäre psychologische Situation, die jedem bekannt vorkommen dürfte, der schon einmal an einem Gespräch teilgenommen hat: Nach einem Streit mit dem Ehepartner, einem Ratschlag an einen Freund oder dem Austausch von Feedback mit einem Arbeitskollegen erinnern sich die Menschen an die Worte ihres Ehepartners, gehen den Rat ihres Freundes noch einmal durch und spielen das Feedback ihres Arbeitskollegen noch einmal durch; gleichzeitig fragen sich die Menschen jedoch oft, ob ihre Gesprächspartner dasselbe tun: "Hat er überhaupt meine Seite des Streits gehört? "; "Ist mein Rat auf taube Ohren gestoßen?"; "Hat er sich mein Feedback zu Herzen genommen?". Wir haben diese "Gedankenlücke" in acht Studien in verschiedenen Gesprächskontexten untersucht und dabei geprüft, ob das Ergebnismuster mit der asymmetrischen Verfügbarkeit von Gedanken als unmittelbarem psychologischen Grund übereinstimmt. S. 9

15. **vergrößerte** sich die Gedankenlücke, wenn Gespräche an Bedeutung gewannen (Studie 4) S.3

H1 (Studie 4): **Interessante Gespräche** erhöhen die Größe der Gedankenlücke. Um dies zu testen, haben wir die Gedankenlücke nach einem **Streit** gemessen. Wir sagten voraus, dass die Gedankenlücke bei laufenden Auseinandersetzungen **am größten** sein würde, da diese in der Regel sehr salient und im Gedächtnis verfügbar sind, und am kleinsten bei beendeten Auseinandersetzungen, die tendenziell weniger salient und weniger verfügbar sind. S.18

Unsere primäre Erklärung für die Gedankenlücke ist der asymmetrische Zugang der Menschen zu ihren eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen, und wir haben vier Vorhersagen dieser Erklärung getestet: (a) Gespräche, die **besonders auffällige** und damit zugängliche Gedanken hervorbringen, sollten eine größere Gedankenlücke hervorbringen; Die Ergebnisse der Studien 4-7 bestätigten jede dieser Vorhersagen und lieferten

konsistente Beweise für einen der wichtigsten psychologischen Prozesse, die für die Gedankenlücke verantwortlich sind. S. 33

**Ernsthaftigkeit des Streits:** Unser Plan für die Vorregistrierung sah vor, zu analysieren, wie die Gedankenlücke je nach Schwere des Arguments variiert, mit der Vorhersage, dass **schwerwiegendere Argumente sehr auffällige und damit leicht zugängliche Gedanken hervorrufen würden**, wodurch sich das Ausmaß der **Gedankenlücke erhöhen** würde. Diese Vorhersage wurde durch eine signifikante Interaktion von Gedankenlücke und Ernsthaftigkeit des Arguments bestätigt,  $b = .24$ , 95% CI [.13, .35],  $t(299) = 4.24$ ,  $p = .001$ . Schwerwiegendere Argumente erzeugten eine signifikant größere Denklücke. S.20

Vorhersage: Die Gedankenlücke sollte bei ungelösten Argumenten größer sein, weil die eigenen Gedanken der Personen zunehmen. S. 20

Die eigenen Gedanken der Teilnehmer über den Streit waren **signifikant größer, wenn der Streit noch andauerte** (Mngoing = 5,59, 95% CI [5,20, 5,99]), als wenn er gelöst war (Mresolves = 4,84, 95% CI [4,64, 5,04]), mittlerer Unterschied = .75, 95% CI [1.19, .31],  $t(492) = 3.34$ ,  $p = .001$ ; aber ob ihr Streit gelöst wurde oder nicht, hatte keinen Einfluss auf die Überzeugungen der Teilnehmer über die Gedanken ihrer Partner, mittlere Differenz = .06, 95% CI [.39, .50],  $t(492) = .25$ ,  $p = .80$ . **Das heißt, die Gedankenlücke war bei laufenden Streitigkeiten größer als bei beendeten Streitigkeiten, und dies war darauf zurückzuführen, dass die eigenen Gedanken häufiger auftraten** und ihnen zur Verfügung standen S. 21

In der Zeit nach einem Streit glaubten die Teilnehmer, dass sie mehr über den Streit nachdachten als ihr Gesprächspartner. Dieser Irrglaube wurde noch verstärkt, wenn der Streit schwerwiegender war und wenn er nicht beigelegt wurde. Studie 4 replizierte nicht nur die Gedankenlücke in einem neuen Gesprächskontext (d. h. Streit), sondern lieferte auch erste Hinweise darauf, dass die asymmetrische Verfügbarkeit der eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken anderer ein psychologischer Prozess ist, der für unseren Effekt verantwortlich ist. S. 21

H3 (Studie 6): Die Gedankenlücke wird **mit der Zeit** nach dem Gespräch größer. Unmittelbar nach einem Gespräch hatten die Menschen noch keine Zeit, viel über ihren Gesprächspartner nachzudenken - die Gedanken brauchen Zeit, um sich im Kopf zu sammeln, wenn man beginnt, über das Gespräch nachzudenken. Wir wollten daher testen, ob die **Gedankenlücke mit der Zeit, die seit dem Ende eines Gesprächs verstrichen ist, zunimmt**. S. 18

**vergrößerte** sich die Gedankenlücke, wenn die Menschen mehr Zeit hatten, ihre Gedanken nach einem Gespräch zu sammeln (Studie 6) S. 3

Je mehr Zeit nach einem Gespräch vergeht, desto mehr Zeit haben die Menschen, ihre eigenen Gedanken zu sammeln, während der Zugang zu den Gedanken der anderen begrenzt bleibt. S. 24

Wie vorhergesagt, nahm die Gedankenlücke mit der Zeit zu. Insbesondere war die Gedankenlücke zu allen Zeitpunkten vorhanden, aber je mehr Zeit seit dem Ende des Gesprächs verstrich, desto größer wurde die Lücke zwischen den tatsächlichen und den wahrgenommenen Gedanken: 0-1 Std. mittlere Differenz = .44, Verhältnis von tatsächlichen zu wahrgenommenen = 1,22, 95% CI [1,01, 1,46],  $z = 2,05$ ,  $p = .04$ ; 1-12 Std. mittlere Differenz = .75, Verhältnis von tatsächlichen zu wahrgenommenen = 1,23, 95% CI [1,04, 1,45],  $z = 2,43$ ,  $p = .02$ ; 12 Std. mittlere Differenz = 2,40, Verhältnis von tatsächlichen zu wahrgenommenen = 1,71, 95% CI [1,13, 2,58],  $z = 2,52$ ,  $p = .01$ . Wie aus Abbildung 5 hervorgeht, glaubten die Befragten fälschlicherweise, dass sie mehr Gedanken über ihren Gesprächspartner hatten als dieser über sie, und diese Gedankenlücke nahm im Laufe der Zeit stetig zu. S. 26

Unsere primäre Erklärung für die Gedankenlücke ist der asymmetrische Zugang der Menschen zu ihren eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen, und wir haben vier Vorhersagen dieser Erklärung getestet: (c) die Gedankenlücke sollte mit der **Zeit** zunehmen, da die eigenen Gedanken Zeit haben, sich im Kopf anzusammeln; Die Ergebnisse der Studien 4-7 bestätigten jede dieser Vorhersagen und lieferten konsistente Beweise für einen der wichtigsten psychologischen Prozesse, die für die Gedankenlücke verantwortlich sind. und schließlich sollte S. 33

16. umgekehrt **verringerte** sich die Gedankenlücke, wenn die Menschen aufgefordert wurden, über die Gedanken ihrer Gesprächspartner nachzudenken (Studie 5) S.3

Um die möglichen affektiven Folgen der Gedankenlücke zu verstehen, analysierten wir auch die Antworten der Teilnehmer auf die folgende Frage: "Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie herausfinden würden, dass Ihr Gesprächspartner genauso viel an Sie denkt wie Sie an ihn?" Fast die Hälfte der Teilnehmer (41,49 %) gab an, dass sie von dieser Information angenehm überrascht wären, während nur ein Teilnehmer (1,1 %) angab, dass er oder sie unangenehm überrascht wäre. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, **dass es sich positiv auf die Beziehung und das Wohlbefinden auswirken könnte, wenn die Menschen erkennen würden, wie viel ihre Gesprächspartner tatsächlich über sie denken,** nachdem sie sich unterhalten haben. S. 15

H2 (Studie 5): Eine **erhöhte Verfügbarkeit** der Gedanken anderer wird die Gedankenlücke verringern. Um dies zu testen, ließen wir Personen sich an einen Streit erinnern und forderten sie dann auf, **über die Gedanken ihres Gesprächspartners nachzudenken**, nachdem der Streit beendet war. Wir sagten voraus, dass die **Gedanken des Gesprächspartners stärker in den Vordergrund gerückt** würden, was das Ausmaß der Gedankenlücke verringern würde. S. 18

Aufforderung, über die **Gedanken des Gegenübers nachzudenken**, die Verfügbarkeit der Gedanken der anderen erhöhen und damit das Ausmaß der Gedankenlücke verringern würde. S.22

was darauf hindeutet, dass die Reflexion über die Gedanken anderer tatsächlich die Größe der Gedankenlücke verringerte. S 23

Unsere primäre Erklärung für die Gedankenlücke ist der asymmetrische Zugang der Menschen zu ihren eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen, und wir haben vier Vorhersagen dieser Erklärung getestet: (b) eine größere **Verfügbarkeit** der Gedanken anderer sollte die Größe der Gedankenlücke verringern; Die Ergebnisse der Studien 4-7 bestätigten jede dieser Vorhersagen und lieferten konsistente Beweise für einen der wichtigsten psychologischen Prozesse, die für die Gedankenlücke verantwortlich sind. S. 33

17. In Übereinstimmung mit dem von uns vorgeschlagenen Mechanismus fanden wir auch heraus, dass die **Gedankenlücke** durch die Eigenschaft Ruminaton **moderiert** wurde, d. h. durch das Ausmaß, in dem die Gedanken der Personen

**leicht** in den Sinn kommen S. 3 und

**wiederholt** in den Sinn kommen (Studie 7). S. 3

(Eine Möglichkeit, wie die eigenen Gedanken nach einem Gespräch "verfügbarer" sind, ist die Verfügbarkeitsheuristik - die Idee, dass Menschen die Häufigkeit von Ereignissen oder die Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens oft anhand der "**Leichtigkeit**, mit der Instanzen oder Assoziationen in den Sinn kommen" (Tversky & Kahneman, 1973; S. 208) einschätzen. Fragt man beispielsweise Menschen, ob es in der englischen Sprache mehr Wörter gibt, die mit

"r" beginnen oder "r" als dritten Buchstaben enthalten, so fallen ihnen Wörter mit "r" am Anfang recht leicht ein (z. B. "ring", "rang", "rung"), während Wörter mit "r" als drittem Buchstaben schwieriger in den Sinn kommen (z. B. "far" ... "harder" ... "struggle"). Da Wörter mit "r" an erster Stelle leichter in den Sinn kommen als Wörter mit "r" an dritter Stelle, nehmen die Menschen fälschlicherweise an, dass Wörter, die mit "r" beginnen, häufiger sind. Wenn die metakognitive Leichtigkeit des Erinnerns die Überzeugungen der Menschen über die Häufigkeit von Wörtern verzerren kann, kann sie auch die Überzeugungen der Menschen über die Häufigkeit der Gedanken anderer verzerren und so die Gedankenlücke hervorrufen (z. B. "Es ist leicht, sich daran zu erinnern, wann ich an sie gedacht habe. Aber es fällt mir schwer, mir vorzustellen, dass sie an mich gedacht hat. ").

Obwohl die ursprüngliche Formulierung der Verfügbarkeitsheuristik und die damit zusammenhängende Forschung die subjektive, phänomenale Erfahrung der Leichtigkeit des Erinnerns betonen (z. B. Kelley & Lindsay, 1993; Koriat, 1993), gibt es auch Arbeiten in der sozialen Kognition, die beschreiben, wie die **Verfügbarkeit** das Urteil direkter beeinflussen kann (Schwarz et al., 1991; Schwarz & Vaughn, 2002). Um das obige Beispiel fortzusetzen: Vielleicht überschätzen Menschen die Häufigkeit von Wörtern mit dem Anfangsbuchstaben "r", weil sie einfach mehr Wörter bilden können, die mit "r" beginnen, und weniger Wörter, die "r" als dritten Buchstaben haben. Wörter, die mit "r" beginnen, sind daher in der abgerufenen Stichprobe überrepräsentiert, so dass die Menschen daraus schließen, dass sie häufiger vorkommen. Man beachte, dass diese Erklärung nicht die unterschiedliche Leichtigkeit des Abrufs voraussetzt, die den Kern der Verfügbarkeitsheuristik bildet, sondern sich einfach aus dem natürlich besseren Zugang zu den eigenen Gedanken ergibt (z. B. Ross & Sicoly, 1979). Dieselbe Logik könnte auch direkt zu einer Gedankenlücke führen (z. B. "Ich kann mich an drei Gedanken erinnern, die ich über sie hatte, aber nur einen, den sie über mich hatte. Aus dieser Stichprobe schließe ich, dass ich wahrscheinlich mehr an sie gedacht habe als sie an mich"). S. 7)

H4 (Studie 7): Die Gedankenlücke wird dadurch moderiert, wie leicht die eigenen Gedanken auf Merkmalsebene verfügbar sind. Durch die Messung der **Neigung zum Grübeln** haben wir untersucht, ob die Gedankenlücke bei Personen mit einer größeren Anzahl von Gedanken am größten und bei Personen **mit weniger Gedanken am kleinsten** ist. S. 19

**Grübeln** ist die Tendenz, wiederholt, wiederkehrend und aufdringlich über Dinge nachzudenken (Brinker & Dozois, 2009). Daher sollten Menschen, die viel grübeln, mehr leicht verfügbare Gedanken haben als Menschen, die wenig grübeln, und folglich sollten sie auch eine größere Gedankenlücke aufweisen. S. 27

Personen mit hohem **Wiederkäuen** wiesen eine viel größere Gedankenlücke auf als Personen mit durchschnittlichem Wiederkäuen, die ihrerseits eine größere Gedankenlücke aufwiesen als Personen mit niedrigem Wiederkäuen. S. 28

Unsere primäre Erklärung für die Gedankenlücke ist der asymmetrische Zugang der Menschen zu ihren eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen, und wir haben vier Vorhersagen dieser Erklärung getestet: (d) die Gedankenlücke durch das **Wiederkäuen** oder das Ausmaß, in dem die Gedanken der Menschen auf der Ebene der Eigenschaften leicht verfügbar sind, moderiert werden. Die Ergebnisse der Studien 4-7 bestätigten jede dieser Vorhersagen und lieferten konsistente Beweise für einen der wichtigsten psychologischen Prozesse, die für die Gedankenlücke verantwortlich sind. S. 33

18. meisten unserer Teilnehmer berichteten, dass sie "angenehm überrascht" waren, wenn sie erfuhren, dass ihre Gesprächspartner genauso viel an sie dachten wie sie selbst. Eine Implikation ist, dass die Gedankenlücke **zu Gefühlen von Einsamkeit und sozialer Isolation** beitragen kann, die zunehmend als wichtige Faktoren für die psychische und physische Gesundheit von Menschen anerkannt werden (Diener & Seligman, 2002; Hawley & Cacioppo,

2010; Helliwell & Putnam, 2004; Holt-Lunstad et al., 2017; Myers, 2000; Sun et al., 2020). Dies gilt insbesondere aufgrund der Tatsache, dass die Gedankenlücke in den Stunden und Tagen nach einer Interaktion weiter zunimmt (Studie 6) - eine ziemlich einsame Situation. S. 36

Wenn Sie glauben, dass Ihr Gegenüber ebenfalls über Sie und Ihren Standpunkt nachdenkt, könnten Sie das nächste Gespräch mit dem Ziel der Versöhnung angehen (z. B. Studien 4 und 8). Wenn Sie hingegen glauben, dass Sie der Einzige sind, der die Last der versöhnlichen Gedanken zu tragen hat, könnten Sie sich auf die Fersen heften oder das nächste Gespräch weniger wohlwollend angehen. Dies ist nur ein Beispiel dafür, wie die Gedankenlücke einen sich selbst verstärkenden Kreislauf der Negativität in bestimmten Gesprächskontexten, z. B. bei Streitigkeiten oder zwischenmenschlichen Konflikten, aufrechterhalten kann.

19. In einer letzten Studie untersuchten wir die Folgen der Gedankenlücke, indem wir die Auswirkungen von **Gedankenhäufigkeit** und Gedankenvalenz auf die Wahrscheinlichkeit einer **Versöhnung nach einem Streit** verglichen (Studie 8). S. 3

Die Gedankenhäufigkeit würde die Beziehung zwischen positiven Gedanken und der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung verstärken; und (b) die Gedankenhäufigkeit selbst würde die Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung positiv beeinflussen, selbst wenn die Valenz neutral ist. S. 30

Mit der Überprüfung dieser Hypothesen wollten wir eindeutige experimentelle Beweise für die interaktiven und trennbaren Auswirkungen von Gedankenhäufigkeit und Gedankenvalenz auf ein wichtiges Ergebnis liefern - die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit, dass sich der Gesprächspartner nach einem Streit versöhnen wird. S. 30

**Positive Gedanken:** Unsere Analyse ergab einen signifikanten Gesamteffekt der Valenz ( $b = .78$ , 95% CI [.45, 1.12],  $t(554) = 4.58$ ,  $p < .001$ ). Mit anderen Worten: Personen, die auf Szenarien reagierten, in denen ihr Gegenüber nach einem Streit positive Gedanken hatte, glaubten, dass ihr Gegenüber mit signifikant höherer Wahrscheinlichkeit eine Versöhnung anstreben würde. Eine weitere Analyse der Bedingung mit den positiven Gedanken ergab ebenfalls einen signifikanten Effekt der Gedankenhäufigkeit auf die Versöhnung (mittlerer Unterschied zwischen hoher und niedriger Häufigkeit = 1,08, 95% CI [.77, 1,39],  $t(285) = 6,88$ ,  $p < .001$ ). Wie aus Abbildung 7 hervorgeht, verstärkte die Häufigkeit der Gedanken, die die Befragten ihrem Gegenüber nach einem den Zusammenhang zwischen positiven Gedanken und einer höheren Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung verstärkte. S. 31

Zusammengenommen zeigen diese Studien, dass Menschen ihren Gesprächspartnern **mehr im Kopf bleiben, als sie wissen**. S. 3

So wie unsere Gesprächspartner in unseren Köpfen widerhallen, so widerhallen wir in ihren Köpfen. S. 36

In früheren Forschungsarbeiten fanden wir heraus, dass Menschen nach dem Kennenlernen eines neuen Gesprächspartners systematisch unterschätzten, wie sehr ihr Partner sie mochte und ihre Gesellschaft genoss (Boothby et al., 2018; Mastroianni et al., 2021; siehe auch Li et al., 2020; Wolf et al., 2021). Diese "Gefällt-mir-Lücke" ist ein metaperspektivischer Fehler in Bezug auf den Inhalt der Gedanken anderer über sie. In der aktuellen Arbeit untersuchen wir die Überzeugungen der Menschen über die Häufigkeit der Gedanken anderer und stellen fest, dass die Menschen unterschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner nach einem Gespräch über sie denken. Diese "Denklücke" deutet zusammen mit der "Gefällt mir"-Lücke darauf hin, dass Menschen den Einfluss, den sie auf ihre Gesprächspartner haben,

erstaunlich pessimistisch einschätzen - sowohl in Bezug auf den Inhalt als auch auf die Häufigkeit der Gedanken anderer. S. 37

## Warum wir unseren Einfluss auf andere oft unterschätzen

Psychologie.

Nach Gesprächen glauben Menschen oft, das Gegenüber habe alles sofort wieder vergessen. Das ist meist nicht der Fall. In manchen Gesprächen fühlt es sich an, als perle das Gesagte komplett am Gegenüber ab. Es entsteht der Eindruck, die Unterhaltung sei vollkommen für die Katz gewesen, weil der andere, falls er überhaupt zugehört hat, sofort alles wieder vergisst und nichts, aber auch gar nichts aus der Unterhaltung mitnimmt. In manchen Situationen mag das zutreffen, etwa während einer der üblichen Eltern-Nörgeleien in Richtung der Kinder. Doch wenn ein Gespräch die Bezeichnung Dialog verdient hat, unterschätzen Menschen chronisch, **wie viel und wie lange der andere noch über den Austausch nachdenkt**. Das berichten Psychologen um Gus Cooney von der University of Pennsylvania im Fachjournal «Journal of Experimental Psychology: General». Natürlich hinterlassen manche Unterhaltungen einen tiefen Eindruck. In der Arbeit gab es einen Rüffel vom Chef, zu Hause Beziehungsknatsch, ein Freund hat eine irre Geschichte erzählt: So etwas **wälze man ausgiebig in seinen Gedanken**, schreiben die Psychologen. Da liege es eigentlich nahe, anzunehmen, dass der Gesprächspartner oder die Gesprächspartnerin ebenso intensiv über die Begegnung nachdenke. Normalerweise ticken Menschen auch so, sie **gehen davon aus, dass der Fokus ihrer Gedanken auch im Mittelpunkt des Denkens anderer steht**. Doch in dem spezifischen, in der Studie untersuchten Fall weichen die meisten von dieser Form der Erkenntnis-Egozentrik ab - die in diesem Fall sogar zutreffend wäre. **Mit sich selber beschäftigt** In acht Experimenten mit mehreren Hundert Teilnehmerinnen und Teilnehmern sammelten die Psychologen dafür Indizien. Egal, ob es sich um Kennenlerngespräche oder einen intimen Austausch unter guten Freunden handelte, stets stiess das Team auf den gleichen Effekt: Die Probanden unterschätzten, wie viel ihre Gesprächspartner später noch über sie und das Gesagte nachdachten. **Je länger eine Unterhaltung zurücklag, desto ausgeprägter war die Ansicht, der andere denke nicht mehr daran**. Treibende Kraft des Effektes sei vermutlich die sogenannte **Verfügbarkeitsheuristik**, so die Psychologinnen und Psychologen. Demnach halten Menschen für **wahrscheinlich, was ihnen leicht in den Sinn kommt**. Wer beim Anblick eines Flugzeugs zum Beispiel an Unglücke denkt, überschätzt das Risiko eines Absturzes in der Regel. Und weil einem schnell einfällt, was man im Haushalt oder in der Arbeit alles leistet, **redet man den Beitrag des anderen klein**, denn Beispiele für dessen Tun fallen einem weniger leicht ein. So verhält es sich auch im Fall des von Cooney und Kolleginnen beschriebenen Effektes: Die **Gedanken** der anderen verbergen sich eben, und weil einem **die eigenen nach einem Gespräch so prominent im Geist präsent sind**, ergibt sich da eine Diskrepanz: Ich denke an das Gespräch, der andere aber vermutlich nicht, weil es mir schwerfällt, mir das vorzustellen.

Sebastian Herrmann



# Zeitschrift für experimentelle Psychologie. deutsch

<https://psycnet.apa.org/record/2021-94729-001>

## Die Gedankenlücke nach einem Gespräch: Die Unterschätzung der Häufigkeit der Gedanken anderer über uns.

Autoren: Gus Cooney, Erica J Boothby, Mariana Lee

Datum: der Veröffentlichung 2021/10/21

Zeitschrift: Zeitschrift für experimentelle Psychologie

Allgemein: Herausgeber Amerikanische Psychologische Vereinigung

Zitate insgesamt: Zitiert von 1 2022 wissenschaftlichen Artikel

### Beschreibung:

Nach einem **Gespräch denken die Menschen weiter über ihre Gesprächspartner nach**. Sie erinnern sich an ihre Geschichten, greifen ihre Ratschläge auf und wiederholen ihre Kritikpunkte. Aber ist den Menschen bewusst, dass **ihre Gesprächspartner dasselbe tun**? In acht Studien untersuchten wir die Möglichkeit, dass Menschen systematisch unterschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner nach einer Interaktion über sie denken. Wir fanden Belege für diese Denklücke in einer Vielzahl von Kontexten, darunter Gespräche im Freien in einem Speisesaal (Studie 1), "Kenntlern"-Gespräche im Labor (Studie 2), intime Gespräche unter Freunden (Studie 3) und Streitigkeiten zwischen Liebespartnern (Studie 4). Mehrere zusätzliche Studien untersuchten eine mögliche Erklärung für die Gedankenlücke: die **asymmetrische Verfügbarkeit der eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen**. Demnach vergrößerte sich die Gedankenlücke, wenn Gespräche an Bedeutung gewannen ...

\* \* \* \* \*



\*\*\*\*\*

<https://www.researchgate.net/publication/355570195>

Supplemental materials: <https://doi.org/10.1037/xge0001134.supp>

Advance online publication: <http://dx.doi.org/10.1037/xge0001134>

<https://psycnet.apa.org/record/2021-94729-001>

Keywords: availability, conversation, metaperception, person perception, thought frequency

## Die gedankliche Lücke nach dem Gespräch: Die Unterschätzung der Häufigkeit der Gedanken anderer über uns

Gus Cooney<sup>1</sup>, Erica J. Boothby<sup>1</sup>, und Mariana Lee<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Wharton School, Universität von Pennsylvania

<sup>2</sup> Fachbereich Psychologie, Harvard University

Nach einem Gespräch denken die Menschen weiter über ihre Gesprächspartner nach. Sie erinnern sich an ihre Geschichten, greifen ihre Ratschläge auf und wiederholen ihre Kritikpunkte. Aber ist den Menschen bewusst, dass ihre Gesprächspartner dasselbe tun? In acht Studien untersuchten wir die Möglichkeit, dass Menschen systematisch unterschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner nach einer Interaktion über sie denken. Wir fanden Belege für diese Denklücke in einer Vielzahl von Kontexten, darunter Gespräche im Freien in einem Speisesaal (Studie 1), "Kenntlern"-Gespräche im Labor (Studie 2), intime Gespräche unter Freunden (Studie 3) und Auseinandersetzungen zwischen Liebespartnern (Studie 4). Mehrere zusätzliche Studien untersuchten eine mögliche Erklärung für die Gedankenlücke: die asymmetrische Verfügbarkeit der eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen. Dementsprechend vergrößerte sich die Gedankenlücke, wenn Gespräche an Bedeutung gewannen (Studie 4) und wenn die Menschen mehr Zeit hatten, ihre Gedanken nach einem Gespräch zu sammeln (Studie 6); umgekehrt verringerte sich die Gedankenlücke, wenn die Menschen aufgefordert wurden, über die Gedanken ihrer Gesprächspartner nachzudenken (Studie 5). In Übereinstimmung mit dem von uns vorgeschlagenen Mechanismus fanden wir auch heraus, dass die Gedankenlücke durch die Eigenschaft Ruminieren moderiert wurde, d. h. durch das Ausmaß, in dem die Gedanken der Personen leicht und wiederholt in den Sinn kommen (Studie 7). In einer letzten Studie untersuchten wir die Folgen der Gedankenlücke, indem wir die Auswirkungen von Gedankenhäufigkeit und Gedankenvolanz auf die Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung nach einem Streit verglichen (Studie 8). Zusammengefasst zeigen diese Studien, dass Menschen ihren Gesprächspartnern mehr im Kopf bleiben, als sie wissen.

\*\*\*\*\*

*Was für ein winziger Teil des Lebens eines Menschen sind seine Taten und seine Worte! Sein wirkliches Leben spielt sich in seinem Kopf ab und ist niemandem außer ihm selbst bekannt.*

-Mark Twain, Die Biographie von Mark Twain

Der Mensch verbringt bis zu 50 % seiner wachen Zeit mit irgendeiner Form der Kommunikation, wobei das Gespräch bei weitem die häufigste Form ist (Klemmer & Snyder, 1972; Mehl & Pennebaker, 2003; Rankin, 1928; Samovar et al., 1969). So bleibt der Rest des Tages, um sich an das Gesagte zu erinnern, es wiederzugeben und es erneut zu erleben. Dies hat zur Folge, dass die Gespräche der Menschen nicht nur während sie stattfinden, sondern auch noch lange nach dem letzten Wort auf sie einwirken.

Das Nachdenken über vergangene Gespräche stellt jedoch eine besondere psychologische Herausforderung dar. Eine davon besteht darin, herauszufinden, ob Sie Ihre Gesprächspartner in gleichem Maße beeinflusst haben wie diese Sie. Mit anderen Worten: Menschen wissen sehr gut, ob sie noch über den Witz eines Kollegen lachen, über den Rat eines Freundes nachdenken oder nach einem Streit an den Ehepartner denken. Aber woher wissen die Menschen, wie sehr ihre Gesprächspartner noch an sie denken - und sind ihre Einschätzungen richtig?

Um diese Fragen zu beantworten, haben wir die Teilnehmer gebeten, uns die Häufigkeit ihrer Gedanken über ihre Gesprächspartner mitzuteilen, und wir haben sie auch gebeten, die Häufigkeit der Gedanken ihrer Gesprächspartner über sie zu schätzen. Da Menschen privilegierten Zugang zu ihren eigenen Gedanken, aber nur begrenzten Zugang zu den Gedanken anderer haben, untersuchten wir die Möglichkeit, dass Menschen systematisch das Ausmaß unterschätzen würden, in dem sie nach einem Gespräch noch an ihren Gesprächspartner denken. Gespräche bleiben in den Köpfen aller Menschen, aber wir vermuteten, dass die Menschen fälschlicherweise glauben würden

Gus Cooney

<https://orcid.org/0000-0003-4082-7515>

Gus Cooney and Erica J. Boothby shared first authorship.

We thank Meredith Anderer, Michelle Chang, Kristiana Deleo, Elly Duker, Lisa Klekovkina, Julia Molfino, Scott Partington, Elijah Rodriguez, Megan Rodriguez, Susan Eachus, and Bill Cook.

We also thank John Bargh, Fiery Cushman, and Dan Gilbert for their feedback. Data are posted to a public archive: <https://researchbox.org/285>; <https://osf.io/rny4b/>.

Correspondence concerning this article should be addressed to

Gus Cooney,

The Wharton School, University of Pennsylvania,

3730 Walnut Street, Philadelphia, PA 19104, United States.

Email: [guscooney@gmail.com](mailto:guscooney@gmail.com) 1 Journal of Experimental Psychology: General

2021 American Psychological Association ISSN: 0096-3445

<https://doi.org/10.1037/xge0001134>

Dieses Dokument unterliegt dem Copyright der American Psychological Association oder eines mit ihr verbundenen Verlags. Dieser Artikel ist ausschließlich für den persönlichen Gebrauch des einzelnen Nutzers bestimmt und darf nicht weiterverbreitet werden.

Dies gilt insbesondere für sie selbst im Vergleich zu ihren Gesprächspartnern. Im Folgenden werden acht Studien vorgestellt, die das Vorhandensein einer solchen Denklücke belegen, ihre Ursachen ermitteln und ihre Folgen untersuchen.

# Die Gedanken der anderen wahrnehmen: Während und nach der Konversation

Menschen haben einen privilegierten Zugang zu ihrer eigenen subjektiven Erfahrung, was bedeutet, dass sie ihre eigenen Gedanken immer direkter und mit größerer Sicherheit kennen, als sie die Gedanken anderer kennen können (Alston, 1971; Cottingham, 1996; Heil, 1988; Pronin, 2008; Pronin et al., 2002; Ross & Sicoly, 1979). Die Teilnahme an einer Konversation kommt jedoch der wirklichen Kenntnis der Gedanken einer anderen Person möglicherweise am nächsten.

Während eines Gesprächs sind die Gedanken anderer Menschen aus dem offensichtlichen Grund zugänglicher, weil sie ihre Gedanken direkt über die Sprache mitteilen. Darüber hinaus lassen sich viele Gedanken, die nicht explizit mitgeteilt werden, dennoch erschließen. Es ist z. B. unwahrscheinlich, dass ein neuer Bekannter zu Ihnen sagt: "Ich mag Sie sehr, und ich glaube, unsere Beziehung wird immer enger". Aber während eines Gesprächs können Sie möglicherweise darauf schließen, wie sehr ein neuer Gesprächspartner Sie mag, indem Sie sehen, wie viel er von sich preisgibt (Collins & Miller, 1994), ob er Ihnen genug vertraut, um zu tratschen (Dunbar, 1998), oder durch den stetigen Fluss nonverbaler Informationen, wie die Tonlage und Prosodie seiner Stimme (Gregory & Webster, 1996). Obwohl ein Gespräch alles andere als ein perfekter Kanal für die Gedanken anderer ist - schließlich bearbeiten Menschen ihre Gedanken aus Höflichkeit, Selbstschutz oder um sich einzuschmeicheln (Beck & Clark, 2010; Brown & Levinson, 1987; Jones, 1964) -, ist ein Gespräch im Großen und Ganzen ein kooperativer Akt, bei dem Menschen zusammenkommen und sich offenbaren. Zumindest solange, bis das Gespräch zu Ende ist.

Nach einem Gespräch befinden sich Menschen in einer bemerkenswert schwierigen Lage, was die Kenntnis der Gedanken anderer angeht, da sie keinen Zugang mehr zu dem Echtzeit-Feedback haben, das die soziale Interaktion bietet. Dies ist ein bedeutender psychologischer Übergang, da die Menschen nun nicht mehr eng mit den Gedanken anderer verbunden sind, sondern mit ihren eigenen Gedanken allein sind. Eine Folge davon ist, dass sich eine Kluft auftut zwischen der Gewissheit, die Menschen über ihre eigenen Gedanken empfinden (z. B. "Das Gespräch hat mir sehr gut gefallen, und ich denke viel über das nach, was sie gesagt hat."), und der Gewissheit, die Menschen über die Gedanken ihres Gesprächspartners empfinden (z. B. "Ich frage mich, ob sie mich mochte - oder ob sie überhaupt an mich denkt?"). **Als Reaktion auf diese Ungewissheit nehmen die Urteile der Menschen über die Gedanken anderer eine charakteristische Form an, die in der bisherigen Forschung untersucht wurde.**

## Inhalt der Gedanken

Es gibt zwei große Kategorien von Fragen, die man stellen kann, wenn man die Gedanken anderer nach einem Gespräch kennt: **Erstens, was ist der Inhalt der Gedanken des Gesprächspartners?** Und zweitens: **Wie häufig kommen die Gedanken des Gesprächspartners vor?** Die bisherige Forschung hat sich hauptsächlich auf den ersten Punkt konzentriert.

Nach Interaktionen besteht der Inhalt der Gedanken von Menschen oft darin, was ihre Gesprächspartner über sie denken könnten - denkt mein Gesprächspartner, dass ich vertrauenswürdig oder doppelzüngig bin, leichtlebig oder neurotisch, fleißig oder faul? Diese so genannten "Metawahrnehmungen" stellen eine grundlegende Herausforderung für die Wahrnehmenden dar, da sie unter Bedingungen erheblicher Unsicherheit gebildet werden müssen. Trotz dieser Ungewissheit gelingt es den Menschen, sich selbst mit den Augen anderer zu sehen. Die Forschung zeigt, dass die Menschen sowohl einen bedeutenden Einblick in ihren Ruf im Allgemeinen haben (z. B. "Wenn ich Leute treffe, denken sie, dass ich extravertiert bin") als auch einen

bescheideneren Einblick darin, wie sie von bestimmten Personen wahrgenommen werden (z. B., "Ich weiß, dass Jim mich für extravertiert hält, aber ich glaube, Jack sieht mich eher als introvertiert an"; Carlson & Furr, 2009; Carlson & Kenny, 2012; Carlson et al., 2011; Kenny & DePaulo, 1993; Levesque, 1997). Welche psychologischen Prozesse ermöglichen es Menschen, zu diesen metaperzeptiven Urteilen zu gelangen?

## Egozentrische Projektion

Ironischerweise besteht das beste Werkzeug der Menschen, um sich in die Gedankenwelt anderer hineinzusetzen, in der Annahme, dass die Gedankenwelt anderer der eigenen ähnlich ist. Tatsächlich erlaubt die Selbstwahrnehmung der eigenen Eigenschaften (z. B. "Ich weiß, dass ich ein bisschen neurotisch sein kann.") oft Rückschlüsse darauf, was andere denken könnten (z. B. "Mein neuer Kollege hält mich wahrscheinlich auch für neurotisch"; Kaplan et al., 2009; Kenny, 1994; Kenny & DePaulo, 1993; Shrauger & Schoeneman, 1979). Neben der Selbstwahrnehmung hat die Forschung auch gezeigt, dass die angenommene Reziprozität von Gedanken als nützliche Heuristik fungieren kann - wenn ich dich mag, magst du mich wahrscheinlich auch -, insbesondere in Kontexten, in denen Menschen versuchen, auf zwischenmenschliche Anziehung oder Sympathie zu schließen (Kenny, 1994, 2019). Wie funktionieren diese Strategien, wenn man versucht, die Häufigkeit und nicht den Inhalt der Gedanken anderer einzuschätzen?

## Häufigkeit von Gedanken

Obwohl es weniger Forschungsarbeiten zu diesem Thema gibt, scheint es plausibel, dass die gleichen psychologischen Prozesse, die dafür verantwortlich sind, wie Menschen den Inhalt der Gedanken anderer wahrnehmen (und falsch einschätzen), auch erklären könnten, wie Menschen die Häufigkeit der Gedanken anderer wahrnehmen (und falsch einschätzen).

Wie bereits erörtert, ist der Erfolg bei der Wahrnehmung des Inhalts der Gedanken anderer am größten, wenn Menschen eine stabile Vorstellung davon haben, wo sie auf einer bestimmten Dimension oder Eigenschaft einzuordnen sind: Wenn jemand weiß, dass er extravertiert ist, kann er davon ausgehen, dass dies in den meisten sozialen Situationen zum Vorschein kommt und somit von einem neuen Gesprächspartner erkannt wird. Aber gilt diese Logik auch, wenn Menschen versuchen, die Häufigkeit der Gedanken anderer über sie einzuschätzen? Es ist nicht klar, ob Menschen überhaupt ein Selbstbild haben, wenn es darum geht, wie viel andere nach einem Gespräch über sie denken, und ob ein solches Bild überhaupt auf sehr begrenzten Informationen beruht. Wenn Ihre Freunde in Ihrer Abwesenheit über Sie denken, wie viel Prozent der Zeit sagen sie Ihnen das tatsächlich?

Wie wir gerade gesehen haben, ist die zweite wichtige Strategie, die Menschen anwenden, um auf den Inhalt der Gedanken anderer über sie zu schließen, die angenommene Gegenseitigkeit. Was die Häufigkeit der Gedanken angeht, so scheint es wahrscheinlich, dass Menschen diese Strategie anwenden (z. B. "Ich denke nach unserem Gespräch viel an sie, also denkt sie wahrscheinlich auch viel an mich."). Wir argumentieren jedoch, dass die Menschen aufgrund des Mangels an Beweisen wahrscheinlich nicht von einer vollständigen Reziprozität ausgehen, bei der die Gedanken der anderen mit den eigenen Gedanken übereinstimmen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Menschen bei dem Versuch, die Häufigkeit der Gedanken anderer über sie einzuschätzen, wahrscheinlich dieselben Strategien anwenden, wie bei dem Versuch, den Inhalt der Gedanken anderer einzuschätzen. Im Falle der Häufigkeit scheinen diese grundlegenden Strategien jedoch noch weniger nützlich zu sein, was den Grundstein für eine

systematische Verzerrung in Bezug darauf legt, wie viel Menschen glauben, dass ihre Gesprächspartner über sie denken - eine "Gedankenlücke".

## Verfügbarkeit von Gedanken

Eine vielversprechende Strategie, um abzuschätzen, wie viel ein Gesprächspartner über einen gedacht hat, ist die (egozentrische) Annahme, dass, egal wie viel man über den Gesprächspartner nachgedacht hat, er genauso viel über einen gedacht hat. Unsere These ist jedoch, dass Menschen von dieser Strategie abweichen, indem sie die Gedanken anderer über sie unterschätzen. Wir vermuten, dass dies zumindest teilweise auf die asymmetrische Verfügbarkeit der eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen im Anschluss an ein Gespräch zurückzuführen ist.

Eine Möglichkeit, wie die eigenen Gedanken nach einem Gespräch "verfügbarer" sind, ist die Verfügbarkeitsheuristik - die Idee, dass Menschen die Häufigkeit von Ereignissen oder die Wahrscheinlichkeit ihres Auftretens oft anhand der "**Leichtigkeit**, mit der Instanzen oder Assoziationen in den Sinn kommen" (Tversky & Kahneman, 1973; S. 208) einschätzen. Fragt man beispielsweise Menschen, ob es in der englischen Sprache mehr Wörter gibt, die mit "r" beginnen oder "r" als dritten Buchstaben enthalten, so fallen ihnen Wörter mit "r" am Anfang recht leicht ein (z. B. "ring", "rang", "rung"), während Wörter mit "r" als drittem Buchstaben schwieriger in den Sinn kommen (z. B. "far" ... "harder" ... "struggle"). Da Wörter mit "r" an erster Stelle leichter in den Sinn kommen als Wörter mit "r" an dritter Stelle, nehmen die Menschen fälschlicherweise an, dass Wörter, die mit "r" beginnen, häufiger sind. Wenn die metakognitive Leichtigkeit des Erinnerns die Überzeugungen der Menschen über die Häufigkeit von Wörtern verzerren kann, kann sie auch die Überzeugungen der Menschen über die Häufigkeit der Gedanken anderer verzerren und so die Gedankenlücke hervorrufen (z. B. "Es ist leicht, sich daran zu erinnern, wann ich an sie gedacht habe. Aber es fällt mir schwer, mir vorzustellen, dass sie an mich gedacht hat. ").

Obwohl die ursprüngliche Formulierung der Verfügbarkeitsheuristik und die damit zusammenhängende Forschung die subjektive, phänomenale Erfahrung der Leichtigkeit des Erinnerns betonen (z. B. Kelley & Lindsay, 1993; Koriat, 1993), gibt es auch Arbeiten in der sozialen Kognition, die beschreiben, wie die **Verfügbarkeit** das Urteil direkter beeinflussen kann (Schwarz et al., 1991; Schwarz & Vaughn, 2002). Um das obige Beispiel fortzusetzen: Vielleicht überschätzen Menschen die Häufigkeit von Wörtern mit dem Anfangsbuchstaben "r", weil sie einfach mehr Wörter bilden können, die mit "r" beginnen, und weniger Wörter, die "r" als dritten Buchstaben haben. Wörter, die mit "r" beginnen, sind daher in der abgerufenen Stichprobe überrepräsentiert, so dass die Menschen daraus schließen, dass sie häufiger vorkommen. Man beachte, dass diese Erklärung nicht die unterschiedliche Leichtigkeit des Abrufs voraussetzt, die den Kern der Verfügbarkeitsheuristik bildet, sondern sich einfach aus dem natürlich besseren Zugang zu den eigenen Gedanken ergibt (z. B. Ross & Sicoly, 1979). Dieselbe Logik könnte auch direkt zu einer Gedankenlücke führen (z. B. "Ich kann mich an drei Gedanken erinnern, die ich über sie hatte, aber nur einen, den sie über mich hatte. Aus dieser Stichprobe schließe ich, dass ich wahrscheinlich mehr an sie gedacht habe als sie an mich").

Wir versuchen nicht, spezifische Aussagen darüber zu treffen, welcher dieser Verfügbarkeitsprozesse - entweder die metakognitive Leichtigkeit des Erinnerns oder die Extrapolation aus einer direkten Informationsasymmetrie - derjenige ist, der die mehr verfügbaren Gedanken hervorbringt, die wiederum die Gedankenlücke erzeugen. Wir glauben vielmehr, dass wahrscheinlich beide Prozesse wirksam sind. Das Wichtigste ist hier die asymmetrische Verfügbarkeit von Gedanken: dass die eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen besser verfügbar sind. Wie genau die eigenen Gedanken verfügbarer sind, ist eine interessante Frage, die in der vorliegenden Untersuchung jedoch nur am Rande eine Rolle spielt.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Gedankenlücke durch die allgemeinen Verfügbarkeitsprinzipien gestützt wird, die in der Forschung zur Entscheidungsfindung und zur sozialen Kognition eine wichtige Rolle gespielt haben. Hier wenden wir diese Prinzipien in einem neuen und folgenreichen Bereich an: der Schätzung der Gedankenhäufigkeit.

## Innovationen und Beiträge zur bestehenden Literatur

Die vorliegende Arbeit, die sich mit dem Gedanken befasst, **dass Menschen fälschlicherweise glauben, dass sie mehr über ihre Gesprächspartner denken als diese über sie**, leistet einen Beitrag zu mehreren Literaturen.

Der offensichtlichste Beitrag ist die kleine, aber wachsende Literatur, die bereits **untersucht hat, wie Menschen die Häufigkeit ihrer Gedanken einschätzen** (und falsch einschätzen). Nehmen wir zum Beispiel den "**Spotlight-Effekt**" - die Feststellung, dass Teilnehmer, die gebeten werden, ein **peinliches T-Shirt anzuziehen** und in einen Raum voller Menschen zu gehen, **überschätzen, wie sehr andere ihr T-Shirt bemerken** (Gilovich et al., 2000, 2002). Diese Arbeit wird oft so interpretiert, dass sie zeigt, dass Menschen dazu neigen, die Aufmerksamkeit anderer auf sich zu lenken, auch wenn dies nicht der Fall ist. Neuere Arbeiten haben jedoch auch das Gegenteil bewiesen: Fragt man Menschen, die in einer Cafeteria zu Mittag essen, wie stark sie von anderen wahrgenommen **werden, unterschätzen sie tatsächlich, wie stark die Aufmerksamkeit der anderen auf sie gerichtet ist - und denken fälschlicherweise, sie seien relativ unsichtbar** (Boothby et al., 2017). Der scheinbare Konflikt, sowohl im **Rampenlicht** zu stehen als auch **unsichtbar** zu sein, ist genau das, was der **Egozentrismus vorhersagen würde: Worauf auch immer Menschen fokussiert sind, sie denken, dass andere es auch sind**. Wenn jemandem etwas peinlich ist (z. B. das Tragen eines lächerlichen T-Shirts), wird er denken, dass auch andere die Quelle seiner Verlegenheit bemerken. Wenn sie sich jedoch selbst überlassen sind und es kaum Anzeichen dafür gibt, dass andere sie beobachten (z. B. wenn sie alleine und in Ruhe zu Mittag essen; Goffman, 1963; Zuckerman et al., 1983), fühlen sie sich relativ unsichtbar, als wären sie diejenigen, die auf die Welt blicken, und merken nicht, dass auch sie das Objekt der Aufmerksamkeit der anderen sind (Wicklund & Duval, 1971). Diese beiden Studien werfen interessante Fragen darüber auf, wie Menschen die Häufigkeit der Gedanken anderer über sie einschätzen - und in welchen Kontexten ist die Einschätzung der Gedankenhäufigkeit von Menschen verzerrt, und warum?

Kurz gesagt, mehrere Arbeiten haben begonnen zu untersuchen, wie Menschen die Häufigkeit der Gedanken anderer einschätzen. Aber wie genau dies (a) nach einem Gespräch, (b) in verschiedenen Gesprächskontexten, (c) in verschiedenen Beziehungsarten und (d) im Laufe der Zeit geschieht, ist noch unbekannt. Außerdem fehlen Belege für die (e) asymmetrische Verfügbarkeit von Gedanken als primärer Mechanismus. Schließlich hat die Forschung nicht untersucht, (f) welche Folgen eine Fehleinschätzung der Häufigkeit der Gedanken anderer hat, oder (g) wie Gedankenhäufigkeit und Gedankenvalenz sowohl unabhängige als auch additive Auswirkungen auf wichtige Ergebnisse haben könnten.

Erstens mit der Metawahrnehmungsliteratur, die sich hauptsächlich darauf konzentriert hat, wie Menschen den Inhalt der Gedanken anderer einschätzen, und nicht deren Häufigkeit (Kenny, 2019). Unsere Arbeit trägt auch zur Forschung über metaperzeptuelle Verzerrungen bei. So haben neuere Arbeiten gezeigt, dass Menschen

Unsere Arbeiten legen nahe, dass Menschen nicht nur den positiven Inhalt der Gedanken ihrer Gesprächspartner unterschätzen, sondern auch deren Häufigkeit.

Zweitens baut unsere Arbeit auf bestehenden Forschungsarbeiten auf, in denen untersucht wurde, wie bemerkenswert pessimistisch Menschen vor, während und nach einem Gespräch sein können - ein Pessimismus, der weit über die Metawahrnehmung hinauszugehen scheint und die Überzeugungen der Menschen darüber charakterisiert, wie sehr sie ein Gespräch mit einem Fremden genießen werden, ihre selbst wahrgenommenen Fähigkeiten als Gesprächspartner und ihre Vorhersagen darüber, wie es sein wird, ein offenes und ehrliches Gespräch über ein schwieriges Thema zu führen (Epley & Schroeder, 2014; Levine & Cohen, 2018; Sandstrom & Boothby, 2021; Sandstrom & Dunn, 2014). Ein solcher Pessimismus ist ein Rätsel angesichts der optimistischen Überzeugungen der Menschen in vielen anderen Bereichen (z. B. Chambers & Windschitl, 2004; Weinstein, 1980; vgl. Moore, 2007; Moore & Small, 2007).

Schließlich gibt es im Lichte des Vorangegangenen noch viele offene Fragen und Möglichkeiten für die Theorieentwicklung, die wir mit der vorliegenden Arbeit in einem ersten Schritt angehen. Sind beispielsweise dieselben psychologischen Prozesse, die für die Beurteilung des Inhalts der Gedanken anderer Menschen verantwortlich sind, auch für die Beurteilung der Häufigkeit der Gedanken anderer Menschen verantwortlich? Wie genau sind "Metawahrnehmungen" über die Häufigkeit der Gedanken anderer? Wie hängt die Häufigkeit der Gedanken mit der Valenz der Gedanken zusammen, und wie fließen beide in die sozialen Urteile der Menschen ein? Neben diesen theoretischen und empirischen Beiträgen sind wir der Meinung, dass die Gedankenlücke Auswirkungen auf die Entwicklung von Beziehungen, die Qualität sozialer Interaktionen und das Konfliktmanagement hat - zukünftige Richtungen, auf die wir mit unserer Arbeit hinarbeiten wollen.

## Zusammenfassung des Arguments

Der Akt der Konversation bietet den Menschen einen seltenen und intimen Einblick in die Gedanken anderer. Das bedeutet, dass das Ende eines Gesprächs einen bedeutenden psychologischen Übergang darstellt, nach dem die Menschen keinen Zugang mehr zu dem Echtzeit-Feedback haben, das die soziale Interaktion bietet. Dies hat zur Folge, dass die Menschen mit der grundlegenden Asymmetrie konfrontiert sind, genau zu wissen, wie viel sie über ihren Gesprächspartner denken, aber nur wenig Informationen darüber zu haben, wie viel der Gesprächspartner über sie denkt. Die vorliegende Arbeit untersucht diese prekäre psychologische Situation, die jedem bekannt vorkommen dürfte, der schon einmal an einem Gespräch teilgenommen hat: Nach einem Streit mit dem Ehepartner, einem Ratschlag an einen Freund oder dem Austausch von Feedback mit einem Arbeitskollegen erinnern sich die Menschen an die Worte ihres Ehepartners, gehen den Rat ihres Freundes noch einmal durch und spielen das Feedback ihres Arbeitskollegen noch einmal durch; gleichzeitig fragen sich die Menschen jedoch oft, ob ihre Gesprächspartner dasselbe tun: "Hat er überhaupt meine Seite des Streits gehört?"; "Ist mein Rat auf taube Ohren gestoßen?"; "Hat er sich mein Feedback zu Herzen genommen?". Wir haben diese "Gedankenlücke" in acht Studien in verschiedenen Gesprächskontexten untersucht und dabei geprüft, ob das Ergebnismuster mit der asymmetrischen Verfügbarkeit von Gedanken als unmittelbarem psychologischen Grund übereinstimmt.

## Analyse-Plan

### Frage

Können Menschen nach einem Gespräch genau einschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner über sie gedacht haben?

## Hypothese Studie 1

Menschen unterschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner über sie denken, was zum Teil auf die reichliche Verfügbarkeit der eigenen Gedanken und die begrenzte Verfügbarkeit der Gedanken ihres Gesprächspartners zurückzuführen ist.

## Operationalisierung

In allen unseren Studien bestand unsere primäre Operationalisierung der Gedankenlücke aus (a) den Berichten der Personen darüber, wie viel sie seit dem Gespräch über ihren Gesprächspartner nachgedacht haben, und (b) den Schätzungen der Personen darüber, wie viel ihr Gesprächspartner über sie gedacht hat. In einigen Studien haben wir die Personen nicht nur nach der Häufigkeit ihrer Gedanken an den Gesprächspartner gefragt, sondern auch danach, wie sehr sie von dem Gespräch betroffen waren, wie oft sie Teile des Gesprächs im Nachhinein im Kopf wiederholten oder wie viele Gedanken sie über das Gespräch selbst hatten. Diese Messungen sollten konvergente Beweise für die Gedankenlücke liefern.

## Offene Praktiken

Für jede Studie wurden die Stichprobengrößen ex ante festgelegt, und wir berichten über alle Bedingungen, Manipulationen und Ausschlüsse (Simmons et al., 2011). Die ergänzenden Online-Materialien enthalten eine vollständige Liste unserer Maßnahmen. Alle Studien wurden bei AsPredicted vorregistriert, mit Ausnahme von Studie 1, die wir als erste durchgeführt haben. Die Links zur Vorregistrierung sowie die Methoden, Daten und der Code sind alle bei ResearchBox unter folgendem Link verfügbar: <https://researchbox.org/285>; <https://osf.io/rny4b/>.

## Studie 1: Feldstudie

Das Ziel von Studie 1 war es, die Denklücke in der Praxis zu beobachten. Zu diesem Zweck führten wir eine Umfrage unter Studenten in Mensen auf dem gesamten Campus durch. Zunächst baten wir die Teilnehmer, sich an das letzte Gespräch zu erinnern, das sie geführt hatten. Dann fragten wir die Teilnehmer, wie viel sie seit dem Ende des Gesprächs über ihren Gesprächspartner nachgedacht hatten und wie viel sie glaubten, dass ihr Gesprächspartner über sie gedacht hatte.

## Methode

### Teilnehmer

Einhundertsechzehn College-Studenten (40,52 % männlich, 59,48 % weiblich; Alter:  $M = 20,64$ ,  $SD = 1,15$  Jahre) erklärten sich zur Teilnahme bereit.

### Vorgehensweise

Um zu verhindern, dass Personen über ein laufendes Gespräch berichten, sprachen geschulte Forschungsassistenten Studenten an, die beim Betreten der Mensa allein beobachtet wurden. Nach ihrer mündlichen Zustimmung füllten die Teilnehmer einen kurzen Fragebogen aus. Zunächst wurden sie aufgefordert, sich an ein Gespräch zu erinnern, das die folgenden fünf Anforderungen erfüllte:<sup>P</sup> Es sollte ein Gespräch sein, das mindestens 20 Minuten dauerte

- Es sollte sich um ein Gespräch mit nur einer anderen Person handeln
- Das Gespräch sollte persönlich stattgefunden haben



- Der Gesprächspartner sollte entweder ein Freund oder ein Lebensgefährte sein (kein Fremder oder Familienmitglied)
- Das Gespräch sollte mindestens eine Stunde zurückliegen.

Die Teilnehmer wurden dann gebeten, den Namen ihres Gesprächspartners zu nennen und kurz zu beschreiben, worum es in dem Gespräch ging, wobei sie so viel schreiben konnten, wie sie wollten. Anschließend beantworteten die Teilnehmer die folgenden sechs Fragen auf einer 7-stufigen Likert-Skala, deren Endpunkte mit "weniger" und "sehr" gekennzeichnet waren: (a) "Wie sehr ging Ihnen Ihr Gesprächspartner nach dem Gespräch durch den Kopf?"; (b) "Wie sehr hat Sie das Gespräch beeinflusst?"; (c) "Wie sehr haben Sie Teile des Gesprächs im Nachhinein in Ihrem Kopf nachgespielt?"; (d) "Wie sehr, glauben Sie, gingen Sie Ihrem Gesprächspartner nach dem Gespräch durch den Kopf?"; (e) "Wie sehr, glauben Sie, haben Sie Ihren Gesprächspartner beeinflusst?"; und (f) "Wie sehr, glauben Sie, hat Ihr Gesprächspartner Teile des Gesprächs im Nachhinein in seinem Kopf nachgespielt?"

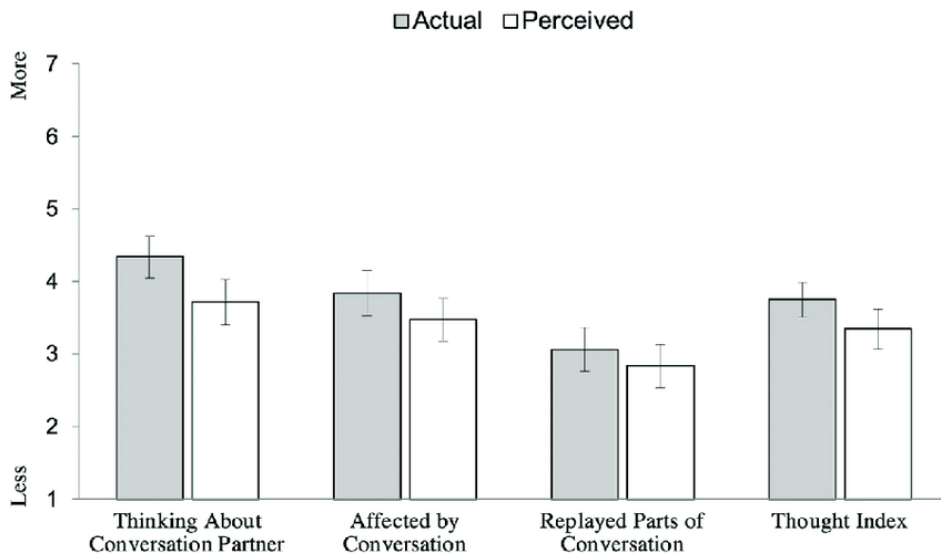
Schließlich beantworteten die Teilnehmer eine Reihe von explorativen und demografischen Fragen, die in den ergänzenden Online-Materialien ausführlich beschrieben sind (Fragen 1.1-1.7).

## Ergebnisse

Mit Hilfe von paarweisen t-Tests haben wir die tatsächlichen Gedanken, d. h. wie viel die Teilnehmer über das Gespräch dachten (Messwerte a-c), mit den wahrgenommenen Gedanken verglichen, d. h. wie viel die Teilnehmer glaubten, dass ihr Gesprächspartner über das Gespräch dachte (Messwerte d-f). Wenn die tatsächlichen Gedanken größer sind als die wahrgenommenen Gedanken, wäre dies ein Beweis für die Gedankenlücke.

Die Messungen der tatsächlichen Gedanken ( $a = .77$ ) und der wahrgenommenen Gedanken ( $a = .88$ ) waren hoch korreliert, so dass wir die jeweiligen abhängigen Variablen zusammenfassten, um einen Index der tatsächlichen Gedanken und einen Index der wahrgenommenen Gedanken zu erstellen. Wie in Abbildung 1 dargestellt, gab es einen signifikanten Unterschied zwischen dem tatsächlichen ( $M_{\text{actual}} = 3,75$ ,  $SD = 1,37$ ) und dem wahrgenommenen Gedankenindex ( $M_{\text{perceived}} = 3,34$ ,  $SD = 1,48$ ),  $t(115) = 4,14$ ,  $p = .001$ , mittlerer Unterschied =  $.41$ , 95% CI  $[.22, .61]$ , Cohen's  $d = .38$ . Mit anderen Worten: Nach den Gesprächen glaubten die Befragten, dass sie mehr über ihren Partner dachten als dieser über sie. Das heißt, sie wiesen die Gedankenlücke nach dem Gespräch auf.

Abbildung 1 Ergebnisse der Studie



actual	tatsächlich
perceived	wahrgenommen
Less - More	Weniger - Mehr
Thinking About Conversation Partner	Nachdenken über Gesprächspartner
Affected by Conversation	Beeinflusst von der Konversation
Replayed Parts of Conversation	Wiederholte Teile der Konversation
Thought Index	Gedanken-Index

Anmerkung. Mittlere Bewertungen der tatsächlichen und wahrgenommenen Gedanken nach einem Gespräch. Die Fehlerbalken zeigen 95%-Konfidenzintervalle.

Zusätzlich wurden, wie in Abbildung 1 dargestellt, die zugrunde liegenden Maße, aus denen sich die Indizes für tatsächliche und wahrgenommene Gedanken zusammensetzen, separat analysiert. Die Teilnehmer gaben an, dass ihr Gesprächspartner an sie dachte ( $M_{\text{actual}} = 4.34$ ,  $SD = 1.64$ ), und zwar signifikant mehr als sie glaubten, dass ihr Gesprächspartner an sie dachte ( $M_{\text{perceived}} = 3.72$ ,  $SD = 1.73$ ),  $t(115) = 5.49$ ,  $p = .001$ . Die Teilnehmer gaben auch an, von ihrem Gesprächspartner stärker beeinflusst zu werden ( $M_{\text{actual}} = 3.84$ ,  $SD = 1.63$ ) als sie glaubten, dass sie ihren Gesprächspartner beeinflussten ( $M_{\text{perceived}} = 3.47$ ,  $SD = 1.61$ ),  $t(115) = 2.81$ ,  $p = .01$ . Schließlich gaben die Teilnehmer an, dass sie Teile des Gesprächs wiederholten ( $M_{\text{actual}} = 3.06$ ,  $SD = 1.69$ ), mehr als sie glaubten, dass ihr Gesprächspartner das Gespräch wiederholte ( $M_{\text{perceived}} = 2.83$ ,  $SD = 1.59$ ), obwohl dieser Unterschied nicht signifikant war,  $t(115) = 1.58$ ,  $p = .116$ .

Insgesamt liefern diese Ergebnisse erste Hinweise darauf, dass Menschen nach einem Gespräch glauben, mehr über ihren Gesprächspartner gedacht zu haben als dieser über sie.

## Studien 2 und 3: Das Labor

Studie 1 lieferte erste Belege für die Denklücke. Allerdings war die Studie 1 insofern begrenzt, als sie nur Daten von einer Seite des Gesprächs enthielt. Mit anderen Worten, eine mögliche Interpretation von Studie 1 ist, dass es überhaupt keine Gedankenlücke gab. Stattdessen gab es eine Erinnerungslücke, d. h. die Teilnehmer erinnerten sich an ein Gespräch, in dem sie tatsächlich mehr über ihren Gesprächspartner dachten als dieser über sie. Wäre dies der Fall, wäre die Gedankenlücke kein Fehler, sondern ein genaues Abbild der Realität. Diese Möglichkeit scheint unwahrscheinlich, da das Design von 1 Anmerkung. Mittlere Bewertungen der tatsächlichen und wahrgenommenen Gedanken nach einem Gespräch. Die Fehlerbalken zeigen 95%ige Konfidenzintervalle. In Studie 1 wurden Maßnahmen ergriffen, um dies zu vermeiden: Anstatt die Teilnehmer zu bitten, ein beliebiges Gespräch aus dem Gedächtnis auszuwählen, fragten wir sie nach ihrem letzten Gespräch; außerdem baten wir die Teilnehmer, sich an ein Gespräch mit einem Gleichaltrigen und nicht mit einem Familienmitglied zu erinnern (z. B. denkt eine Mutter plausiblerweise mehr an ihren Sohn als dieser an sie). Streng genommen kann jedoch in Studie 1 die Möglichkeit eines Erinnerungsfehlers nicht ausgeschlossen werden. Daher war es das Ziel von Studie 2 (und Studie 3), diese Einschränkung durch die Verwendung eines strenger kontrollierten und vollständig dyadischen Designs zu beheben. Diese Studie ermöglichte es uns nicht nur, Daten von beiden an der Interaktion beteiligten Parteien zu erhalten, sondern auch, den Zeitpunkt des Gesprächs, den Inhalt des Gesprächs und die Beziehung zwischen den Gesprächspartnern zu kontrollieren.

Dementsprechend rekrutierten wir Dyaden und moderierten ein Gespräch, indem wir den Teilnehmern eine Liste von Fragen vorlegten, die die Offenlegung fördern sollten. Nachdem das Gespräch beendet war, verließen die Teilnehmer das Labor. Nachdem einige Zeit vergangen war, kontaktierten wir die Teilnehmer erneut und fragten sie, wie viel sie über ihren Gesprächspartner gedacht hatten und wie viel sie glaubten, dass ihr Gesprächspartner über sie gedacht hatte. Wir führten zwei Varianten dieser Studie mit demselben Grunddesign durch: Bei Studie 2 handelte es sich um ein Gespräch zwischen Fremden, und wir maßen die Gedankenlücke zwei Stunden nach Beendigung des Gesprächs; und bei Studie 3 handelte es sich um ein Gespräch zwischen Freunden, und wir maßen die Gedankenlücke am nächsten Tag.

## Studie 2: Unterhaltungen zwischen Fremden

### Methode

#### Teilnehmer

Einhundert College-Studenten (28,87 % männlich, 69,07 % weiblich, ein Teilnehmer zog es vor, sein Geschlecht nicht anzugeben, und ein Teilnehmer gab sein Geschlecht als "anders" an; Alter:  $M = 20,03$ ,  $SD = 1,59$  Jahre) meldeten sich im Labor und erhielten dafür 15 Dollar oder eine Kursanrechnung. Die Teilnehmer wurden rekrutiert, um jeweils zu zweit ins Labor zu kommen.

#### Verfahren

Bei ihrer Ankunft wurden zwei Teilnehmer, die sich noch nie zuvor getroffen hatten, von einem Versuchsleiter in einen privaten Raum begleitet. Den Teilnehmern wurde gesagt, dass sie ein 45-minütiges Gespräch miteinander führen würden. Um das Gespräch zu standardisieren, erhielten die Teilnehmer einen Satz von 17 Karteikarten mit Fragen, die die Selbstauskunft fördern sollten (Aron et al., 1997; siehe ergänzende Online-Materialien). Die Teilnehmer wurden angewiesen, sich abwechselnd die Fragen zu stellen und so viele wie möglich in der vorgegebenen Zeit zu

beantworten. Sie wurden aber auch darauf hingewiesen, dass sie sich frei fühlen sollten, Folgefragen zu stellen und das Gespräch so natürlich wie möglich verlaufen zu lassen.

Nach 45 Minuten begleitete der Versuchsleiter jeden Teilnehmer in einen privaten Raum, wo er seine Kontaktdaten angab und darüber informiert wurde, dass er in zwei Stunden eine kurze Nachbefragung per Textnachricht und E-Mail erhalten würde. Die Teilnehmer wurden dann entlassen.

Zwei Stunden später erhielten die Teilnehmer eine weitere Umfrage per SMS und E-Mail. In der E-Mail und in der Textnachricht erhielten die Teilnehmer einen Link zur Umfrage. In der Umfrage wurden den Teilnehmern zwei Hauptfragen auf einer 7-Punkte-Likert-Skala gestellt, wobei die Endpunkte mit "eher nicht" und "sehr" gekennzeichnet waren: (a) "Sie haben heute ein Gespräch geführt. Wie viel hat Ihr Gesprächspartner nach dem Gespräch an Sie gedacht?" und (b) "Wie viel, glauben Sie, hat Ihr Gesprächspartner nach dem Gespräch an Sie gedacht?" Die Teilnehmer wurden außerdem gefragt: "Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie herausfinden würden, dass Ihr Gesprächspartner genauso viel an Sie denkt wie Sie selbst?". Bei der Beantwortung der Frage hatten die Teilnehmer die Wahl zwischen drei Optionen: unangenehm überrascht, überhaupt nicht überrascht oder angenehm überrascht. Die Teilnehmer wurden auch gefragt, ob sie nach dem Verlassen des Labors mit ihrem Gesprächspartner gesprochen haben und ob sie ihren Gesprächspartner schon einmal getroffen hatten. Schließlich beantworteten die Teilnehmer eine Reihe von explorativen und demografischen Fragen, die in den ergänzenden Online-Materialien ausführlich beschrieben sind (Fragen 2.1-2.4; .1-.3).

## Ergebnisse

Gemäß unserem Vorregistrierungsplan wurden die Daten von sechs Teilnehmern ausgeschlossen, da diese Teilnehmer (oder ihre Partner) entweder die Nachbefragung nicht ausfüllten oder angaben, nach dem Verlassen des Labors noch in Kontakt zu stehen. Somit verblieben die Daten von 94 Teilnehmern (28,72 % männlich, 69,15 % weiblich, Alter:  $M = 20,03$ ,  $SD = 1,59$  Jahre). Diese Ausschlüsse ändern das Ergebnis nicht wesentlich.

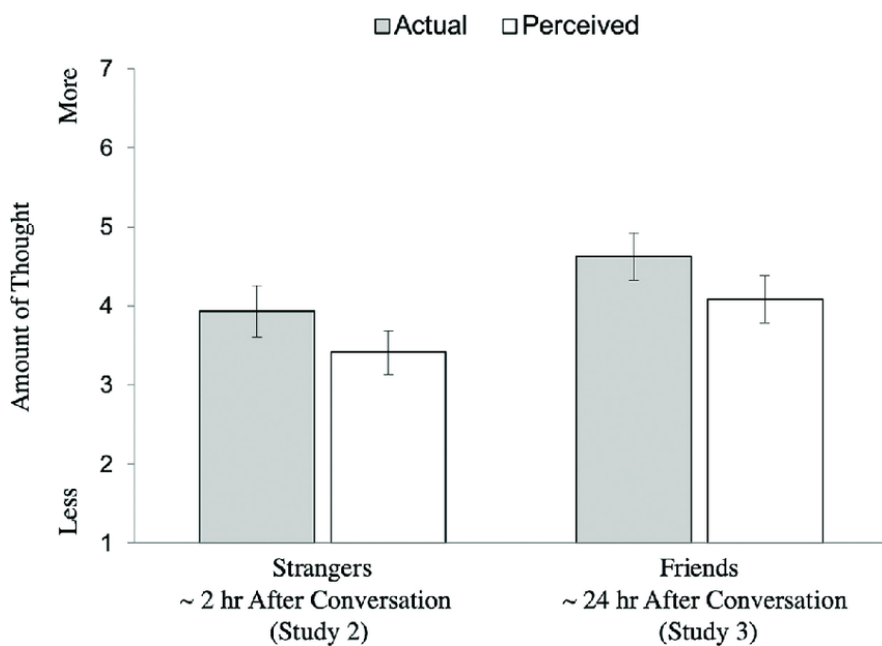
Bei der Betrachtung der dyadischen Struktur unserer Daten ist eine grundlegende Frage, ob unsere Dyaden "unterscheidbar" oder "ununterscheidbar" sind (Kenny et al., 2006). Eine mögliche Unterscheidungsvariable ist das Geschlecht. Da unser Datensatz aus gleichgeschlechtlichen und gemischtgeschlechtlichen Paaren besteht, gilt die Unterscheidbarkeit nur für die Teilmenge unserer Stichprobe, deren Gespräche gemischtgeschlechtlich waren. Für diese 22 gemischtgeschlechtlichen Dyaden haben wir mit DINGY (Kenny, 2015) empirisch auf Unterscheidbarkeit getestet. Unsere Analyse ergab, dass Männer und Frauen in Bezug auf die Mittelwerte ( $v2(1) = 1,95$ ,  $p = 0,16$ ) und die Varianzen ( $v2(1) = 0,01$ ,  $p = 0,91$ ) der Gedankenlücken nicht unterscheidbar waren. Wir behandelten unsere Dyaden daher als nicht unterscheidbar.

Um auf die Gedankenlücke zu testen, verglich unsere Analyse die tatsächlichen Gedanken (z. B. "Wie viel hat Ihr Gesprächspartner nach dem Gespräch an Sie gedacht?") mit den wahrgenommenen Gedanken (z. B. "Wie viel haben Sie Ihrer Meinung nach nach dem Gespräch an Ihren Gesprächspartner gedacht?"). Da diese Daten innerhalb der Dyade verschachtelt waren, passten wir ein gemischtes lineares Modell an die Daten an, mit dem Bewertungstyp (tatsächlich oder wahrgenommen) als unabhängige Variable und den Gedanken als abhängige Variable. Unser Modell enthielt unsere unabhängige Variable als festen Effekt sowie einen Intercept für jeden Teilnehmer und einen Intercept für jede Dyade als Zufallseffekte. Die Anzahl der Beobachtungen pro Teilnehmer ließ die Verwendung von zufälligen Steigungen nicht zu.

Diese Analyse ergab, dass die Teilnehmer signifikant mehr über ihren Gesprächspartner dachten (Mactual = 3.93, SD = 1.60) als sie glaubten, dass ihr Gesprächspartner über sie dachte (Mperceived = 3.41, SD = 1.34),  $b = .51$ , 95% CI [.28, .74],  $t(93) = 4.37$ ,  $p = .001$ . Wie in Abbildung 2 links dargestellt, glaubten die Teilnehmer zwei Stunden nach einem 45-minütigen Gespräch mit einer ihnen unbekannt Person fälschlicherweise, dass sie deutlich mehr an ihren Gesprächspartner gedacht hatten als dieser an sie. Diese Ergebnisse sind ein deutlicher Beleg für die Gedankenlücke in einer kontrollierten Laborumgebung mit Daten von beiden Gesprächspartnern.

Um die möglichen affektiven Folgen der Gedankenlücke zu verstehen, analysierten wir auch die Antworten der Teilnehmer auf die folgende Frage: "Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie herausfinden würden, dass Ihr Gesprächspartner genauso viel an Sie denkt wie Sie an ihn?" Fast die Hälfte der Teilnehmer (41,49 %) gab an, dass sie von dieser Information angenehm überrascht wären, während nur ein Teilnehmer (1,1 %) angab, dass er oder sie unangenehm überrascht wäre. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass es sich positiv auf die Beziehung und das Wohlbefinden auswirken könnte, wenn die Menschen erkennen würden, wie viel ihre Gesprächspartner tatsächlich über sie denken, nachdem sie sich unterhalten haben.

Abbildung 2, Ergebnisse von Studie 2



actual	tatsächlich
perceived	wahrgenommen
Amount of Thought (Less / More)	Menge des Denkens (weniger / mehr)
Strangers – 2 hr After Conversation (Study 2)	Fremde - 2 Stunden nach dem Gespräch (Studie 2)
Friends – 24 hr After Conversation (Study 3)	Freunde - 24 Stunden nach dem Gespräch (Studie 3)

Anmerkung. Mittlere Bewertungen der tatsächlichen und wahrgenommenen Gedanken 2 Stunden nach einem Gespräch zwischen Fremden und 24 Stunden nach einem Gespräch zwischen Freunden. Die Fehlerbalken zeigen 95%ige Konfidenzintervalle.



## Studie 3:

### Methode "Gespräche unter Freunden"

#### Teilnehmer

Einhundertzwei Personen (30,39 % weiblich, 67,65 % männlich, ein Teilnehmer wollte sein Geschlecht nicht angeben; Alter:  $M = 20,56$ ,  $SD = 4,97$  Jahre, Daten eines Teilnehmers fehlen) meldeten sich im Austausch gegen 15 Dollar im Labor. Während die Teilnehmer an Studie 2 Fremde waren, handelte es sich bei den Teilnehmern an Studie 3 um Freunde, die wir rekrutierten, indem wir die Teilnehmer baten, einen Freund zur Studie mitzubringen.

#### Verfahren

Das Verfahren war fast identisch mit Studie 2 (d. h. die Teilnehmer führten ein 45-minütiges Gespräch im Labor, das von Diskussionsfragen geleitet wurde), mit einer bemerkenswerten Ausnahme: Die Teilnehmer erhielten am nächsten Tag (statt 2 Stunden später) eine Nachbefragung

Die Teilnehmer erhielten am Tag nach ihrem Gespräch im Labor um die Mittagszeit per SMS oder E-Mail eine Nachbefragung mit denselben primären Messgrößen wie in Studie 2, mit der Ausnahme, dass das Gespräch als "gestern" und nicht als "heute früh" beschrieben wurde. Außerdem beantworteten die Teilnehmer die folgenden Fragen entweder mit "Ja" oder "Nein": "Sind Sie im Moment mit Ihrem Gesprächspartner zusammen?" und "Haben Sie mit Ihrem Gesprächspartner gesprochen, seit Sie das Labor verlassen haben?" Schließlich beantworteten die Teilnehmer eine Reihe von explorativen und demografischen Fragen, die in den ergänzenden Online-Materialien beschrieben sind (Fragen 3.1-3.5; .1-.3).

#### Ergebnisse

Die Daten einer Dyade wurden ausgeschlossen, da ein Mitglied nicht auf die Umfrage geantwortet hatte.<sup>1</sup> Die Analyse ergab, dass die Teilnehmer signifikant mehr über ihren Gesprächspartner dachten ( $M_{\text{actual}} = 4.62$ ,  $SD = 1.54$ ) als sie dachten, dass ihr Gesprächspartner über sie dachte, ( $M_{\text{perceived}} = 4.08$ ,  $SD = 1.49$ ,  $b = .54$ , 95% CI [.31, .76],  $t(99) = 4.73$ ,  $p < .001$ ). Wie in Abbildung 2 rechts dargestellt, glaubten die Freunde etwa 24 Stunden nach dem Gespräch fälschlicherweise, dass sie mehr über ihren Freund dachten als dieser über sie. Dieses Ergebnis ist ein weiterer Beleg für die Gedankenlücke, denn es zeigt, dass sie auch unter Freunden in einer kontrollierten Laborumgebung auftritt und noch lange nach Beendigung eines Gesprächs fortbesteht.

Ähnlich wie in Studie 2 gab fast die Hälfte der Teilnehmer (43,00 %) an, dass sie angenehm überrascht wären, wenn sie erfahren würden, dass ihr Freund genauso viel an sie gedacht hat wie sie selbst an ihren Freund. Abbildung 2 Ergebnisse von Studie 2 Anmerkung. Mittlere Bewertungen der tatsächlichen und wahrgenommenen Gedanken 2 Stunden nach einem Gespräch zwischen Fremden und 24 Stunden nach einem Gespräch zwischen Freunden. Die Fehlerbalken zeigen 95% Konfidenzintervalle.

<sup>1</sup> Dieses Ausschlusskriterium wurde versehentlich in unserer Vorabregistrierung ausgelassen. Für diese Studie ist es jedoch wichtig, nur Dyaden einzubeziehen, für die wir Daten von beiden Gesprächspartnern haben, um unsere Hypothese so genau wie möglich zu überprüfen. Dieser Ausschluss ändert das Ergebnis nicht wesentlich.

in der Zeit seit ihrem Gespräch, während nur ein Teilnehmer (1 %) sagte, dass er unangenehm überrascht wäre, diese Information zu erfahren.

Insgesamt bestätigen diese Ergebnisse die Ergebnisse von Studie 2 und deuten darauf hin, dass die Gedankenlücke die Menschen möglicherweise für die grundlegende Wahrheit blind macht, dass unsere Freunde nach einem Gespräch genauso viel über uns denken wie wir über sie.

## Zusätzliche Analysen: Studien 2 und 3

### Eine Anmerkung zur "Genauigkeit"

Wenn Menschen versuchen einzuschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner über sie denken, gibt es mindestens zwei Möglichkeiten, Genauigkeit zu konzeptualisieren. Erstens könnte man fragen, ob Menschen dazu neigen, zu über- oder zu unterschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner über sie denken. Mit anderen Worten: Unterscheidet sich der Mittelwert, der angibt, wie viel die Leute glauben, dass ihre Partner über sie denken, von dem Mittelwert, der angibt, wie viel ihre Partner tatsächlich über sie denken? Dies wird als "mean-level bias" bezeichnet (Fletcher & Kerr, 2010). Andererseits könnte man die Frage, ob Menschen über- oder unterschätzen, wie viel andere über sie denken, beiseite lassen und fragen, ob die Schätzungen der Menschen mit der Wahrheit korreliert sind. Mit anderen Worten: Haben die Menschen nach einer Interaktion im Allgemeinen eine Vorstellung davon, welcher ihrer Gesprächspartner mehr oder weniger über sie denkt? Dies wird auch als Tracking-Genauigkeit bezeichnet. Wichtig ist, dass diese beiden Arten der Genauigkeit orthogonal sein können. So können Menschen beispielsweise der Meinung sein, dass ihre Gesprächspartner nicht so viel an sie denken, wie sie es nach einem Gespräch tatsächlich tun, aber die Überzeugungen der Menschen darüber, wie viel ihr Gesprächspartner an sie denkt, können immer noch hoch mit der Wahrheit korreliert sein.

Obwohl beide Arten von Genauigkeit wichtig sind, ist die Gedankenlücke ein Beispiel für eine Verzerrung auf mittlerer Ebene, weshalb wir uns in erster Linie auf diese konzentrieren. Dennoch kann das Wahrheits- und Verzerrungsmodell (West & Kenny, 2011) unsere primären Analysen ergänzen, indem es gleichzeitig die Verfolgungsgenauigkeit und die Verzerrung auf mittlerer Ebene schätzt. Ein Vorteil dieser Analyse besteht darin, dass sie Aufschluss über die zugrunde liegenden psychologischen Prozesse gibt, die möglicherweise ablaufen, wenn Menschen versuchen einzuschätzen, wie viel andere über sie denken.

### Wahrheits- und Verzerrungsmodell

Ein Wahrheits- und Voreingenommenheitsmodell zeigt auf, inwieweit ein Urteil über einen bestimmten Wert mit dem wahren Wert und einer voreingenommenen Kraft zusammenhängt. In unserem Fall geht es darum, wie sehr die Teilnehmer glaubten, dass ihre Gesprächspartner über sie dachten (d. h. die Metawahrnehmung der Menschen). Die "Wahrheit" ist, wie viel die Teilnehmer tatsächlich von ihren Gesprächspartnern gedacht wurden. In einem typischen Wahrheits- und Voreingenommenheitsmodell würde der Anteil der Teilnehmer, der angibt, über ihre Partner nachzudenken, als "voreingenommene" Kraft bezeichnet werden; um jedoch eine Verwechslung zwischen dieser Form der Voreingenommenheit und der Voreingenommenheit auf mittlerer Ebene, die die Denklücke darstellt, zu vermeiden, bezeichnen wir dies als Projektion. Es ist wichtig, die Projektion zu berücksichtigen, denn wenn Menschen versuchen einzuschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner über sie denken, können sie dies zum Teil dadurch tun, dass sie ihre eigenen Überzeugungen auf andere projizieren (z. B.: "Ich denke viel über sie nach, also muss sie auch viel über mich denken.").

In Anlehnung an West und Kenny (2011) haben wir zunächst unsere Variablen (d. h. Metaperzeption, Wahrheit und Projektion) auf den Mittelwert der Wahrheit zentriert. Anschließend haben wir diese Variablen in eine Regression mit den Metawahrnehmungen der Teilnehmer als Ergebnis und Wahrheit und Projektion als Prädiktoren eingegeben. Das gleiche Modell wurde für die Studien 2 und 3 verwendet.



In einer Analyse von Wahrheit und Verzerrung stellt der Intercept die Verzerrung auf mittlerer Ebene dar, die sowohl in Studie 2 (-.51, 95% CI [-.70, -.32],  $t(91) = 5.27$ ,  $p < .001$ ) als auch in Studie 3 (.54, 95% CI [-.75, -.33],  $t(97) = -5.17$ ,  $p < .001$ ) signifikant war. Man beachte, dass die Größe des Achsenabschnitts der Größe der in den Studien 2 und 3 berichteten Denklücke entspricht. Dieses Modell zeigt auch, dass der Koeffizient für die Wahrheit in den Studien 2 und 3 nicht signifikant war,  $ps > .30$ . Insgesamt scheinen die Menschen also keine Anzeichen von Verfolgungsgenauigkeit zu zeigen, was wiederum die Korrelation zwischen den Schätzungen der Menschen über die Gedanken anderer und der tatsächlichen Anzahl der Gedanken anderer ist. Aufgrund der Art und Weise, wie das Wahrheits- und Verzerrungsmodell spezifiziert ist, muss dieser Mangel an Verfolgungsgenauigkeit vor dem Hintergrund des Effekts der Projektion interpretiert werden, der signifikant war; Studie 2:  $b = .59$ , 95% CI [.47, .71],  $t(91) = 9.78$ ,  $p < .001$ ; Studie 3:  $b = .66$ , 95% CI [.51, .81],  $t(97) = 8.87$ ,  $p < .001$ , was darauf hindeutet, dass die Menschen sich stark darauf verlassen, wie viel sie über andere denken, um zu schätzen, wie viel andere über sie denken.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Menschen anscheinend keinen einzigartigen Einblick in die Gedanken ihrer Gesprächspartner haben - ihre Schätzungen der Gedanken ihrer Partner korrelieren nicht mit der Realität (Tracking-Genauigkeit). Stattdessen scheinen die Menschen die Häufigkeit ihrer eigenen Gedanken über ihre Gesprächspartner als Heuristik zu verwenden, um die Gedanken ihrer Gesprächspartner über sie einzuschätzen (Projektion). In der Zwischenzeit hielten sich die Menschen zurück, um zu glauben, dass andere genauso viel über sie denken wie sie selbst - vielleicht, weil es an Beweisen für die Gedanken der anderen mangelt. Das Ergebnis ist eine signifikante Denklücke (d. h. eine Verzerrung des mittleren Niveaus), so dass die Teilnehmer unterschätzten, wie viel ihre Partner nach Gesprächen über sie dachten. Diese Analysen liefern einen ersten Hinweis darauf, dass die Gedankenlücke zumindest zu einem großen Teil durch die mangelnde Verfügbarkeit der Gedanken anderer im Vergleich zur reichlichen Verfügbarkeit der eigenen Gedanken verursacht werden kann. In den Studien 4-7 testen wir mehrere Vorhersagen dieser asymmetrischen Verfügbarkeitsrechnung.

### **Zwischendiskussion: Vorhersagen unseres Kontos der differentiellen Verfügbarkeit**

Die Ergebnisse der Studien 1 bis 3 liefern reichlich Beweise für die Gedankenlücke. Aber warum existiert sie? Wir schlagen vor, dass die Gedankenlücke durch die asymmetrische Verfügbarkeit der eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken anderer verursacht wird. Da die Menschen einen privilegierten Zugang zu ihren eigenen Gedanken und einen begrenzten Zugang zu den Gedanken anderer haben, verfügen sie über überwältigende Beweise dafür, dass sie über ihre Gesprächspartner nachgedacht haben, aber nur wenige Beweise dafür, dass ihre Gesprächspartner dasselbe tun. Wenn dieses Verfügbarkeitskriterium zutrifft, würden wir erwarten, dass die folgenden Vorhersagen, die wir in den Studien 4-7 testen, bestätigt werden:

H1 (Studie 4): Interessante Gespräche erhöhen die Größe der Gedankenlücke. Um dies zu testen, haben wir die Gedankenlücke nach einem Streit gemessen. Wir sagten voraus, dass die Gedankenlücke bei laufenden Auseinandersetzungen am größten sein würde, da diese in der Regel sehr salient und im Gedächtnis verfügbar sind, und am kleinsten bei beendeten Auseinandersetzungen, die tendenziell weniger salient und weniger verfügbar sind.

H2 (Studie 5): Eine erhöhte Verfügbarkeit der Gedanken anderer wird die Gedankenlücke verringern. Um dies zu testen, ließen wir Personen sich an einen Streit erinnern und forderten sie dann auf, über die Gedanken ihres Gesprächspartners nachzudenken, nachdem der Streit beendet war. Wir sagten voraus, dass die Gedanken des Gesprächspartners stärker in den Vordergrund gerückt würden, was das Ausmaß der Gedankenlücke verringern würde.

H3 (Studie 6): Die Gedankenlücke wird mit der Zeit nach dem Gespräch größer. Unmittelbar nach einem Gespräch hatten die Menschen noch keine Zeit, viel über ihren Gesprächspartner nachzudenken - die Gedanken brauchen Zeit, um sich im Kopf zu sammeln, wenn man beginnt, über das

Gespräch nachzudenken. Wir wollten daher testen, ob die Gedankenlücke mit der Zeit, die seit dem Ende eines Gesprächs verstrichen ist, zunimmt.

H4 (Studie 7): Die Gedankenlücke wird dadurch moderiert, wie leicht die eigenen Gedanken auf Merkmalsebene verfügbar sind. Durch die Messung der Neigung zum Grübeln haben wir untersucht, ob die Gedankenlücke bei Personen mit einer größeren Anzahl von Gedanken am größten und bei Personen mit weniger Gedanken am kleinsten ist.

Die Studien 4-7 überprüfen diese Vorhersagen mit dem Ziel, den Nachweis zu erbringen, dass der privilegierte und asymmetrische Zugang zu den eigenen Gedanken ein primärer Mechanismus ist, der für die Gedankenlücke verantwortlich ist. Studie 8 untersucht die möglichen Folgen einer Unterschätzung der Häufigkeit der Gedanken anderer und vergleicht den Effekt der Gedankenhäufigkeit mit dem der Gedankenvalenz.

## Studie 4: Gelöste vs. laufende Argumente

Das Ziel von Studie 4 war es, eine Vorhersage unserer asymmetrischen Verfügbarkeitsrechnung zu testen: Auffällige Gespräche sollten das Ausmaß der Gedankenlücke vergrößern. Um diese Vorhersage zu testen, untersuchten wir die Gedankenlücke nach einem Streit mit einem nahestehenden Menschen. Argumente sind angespannt, emotional und relativ selten, was sie tendenziell salient macht. Daher sollten die Gedanken über solche Gespräche in hohem Maße verfügbar sein. Allerdings sind manche Streitigkeiten auffälliger als andere - nämlich solche, die noch andauern, im Vergleich zu denen, die bereits beigelegt wurden. Wenn die Gedankenlücke tatsächlich durch einen privilegierten und asymmetrischen Zugang zu den eigenen Gedanken verursacht wird, dann sollte die Gedankenlücke bei laufenden Auseinandersetzungen größer und bei bereits geklärten kleiner sein.

## Methode

### Teilnehmer

Einunddreißig Personen (50,17% männlich, 49,50% weiblich, ein Teilnehmer gab sein Geschlecht als "anders" an; Alter:  $M = 39,10$ ,  $SD = 12,99$  Jahre) wurden über Amazon Mechanical Turk rekrutiert und nahmen im Austausch für 1,00 \$ teil.

### Verfahren

Die Teilnehmer wurden gebeten, sich an einen kürzlichen Streit zu erinnern. Zunächst nannten die Teilnehmer den letzten Freund oder Lebensgefährten, mit dem sie einen Streit oder eine Meinungsverschiedenheit hatten. Anschließend beantworteten die Teilnehmer die folgenden sechs Fragen auf einer 7-stufigen Likert-Skala mit den Endpunkten nicht sehr viel und sehr viel: (a) "Wie sehr ging Ihnen der Streit mit [Name des Partners] im Nachhinein durch den Kopf?"; (b) "Wie sehr hat Sie der Streit mit [Name des Partners] beeinflusst?"; (c) "Wie sehr haben Sie bestimmte Teile des Streits mit [Name des Partners] im Nachhinein im Kopf wiederholt?"; (d) "Wie sehr, glauben Sie, ging [Name des Partners] der Streit nach dem Vorfall durch den Kopf?"; (e) "Wie sehr, glauben Sie, hat sich Ihr Streit mit [Name des Partners] auf sie ausgewirkt?"; und (f) "Wie sehr, glauben Sie, hat [Name des Partners] bestimmte Teile des Streits nach dem Vorfall in seinem oder ihrem Kopf wiedergegeben?" Die Teilnehmer gaben außerdem entweder "ja" oder "nein" an, wenn es darum ging, ob der Streit beigelegt wurde oder noch andauert. Anschließend gaben die Teilnehmer an, wie ernst der Streit war, wobei sie eine 7-stufige Likert-Skala verwendeten, deren Endpunkte mit sehr ernst und nicht sehr ernst gekennzeichnet waren, und wie gut sie ihren Partner kannten, wobei sie eine 7-stufige Likert-Skala verwendeten, deren Endpunkte mit überhaupt nicht und sehr gut gekennzeichnet waren. Schließlich beantworteten die

Teilnehmer eine Reihe von explorativen und demografischen Fragen, die in den ergänzenden Online-Materialien beschrieben sind (Fragen 4.1-4.8; .1-.3).

## Ergebnisse

Mit Hilfe von gepaarten t-Tests verglichen wir die tatsächlichen Gedanken, d. h. wie viel die Teilnehmer über ihren Streit mit ihrem Partner dachten (Maße a-c), mit den wahrgenommenen Gedanken, d. h. wie viel sie glaubten, dass ihr Partner über ihren Streit dachte (Maße d-f). Die Messungen der tatsächlichen Gedanken waren hoch korreliert ( $a = .92$ ) und die Messungen der wahrgenommenen Gedanken waren ebenfalls hoch korreliert ( $a = .93$ ), so dass wir die jeweiligen abhängigen Variablen kombinierten, um einen Index der tatsächlichen Gedanken und einen Index der wahrgenommenen Gedanken zu erstellen, was einen Test der Gedankenlücke ermöglichte.

Unsere Primäranalyse ergab, dass die Teilnehmer signifikant mehr über das Argument nachdachten ( $M_{\text{actual}} = 5.00$ ,  $SD = 1.54$ ) als sie glaubten, dass ihr Partner es tat ( $M_{\text{perceived}} = 4.34$ ,  $SD = 1.65$ ),  $t(300) = 6.82$ ,  $p < .001$ , mittlere Differenz =  $.65$ , 95% CI  $[.47, .85]$ , Cohen's  $d = .39$ . Es gab keine Wechselwirkung zwischen der Denklücke und der Tatsache, wie gut die Teilnehmer angaben, ihre Partner zu kennen,  $b = .01$ , 95% CI  $[.18, .20]$ ,  $t(300) = .13$ ,  $p = .90$ . Kurz gesagt, die Teilnehmer glaubten, dass sie viel über einen kürzlichen Streit nachdachten, aber dass ihr Gesprächspartner nicht so viel darüber nachdachte.

## Ernsthaftigkeit des Streits

Unser Plan für die Vorregistrierung sah vor, zu analysieren, wie die Gedankenlücke je nach Schwere des Arguments variiert, mit der Vorhersage, dass schwerwiegendere Argumente sehr auffällige und damit leicht zugängliche Gedanken hervorrufen würden, wodurch sich das Ausmaß der Gedankenlücke erhöhen würde. Diese Vorhersage wurde durch eine signifikante Interaktion von Gedankenlücke und Ernsthaftigkeit des Arguments bestätigt,  $b = .24$ , 95% CI  $[.13, .35]$ ,  $t(299) = 4.24$ ,  $p < .001$ . Schwerwiegendere Argumente erzeugten eine signifikant größere Denklücke.

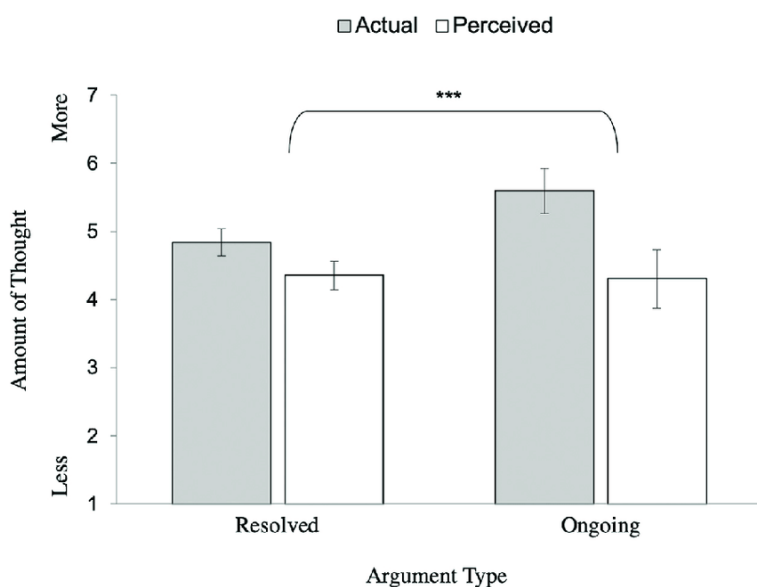
## Gelöste vs. laufende Argumente

Ein weiteres, relativ konkreteres Maß für die Bedeutung eines Arguments ist die Frage, ob es sich um ein gelöstes oder ein laufendes Argument handelt. Um zu untersuchen, ob die Gedankenlücke bei laufenden Argumenten ausgeprägter ist als bei solchen, die gelöst wurden, haben wir ein gemischtes lineares Modell auf die Daten angewandt, bei dem die Gedanken die abhängige Variable sind und die Art der Bewertung (tatsächlich oder wahrgenommen) und die Art des Arguments (laufend oder gelöst) die unabhängigen Variablen darstellen. Unser Modell enthielt unsere unabhängigen Variablen als feste Effekte sowie einen zufälligen Intercept für den Teilnehmer. Wir führten eine Reihe von Postestimationskontrasten durch, um die Beziehung zwischen dem Argumenttyp und der Denklücke vollständig zu untersuchen. Die Analyse ergab, dass die Gedankenlücke sowohl für gelöste Argumente (mittlere Differenz zwischen tatsächlichem und wahrgenommenem Argument =  $.48$ , 95% CI  $[.28, .70]$ ,  $t(299) = 4.59$ ,  $p < .001$ ) als auch für laufende Argumente (mittlere Differenz zwischen tatsächlichem und wahrgenommenem Argument =  $1.30$ , 95% CI  $[.88, 1.70]$ ,  $t(299) = 6.27$ ,  $p < .001$ ) signifikant war. Darüber hinaus war die Interaktion zwischen Bewertungstyp und Argumenttyp signifikant ( $b = .81$ , 95% CI  $[.35, 1.26]$ ,  $t(299) = 3.47$ ,  $p < .001$ ), was darauf hindeutet, dass die Denklücke bei laufenden Argumenten signifikant größer war als bei Argumenten, die gelöst wurden (siehe Abbildung 3).

Die vorangegangenen Analysen bestätigten unsere Hauptvorhersage: Mit zunehmender Bedeutung eines Gesprächs steigt auch die Denklücke. Ein weiterer zu berücksichtigender Punkt ist, dass sich die Gedankenlücke aus zwei Beurteilungen zusammensetzt, so dass eine Vergrößerung der Gedankenlücke eine Zunahme der eigenen Gedanken oder alternativ eine Abnahme der Einschätzungen der Gedanken anderer widerspiegeln könnte. Was ist es? Unser Mechanismus macht eine bestimmte Vorhersage: Die Gedankenlücke sollte bei ungelösten Argumenten größer sein, weil die eigenen Gedanken der Personen zunehmen. Dieses Muster ist in Abbildung 3 deutlich zu erkennen. Die eigenen Gedanken der Teilnehmer über den Streit waren signifikant größer, wenn der Streit noch andauerte (Mongoing = 5,59, 95% CI [5,20, 5,99]), als wenn er gelöst war (Mresolves = 4,84, 95% CI [4,64, 5,04]), mittlerer Unterschied = .75, 95% CI [ .19, .31],  $t(492) = 3.34, p, .001$ ; aber ob ihr Streit gelöst wurde oder nicht, hatte keinen Einfluss auf die Überzeugungen der Teilnehmer über die Gedanken ihrer Partner, mittlere Differenz = .06, 95% CI [ .39, .50],  $t(492) = .25, p = .80$ . Das heißt, die Gedankenlücke war bei laufenden Streitigkeiten größer als bei beendeten Streitigkeiten, und dies war darauf zurückzuführen, dass die eigenen Gedanken häufiger auftraten und ihnen zur Verfügung standen, was genau dem Datenmuster entspricht, das wir aufgrund des von uns vorgeschlagenen Mechanismus erwarten würden.

In der Zeit nach einem Streit glaubten die Teilnehmer, dass sie mehr über den Streit nachdachten als ihr Gesprächspartner. Dieser Irrglaube wurde noch verstärkt, wenn der Streit schwerwiegender war und wenn er nicht beigelegt wurde. Studie 4 replizierte nicht nur die Gedankenlücke in einem neuen Gesprächskontext (d. h. Streit), sondern lieferte auch erste Hinweise darauf, dass die asymmetrische Verfügbarkeit der eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken anderer ein psychologischer Prozess ist, der für unseren Effekt verantwortlich ist.

Abbildung 3, Ergebnisse der Studie 4



actual	tatsächlich
perceived	wahrgenommen
Amount of Thoughts (less – more)	Anzahl der Gedanken (weniger - mehr)
Argument Type (Resolved / Ongoing)	Art des Streits (gelöst / andauernd)

Anmerkung. Mittlere Bewertungen der tatsächlichen und wahrgenommenen Gedanken nach gelösten und laufenden Streitigkeiten. Die Fehlerbalken zeigen 95% Konfidenzintervalle.

\*\*\*  $p < .001$ .



## Studie 5: Beweise für die Gedanken anderer

Wie aus den Ergebnissen von Studie 4 hervorgeht, ist die Gedankenlücke zumindest teilweise auf die leichte Verfügbarkeit der eigenen Gedanken zurückzuführen. Die Kehrseite der privilegierten Verfügbarkeit der eigenen Gedanken ist der ausgeprägte Mangel an Evidenz für die Gedanken des Gesprächspartners. Eine unserer Vorhersagen ist daher, dass die Verfügbarkeit der Gedanken anderer die Größe der Gedankenlücke beeinflussen sollte.

Um diese Vorhersage zu testen, verwendeten wir die gleiche Versuchsanordnung wie in der vorherigen Studie, in der die Teilnehmer über ein kürzlich stattgefundenes Argument berichteten. In einer Bedingung versuchten wir einfach, das Hauptergebnis von Studie 4 zu wiederholen: die Existenz der Gedankenlücke nach einem Streit. In einer zweiten Bedingung forderten wir die Probanden auf, sich einen Moment Zeit zu nehmen, um über die Möglichkeiten nachzudenken, die ihr Gegenüber gehabt haben könnte, um über den Streit nachzudenken, nachdem er stattgefunden hatte. Unsere Vorhersage war, dass die Aufforderung, über die Gedanken des Gegenübers nachzudenken, die Verfügbarkeit der Gedanken der anderen erhöhen und damit das Ausmaß der Gedankenlücke verringern würde.

## Methode

### Teilnehmer

Die potenziellen Teilnehmer wurden über Prolific Academic rekrutiert. Sie füllten zunächst einen dreiteiligen Fragebogen aus, um ihre Englischkenntnisse und ihren Wohnsitz in den Vereinigten Staaten zu ermitteln. In diesem Screener mussten sie wissen, dass Kinder im Alter von 4 oder 5 Jahren den Kindergarten besuchen, dass eine amerikanische Postleitzahl eine Folge von fünf Zahlen ist und dass das Essen von Truthahn nicht mit Halloween in Verbindung gebracht wird. Insgesamt beantworteten 497 Teilnehmer (47,9 % männlich, 51,5 % weiblich, ein "Sonstiges", zwei "möchte ich nicht sagen"; Alter:  $M = 33,29$ ,  $SD = 11,34$  Jahre) füllten unsere Umfrage aus und erhielten dafür 1,25 Dollar.

### Verfahren

Die Teilnehmer folgten dem gleichen Grundverfahren wie in der vorherigen Studie, in der sie den letzten Freund oder nahestehenden Menschen nannten, mit dem sie einen Streit hatten. Die Teilnehmer wurden dann nach dem Zufallsprinzip einer Bedingung "unaufgeforderte Reflexion" oder einer Bedingung "aufgeforderte Reflexion" zugeteilt.

In der Bedingung "unaufgeforderte Reflexion" beantworteten die Teilnehmer einfach die wichtigsten abhängigen Maße, aus denen sich die Gedankenlücke zusammensetzt: (a) "Wie sehr ging Ihnen der Streit mit [Name des Partners] durch den Kopf, nachdem er passiert war?" und (b) "Wie sehr, glauben Sie, ging [Name des Partners] der Streit durch den Kopf, nachdem er passiert war?" (Endpunkte der Skala: 1 = nicht sehr oft und 7 = sehr oft).

In der Bedingung mit der Aufforderung zum Nachdenken wurden die Teilnehmer vor der Beantwortung der abhängigen Hauptmaße angewiesen, sich einen Moment Zeit zu nehmen und zu überlegen, welche Gelegenheiten ihr Gegenüber gehabt haben könnte, über den Streit nachzudenken, nachdem er beendet war: "Wenn ich an den Streit zwischen Ihnen und [Name des Partners] zurückdenke... Gab es in der Zeit seit dem Streit Momente, in denen [Name des Partners] über das, was zwischen Ihnen passiert ist, nachgedacht haben könnte? Schreiben Sie ein oder zwei Beispiele auf, wann [Name des Partners] über Ihren Streit nachgedacht haben könnte und was seine oder ihre Gedanken gewesen sein könnten." Die Teilnehmer antworteten, indem sie so viel aufschrieben, wie sie wollten.

Schließlich beantworteten die Teilnehmer mehrere Fragen zur Art des Streits und zu demografischen Daten, die in den ergänzenden Online-Materialien beschrieben sind (Fragen 5.1-5.3; .1-.3).

## Ergebnisse

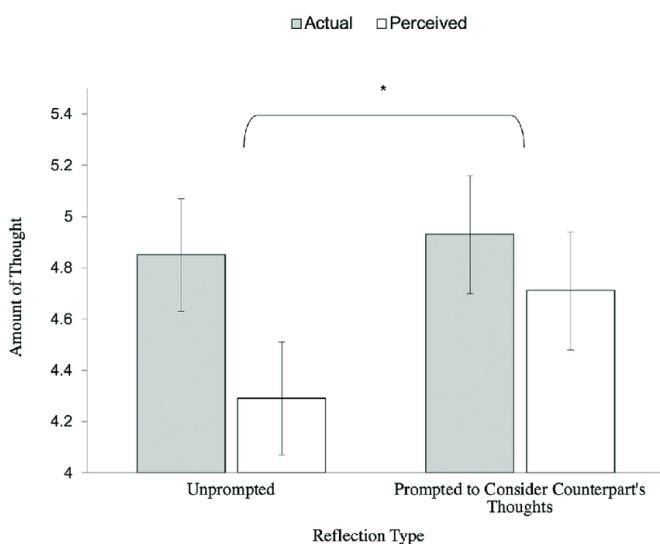
Nach unserer Vorregistrierung bestanden 38 Teilnehmer eine in die Umfrage eingebettete Aufmerksamkeitsprüfung nicht und wurden ausgeschlossen, so dass Daten von 459 Teilnehmern übrig blieben (47,7 % männlich, 51,6 % weiblich, 1 "andere", 2 "möchte ich nicht sagen"; Alter:  $M = 33,52$ ,  $SD = 11,44$  Jahre) für die Analyse. Um zu untersuchen, ob das Nachdenken über die Gedanken anderer die Gedankenlücke verringert, haben wir ein gemischtes lineares Modell auf die Daten angewandt, mit den Gedanken als abhängige Variable und der Art der Bewertung (tatsächlich oder wahrgenommen) und der Art des Nachdenkens (unaufgefordert oder auf Aufforderung) als unabhängige Variablen. Unser Modell enthielt unsere unabhängigen Variablen als feste Effekte sowie einen zufälligen Intercept für den Teilnehmer.

Insgesamt ergab unsere Analyse einen signifikanten Effekt der Bewertungsart,  $b = .38$ , 95% CI [.55, .24],  $t(459) = 4.95$ ,  $p = .001$ . Auch hier waren die Befragten der Meinung, dass sie mehr über einen kürzlichen Streit nachdachten als ihr Gesprächspartner. Verringert sich jedoch die Größe der Gedankenlücke, wenn man die Teilnehmer auffordert, über die Gedanken ihres Partners nachzudenken?

Wie Abbildung 4 zeigt, ergab die Follow-up-Analyse einen signifikanten Effekt des Bewertungstyps in der Bedingung ohne Aufforderung, was bedeutet, dass die Gedankenlücke vorhanden war (mittlerer Unterschied zwischen tatsächlichem und wahrgenommenem Verhalten = .55, 95% CI [.77, .34],  $t(461) = 5.07$ ,  $p = .001$ ). Im Gegensatz dazu war die Gedankenlücke nur geringfügig signifikant, wenn die Teilnehmer aufgefordert wurden, über die Gedanken ihres Gegenübers nachzudenken (mittlerer Unterschied zwischen tatsächlichem und wahrgenommenem Verhalten = .21, 95% CI [.44, .01],  $t(461) = 1.88$ ,  $p = .06$ ). Kritisch anzumerken ist, dass die Interaktion zwischen der Gedankenlücke und der Art der Reflexion signifikant war ( $b = .34$ , 95% CI [.03, .65],  $t(459) = 2.16$ ,  $p = .03$ ), was darauf hindeutet, dass die Reflexion über die Gedanken anderer tatsächlich die Größe der Gedankenlücke verringerte.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass wir die Teilnehmer aufforderten, über die Möglichkeiten nachzudenken, die ihr Gesprächspartner gehabt haben könnte, um über ihren jüngsten Streit nachzudenken. Dies scheint die Bedeutung der Gedanken der anderen erhöht zu haben, wodurch sich das Ausmaß der Gedankenlücke verringerte. Diese Ergebnisse sind eine zusätzliche Unterstützung für unsere Erklärung der unterschiedlichen Verfügbarkeit.

Abbildung 4 / Ergebnisse von Studie 5



anken (weniger/mehr)  
er Counterpart's Thoughts) - Argumenttyp (un-  
enübers zu berücksichtigen)  
i Art der Argumentation. Die Fehlerbalken zei-

## Studie 6: Die Denklücke im Laufe der Zeit

In Studie 6 wird eine weitere Vorhersage unseres Mechanismus untersucht: Das Ausmaß der Gedankenlücke sollte mit der Zeit zunehmen. Je mehr Zeit nach einem Gespräch vergeht, desto mehr Zeit haben die Menschen, ihre eigenen Gedanken zu sammeln, während der Zugang zu den Gedanken der anderen begrenzt bleibt. Daher sollte die Gedankenlücke proportional zur Zeit, die seit dem Ende des Gesprächs verstrichen ist, zunehmen. Um diese Vorhersage zu testen, baten wir die Personen, sich an ein kürzlich geführtes Gespräch zu erinnern und genau anzugeben, wie lange das Gespräch zurücklag. Anschließend fragten wir die Teilnehmer, wie viel sie seit dem Ende des Gesprächs über ihren Gesprächspartner nachgedacht haben, und wie viel ihr Gesprächspartner über sie gedacht hat.

Obwohl das Gesamtdesign von Studie 6 dem früherer Studien ähnelte, bestand ein bemerkenswerter Unterschied darin, dass wir die Teilnehmer nicht baten, die Häufigkeit ihrer Gedanken anhand einer Likert-Skala anzugeben, sondern ihre Gedanken zu quantifizieren, d. h. zu schätzen, wie oft sie tatsächlich an ihren Gesprächspartner gedacht haben und wie oft sie glaubten, dass ihr Gesprächspartner an sie gedacht hat. Diese Änderung sollte ein anderes, hoffentlich konvergentes und aussagekräftiges Maß für die Gedankenlücke liefern.

## Methode

### Teilnehmer

Fünfhundertzwei Personen (55,38% männlich, 44,02% weiblich, ein Teilnehmer zog es vor, sein Geschlecht nicht anzugeben, und zwei Teilnehmer gaben ihr Geschlecht als "anders" an, Alter:  $M = 36,61$ ,  $SD = 11,33$  Jahre) wurden über Amazon Mechanical Turk rekrutiert und nahmen im Austausch für 1,00 \$ teil.

Vorgehensweise Die Teilnehmer wurden gebeten, die letzte Person zu nennen, mit der sie sich unterhalten hatten und die kein Fremder war. Die Teilnehmer antworteten dann auf die Frage "Wie lange ist Ihr Gespräch mit [Name des Partners] her?", indem sie eine der folgenden Optionen auswählten: "das Gespräch dauert noch an", "gerade beendet", "innerhalb der letzten 15 Minuten", "innerhalb der letzten Stunde", "vor 1-2 Stunden", "vor 2-3 Stunden", "vor 4-5 Stunden", "vor 6-8 Stunden", "vor 8-12 Stunden" oder "vor 12 Stunden". Anschließend gaben die Teilnehmer auf einer 7-stufigen Likert-Skala an, wie gut sie ihren Partner kannten, wobei die Endpunkte mit "überhaupt nicht" und "sehr gut" gekennzeichnet waren.

Dann beantworteten die Teilnehmer die folgenden Fragen: "Wie oft haben Sie seit Ihrem Gespräch mit [Name des Partners] an ihn gedacht?" und "Wie oft hat er seit Ihrem Gespräch mit [Name des Partners] an Sie gedacht?", indem sie eine ganze Zahl eintrugen. Schließlich beantworteten die Teilnehmer eine Reihe von explorativen und demografischen Fragen, die in den ergänzenden Online-Materialien beschrieben sind (Fragen 6.1-6.3; .1-.3).

## Ergebnisse

Wir schlossen die Daten von sieben Teilnehmern aus, deren Antworten unangemessen umfangreich waren (z. B. 1.000 Gedanken), so dass 495 Teilnehmer im endgültigen Datensatz verblieben (55,35 % männlich, 44,04 % weiblich, Alter:  $M = 36,71$ ,  $SD = 11,36$  Jahre).<sup>2</sup> Da die Daten aus der Anzahl der Gedanken bestehen und wegen der übermäßigen Streuung der Daten verwendeten wir eine negative binomiale Regression. Zur besseren Lesbarkeit geben wir die geschätzten



Mittelwerte der tatsächlichen und wahrgenommenen Gedanken auf der ursprünglichen Antwortskala an.

### Die gedankliche Lücke

Wie in früheren Studien haben wir unsere Messung der tatsächlichen Gedanken (z. B. "Wie oft haben Sie seit Ihrem Gespräch mit [Name des Partners] an ihn gedacht?") mit unserer Messung der wahrgenommenen Gedanken (z. B. "Wie oft hat er seit Ihrem Gespräch mit [Name des Partners] an Sie gedacht?")

Unsere Analyse ergab, dass die Personen nach einem Gespräch angaben, signifikant mehr Gedanken über ihren Gesprächspartner zu haben ( $M_{\text{actual}} = 3,44$ ) als die Anzahl der Gedanken, die sie glaubten, dass ihr Gesprächspartner an sie dachte ( $M_{\text{perceived}} = 2,73$ ),  $b = .23$ , 95% CI [.11, .35],  $z = 3,72$ ,  $p = .001$ . Daher haben wir die Gedankenlücke noch einmal wiederholt, diesmal mit einer abhängigen Messung, bei der die Teilnehmer die tatsächliche Anzahl der Gedanken, die sie und ihre Gesprächspartner hatten, schätzen sollten.

Für den neugierigen Leser stellt sich die Verteilung unserer Zählvariablen - Anzahl der Gedanken - wie folgt dar. Häufigkeiten für tatsächliche Gedanken: 0 Gedanken = 9,09%, 1 Gedanke = 22,63%, 2 Gedanken = 22,83%, 3 Gedanken = 15,35%, 4 Gedanken = 30,10%. Häufigkeiten für wahrgenommene Gedanken: 0 Gedanken = 14,75%, 1 Gedanke = 28,08%, 2 Gedanken = 23,64%, 3 Gedanken = 9,49%, 4 Gedanken = 24,04%. Mit anderen Worten: Die meisten unserer Stichprobe gaben an, dass ihr Gesprächspartner zwischen 0 und 3 Gedanken hatte, und das resultierende Muster entspricht genau dem, was man angesichts der Gedankenlücke erwarten würde: Während nur 32 % unserer Stichprobe tatsächlich 0-1 Gedanken über ihren Gesprächspartner hatten, glaubten 43 % unserer Stichprobe, dass ihre Partner 0-1 Gedanken über sie hatten; umgekehrt ist das Muster bei 2 Gedanken umgekehrt, wobei 68 % der Teilnehmer angaben, 2-3 Gedanken über ihre Partner zu haben, aber nur 57 % unserer Stichprobe glaubten, dass ihre Partner 2 Gedanken über sie hatten.

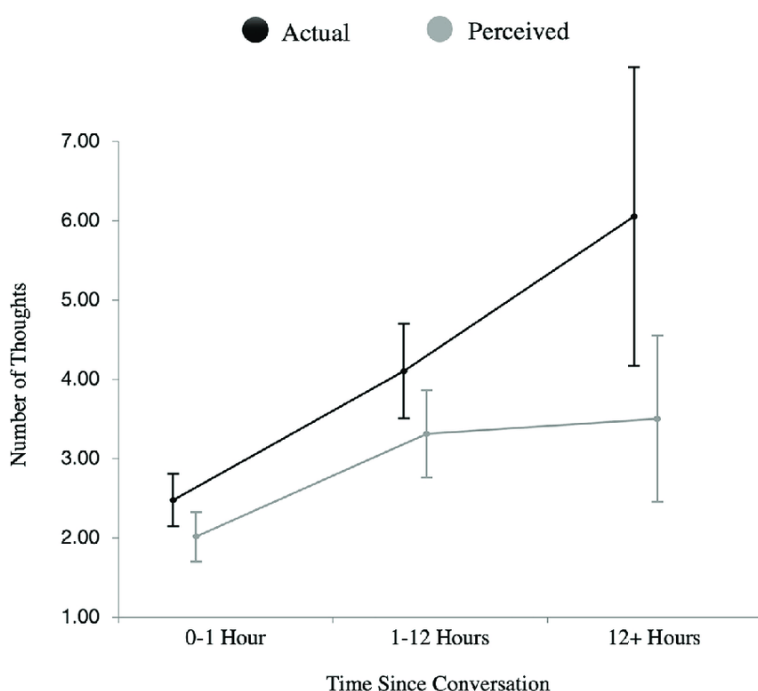
2 Das Muster der Ergebnisse ist ähnlich, wenn wir den Schwellenwert auf das Dreifache des Interquartilsbereichs festlegen und Daten von Teilnehmern ausschließen, die eine Antwort gegeben haben, die über diesem Wert liegt. Das Ergebnismuster ist auch ähnlich, wenn wir den Schwellenwert auf das 1,5-fache des Interquartilsbereichs festlegen und Teilnehmer ausschließen, die eine Antwort gegeben haben, die über diesem Wert liegt.

## Auswirkungen der Verfügbarkeit

Wir haben vorausgesagt, dass mit zunehmender Zeit, die nach einem Gespräch vergeht, die eigenen Gedanken Zeit haben, sich zu sammeln, während der Zugang zu den Gedanken der anderen begrenzt bleibt. Daher sollte die Gedankenlücke proportional zur Zeit, die seit dem Ende des Gesprächs verstrichen ist, zunehmen. Um diese Hypothese zu untersuchen, haben wir zunächst die Antworten der Teilnehmer auf die Frage, wie lange ihr Gespräch zurückliegt, vereinfacht, indem wir sie in drei Zeitkategorien eingeteilt haben: Vor 0-1 Stunde, vor 1-12 Stunden und vor 12 Stunden. Dann haben wir eine negative Binomialregression auf die Daten angewandt, wobei die Art der Bewertung (tatsächlich oder wahrgenommen) als unabhängige Variable und die Anzahl der Gedanken als abhängige Variable verwendet wurde.

Wir haben auch die Zeit (als Faktor behandelt) als zusätzliche unabhängige Variable einbezogen. Aufgrund von Konvergenzproblemen war es nicht möglich, Zufallseffekte für die Teilnehmer einzubeziehen. Postestimationskontraste wurden verwendet, um Signifikanztests für die Gedankenlücke zu jedem Zeitpunkt abzuleiten. Wie vorhergesagt, nahm die Gedankenlücke mit der Zeit zu. Insbesondere war die Gedankenlücke zu allen Zeitpunkten vorhanden, aber je mehr Zeit seit dem Ende des Gesprächs verstrich, desto größer wurde die Lücke zwischen den tatsächlichen und den wahrgenommenen Gedanken: 0-1 Std. mittlere Differenz = .44, Verhältnis von tatsächlichen zu wahrgenommenen = 1,22, 95% CI [1,01, 1,46],  $z = 2,05$ ,  $p = .04$ ; 1-12 Std. mittlere Differenz = .75, Verhältnis von tatsächlichen zu wahrgenommenen = 1,23, 95% CI [1,04, 1,45],  $z = 2,43$ ,  $p = .02$ ; 12 Std. mittlere Differenz = 2,40, Verhältnis von tatsächlichen zu wahrgenommenen = 1,71, 95% CI [1,13, 2,58],  $z = 2,52$ ,  $p = .01$ . Wie aus Abbildung 5 hervorgeht, glaubten die Befragten fälschlicherweise, dass sie mehr Gedanken über ihren Gesprächspartner hatten als dieser über sie, und diese Gedankenlücke nahm im Laufe der Zeit stetig zu. Diese Ergebnisse unterstützen die Gedankenlücke und liefern zusätzliche Beweise dafür, dass die asymmetrische Verfügbarkeit von Gedanken ein psychologischer Prozess ist, der für diesen Effekt verantwortlich ist.

Abbildung 5 / Ergebnisse von Studie 6



actual	tatsächlich
perceived	wahrgenommen
Number of Thoughts (less – more)	Anzahl der Gedanken (weniger - mehr)
Time since conversation	Zeit seit dem Gespräch

Anmerkung. Das Ausmaß der Gedankenlücke im Zeitverlauf. Die Fehlerbalken zeigen 95% Konfidenzintervalle.

# Studie 7: Die gedankliche Lücke und die Eigenschaft des Grübelns

Studie 7 diente dazu, eine letzte Vorhersage unserer asymmetrischen Verfügbarkeitsrechnung zu testen: Personen, denen im Allgemeinen mehr Gedanken durch den Kopf gehen, sollten eine größere Gedankenlücke aufweisen als Personen, die weniger Gedanken haben. Als Näherungswert für das Ausmaß, in dem die Gedanken einer Person leicht verfügbar sind, haben wir das Merkmal Grübeln gemessen. Grübeln ist die Tendenz, wiederholt, wiederkehrend und aufdringlich über Dinge nachzudenken (Brinker & Dozois, 2009). Daher sollten Menschen, die viel grübeln, mehr leicht verfügbare Gedanken haben als Menschen, die wenig grübeln, und folglich sollten sie auch eine größere Gedankenlücke aufweisen. Um diese Vorhersage zu testen, haben wir dasselbe Verfahren wie in Studie 4 angewandt, indem wir Personen zu einem kürzlich stattgefundenen Streit befragt haben und sie gefragt haben, wie viel sie seitdem über den Streit nachgedacht haben und wie viel sie glauben, dass ihr Gesprächspartner darüber nachgedacht hat.

## Methode

### Teilnehmer

Dreihundertzweiundfünfzig Personen (53,69% männlich, 46,31% weiblich, Alter:  $M = 38,05$ ,  $SD = 13,25$  Jahre) wurden über Amazon Mechanical Turk rekrutiert und nahmen gegen eine Gebühr von \$1,00 teil.

### Verfahren

Die Teilnehmer nannten den letzten Freund oder Lebensgefährten, mit dem sie einen Streit oder eine Meinungsverschiedenheit hatten. Dann beantworteten die Teilnehmer die folgenden zwei Fragen auf einer 7-stufigen Likert-Skala, wobei die Endpunkte mit "nicht sehr" und "sehr" gekennzeichnet waren: (a) "Wie sehr ging Ihnen der Streit mit [Name des Partners] durch den Kopf, nachdem er passiert war?" und (b) "Wie sehr, glauben Sie, ging [Name des Partners] der Streit durch den Kopf, nachdem er passiert war?" Die Teilnehmer beantworteten auch mehrere Fragen zur Art des Streits (siehe ergänzendes Online-Material).

Anschließend füllten die Teilnehmer den Fragebogen zum Denkstil (Ruminative Thought Style Questionnaire, RTSQ; Brinker & Dozois, 2009) aus und gaben an, wie gut jede der RTSQ-Aussagen (z. B. "Ich habe das Gefühl, dass ich immer wieder über bestimmte Dinge nachdenke", "Ich kann nicht aufhören, über bestimmte Dinge nachzudenken" usw.) auf sie zutraf, wobei sie eine 7-Punkte-Likert-Skala mit den Endpunkten "überhaupt nicht" und "sehr gut" verwendeten (siehe ergänzende Online-Materialien). Nach der Hälfte des 20 Punkte umfassenden Fragebogens wurde eine Aufmerksamkeitskontrolle eingefügt, bei der die Teilnehmer aufgefordert wurden, die vierte Option als Antwort auf die Frage auszuwählen. Schließlich beantworteten die Teilnehmer eine Reihe von explorativen und demografischen Messungen, die in den ergänzenden Online-Materialien beschrieben sind (Fragen 7.1-7.6; .1-.3).

## Ergebnisse

Aufgrund der Vorregistrierung schlossen wir die Daten von Teilnehmern aus, die unsere in den RTSQ eingebettete Aufmerksamkeitsprüfung nicht bestanden. Einundvierzig Teilnehmer haben die Aufmerksamkeitsprüfung nicht bestanden und wurden ausgeschlossen, so dass die Daten von 311 Teilnehmern (52,73 % männlich, 47,27 % weiblich; Alter:  $M = 38,81$ ,  $SD = 13,40$  Jahre) vorliegen.

## Die Gedankenlücke

Wir verglichen unsere Messung der tatsächlichen Gedanken (z. B. "Wie sehr ging Ihnen der Streit mit [Name des Partners] nach dem Vorfall durch den Kopf?") mit unserer Messung der wahrgenommenen Gedanken (z. B. "Wie sehr, glauben Sie, ging dem [Name des Partners] der Streit nach dem Vorfall durch den Kopf?") mit Hilfe eines t-Tests für zwei Personen. Die Teilnehmer gaben an, dass der Streit sie deutlich mehr beschäftigte ( $M_{\text{actual}} = 5,11$ ,  $SD = 1,65$ ) als sie glaubten, dass ihr Partner daran dachte ( $M_{\text{perceived}} = 4,51$ ,  $SD = 1,83$ ), mittlerer Unterschied = .60,  $t(310) = 6,06$ ,  $p = .001$ , 95% CI [.41, .80], Cohen's  $d = .32$ .

In Wiederholung des grundlegenden Ergebnisses der Studien 4-6 glaubten die Personen nach einem Streit, dass sie mehr über den Streit nachdachten als ihr Gesprächspartner.

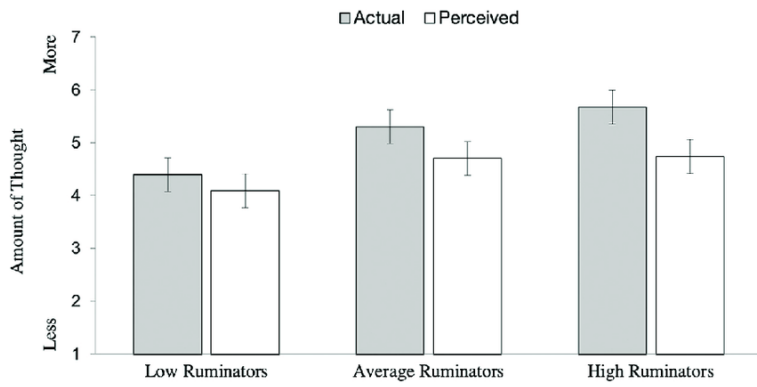
## Auswirkungen des Grübelns

Um eine Vorhersage unseres Verfügbarkeitsmechanismus zu testen, untersuchten wir auch die Beziehung zwischen der Gedankenlücke und der Neigung der Personen zum Grübeln. Zu diesem Zweck wurde ein gemischtes lineares Modell auf die Daten angewandt, bei dem die Art der Gedanken (tatsächlich oder wahrgenommen) als unabhängige Variable und die Gedanken als abhängige Variable betrachtet wurden, wobei der RTSQ-Wert für das Grübeln der Teilnehmer eine zusätzliche unabhängige Variable darstellte. Die unabhängigen Variablen wurden als feste Effekte und ein Intercept für jeden Teilnehmer als Zufallseffekt einbezogen. Die Analyse ergab eine signifikante Interaktion zwischen Grübeln und Ratingtyp:  $b = .27$ ,  $t(309) = 3.35$ ,  $p = .001$ , 95% CI [.11, .43] - Teilnehmer, die mehr grübelten, wiesen eine größere Gedankenlücke auf.

Um die Auswirkungen des Wiederkäuens auf die Gedankenlücke weiter zu untersuchen, teilten wir die Teilnehmer in drei Typen von Wiederkäuern ein: geringe Wiederkäuer (1. Tertil), durchschnittliche Wiederkäuer (2. Tertil) und hohe Wiederkäuer (3. Tertil). Wir haben dann dasselbe Modell wie oben beschrieben angewandt, aber anstatt das Wiederkäuen als kontinuierliche Variable einzubeziehen, haben wir den Wiederkäuertyp als Faktor einbezogen. Mit Hilfe von Postestimationskontrasten wurde die Beziehung zwischen der Gedankenlücke und dem Wiederkäuertyp untersucht. Unsere Analysen ergaben, dass Teilnehmer, die wenig grübeln, eine kleine, geringfügig signifikante Gedankenlücke aufwiesen (mittlerer Unterschied zwischen tatsächlichem und wahrgenommenem Grübeln = 0,30,  $t(310) = 1,79$ ,  $p = 0,08$ , 95% CI [0,03, 0,64]); durchschnittliche Grübler zeigten eine mäßig große und signifikante Gedankenlücke (mittlerer Unterschied zwischen tatsächlichem und wahrgenommenem Grübeln = .61,  $t(311) = 3,55$ ,  $p = .001$ , 95% CI [.27, .94]); und hohe Wiederkäuer zeigten eine große und signifikante Denklücke (mittlerer Unterschied zwischen tatsächlichem und wahrgenommenem Verhalten = .93,  $t(308) = 5,44$ ,  $p = .001$ , 95% CI [.59, 1,26]). Wie in Abbildung 6 dargestellt, moderierte das Merkmal Wiederkäuen die Gedankenlücke: Personen mit hohem Wiederkäuen wiesen eine viel größere Gedankenlücke auf als Personen mit durchschnittlichem Wiederkäuen, die ihrerseits eine größere Gedankenlücke aufwiesen als Personen mit niedrigem Wiederkäuen.<sup>3</sup>

Insgesamt glaubten die Menschen, dass sie mehr über ihren Gesprächspartner dachten, als dieser über sie dachte. Darüber hinaus vergrößerte sich die Gedankenlücke bei Personen, deren Gedanken auf Merkmalebene leichter verfügbar waren. Diese Ergebnisse sind ein weiterer Beleg für die Gedankenlücke und bestätigen die vierte und letzte Vorhersage unserer Erklärung der asymmetrischen Verfügbarkeit.

Abbildung 6 / Ergebnisse von Studie 7



actual tatsächlich

perceived wahrgenommen

Amount of Thoughts (less – more) Menge der Gedanken (weniger - mehr)

Low Ruminators / Average Ruminators      Wenig Wiederkäuer / Durchschnittliche Wiederkäuer

Anmerkung. Moderation der Gedankenlücke durch das Merkmal Wiederkäuen. Die Fehlerbalken zeigen 95% Konfidenzintervalle

## Studie 8: Gedankenhäufigkeit und Gedankenwertigkeit

Die Gedankenlücke beschreibt eine Voreingenommenheit, bei der Menschen die Häufigkeit der Gedanken ihrer Gesprächspartner über sie unterschätzen. Aber spielt es eine Rolle, ob man die Häufigkeit der Gedanken anderer unterschätzt? Explorative Analysen aus den Studien 2 und 3 legen nahe, dass es zumindest das Wohlbefinden der Menschen verbessern kann, wenn sie wissen, wie oft andere nach einem Gespräch an sie denken. In der aktuellen Studie sollen die möglichen Folgen der Gedankenlücke weiter untersucht werden.

Dazu halten wir es für hilfreich, die Beziehung zwischen der Gedankenhäufigkeit und einem anderen wichtigen Aspekt der Gedanken zu betrachten: der Valenz. Die Wertigkeit von Gedanken ist offensichtlich wichtig, denn wenn Sie erfahren, dass Ihr Gesprächspartner positive oder negative Gedanken über Sie hat, würde sich dies eindeutig auf Ihre Überzeugungen, Einstellungen und Ihr Verhalten auswirken. Aber was ist mit der Häufigkeit der Gedanken Ihres Partners? Spielt die Häufigkeit eine Rolle? Wenn ja, wie?

3 Es ist erwähnenswert, dass es technisch gesehen kein Fehler sein könnte, wenn hohe Wiederkäufer glauben, dass sie mehr über ihre Gesprächspartner denken als diese über sie. Schließlich sprechen sie im Durchschnitt mit anderen, die nicht so viel grübeln. Andererseits ist das Muster der gedanklichen Lücke bei niedrigen Wiederkäuern umso überraschender, da niedrige Wiederkäufer im Durchschnitt mit Personen sprechen, die mehr grübeln als sie selbst. Außerdem ist zu beachten, dass durchschnittliche Wiederkäufer dennoch eine signifikante Gedankenlücke aufweisen. Insgesamt war es jedoch nicht das Ziel dieser Studie, die Behauptung zu testen, dass verschiedene Typen von Wiederkäuern zwangsläufig einen Fehler machen. Vielmehr waren wir daran interessiert, ob wir ein Muster von Ergebnissen über die verschiedenen Arten des Wiederkäuens hinweg beobachten konnten, das mit unserer asymmetrischen Verfügbarkeitsrechnung übereinstimmt, und das war der Fall.

Um diese Fragen zu beantworten, konstruierten wir Szenarien, die einen Streit zwischen sich selbst und einem Gegenüber beinhalteten. Wir variierten die Häufigkeit und Wertigkeit der Gedanken des Gegenübers nach einem Streit und baten die Teilnehmer, die Wahrscheinlichkeit vorherzusagen, dass ihr Gegenüber ihre Differenzen versöhnen wollte. Unsere Hypothesen lauteten wie folgt: (a) Die Gedankenhäufigkeit würde die Beziehung zwischen positiven Gedanken und der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung verstärken; und (b) die Gedankenhäufigkeit selbst würde die Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung positiv beeinflussen, selbst wenn die Valenz neutral ist.

Mit der Überprüfung dieser Hypothesen wollten wir eindeutige experimentelle Beweise für die interaktiven und trennbaren Auswirkungen von Gedankenhäufigkeit und Gedankenvalenz auf ein wichtiges Ergebnis liefern - die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit, dass sich der Gesprächspartner nach einem Streit versöhnen wird.

## Methode

### Teilnehmer

Die Teilnehmer wurden über Prolific Academic rekrutiert. Sie füllten zunächst einen dreiteiligen Fragebogen aus, um ihre Englischkenntnisse und ihren Wohnsitz in den Vereinigten Staaten zu ermitteln. Insgesamt nahmen 305 Teilnehmer (48,5 % männlich, 50,5 % weiblich, ein "anderer");

Alter:  $M = 32,71$ ,  $SD = 11,52$  Jahre; bei zwei Teilnehmern fehlten demografische Angaben) füllten unsere Umfrage für 1,25 \$ aus.

## Verfahren

Die Teilnehmer wurden aufgefordert, sich vorzustellen, dass sie einen Streit mit einem Partner oder einem Freund hatten. Die Teilnehmer wurden dann nach dem Zufallsprinzip einer Gedankenvalenzbedingung zugewiesen, in der sie entweder darüber nachdachten, wie sie sich fühlen würden, wenn ihr Gesprächspartner positive Gedanken über sie und ihren Streit nach dessen Beendigung hätte (positive Gedankenbedingung) oder neutrale Gedanken über sie und ihren Streit nach dessen Beendigung (neutrale Gedankenbedingung). Die Teilnehmer in der Bedingung mit den positiven Gedanken beantworteten zwei Szenarien, eines, in dem ihr Gegenüber oft an sie und ihren Streit dachte (Bedingung mit hoher Gedankenfrequenz; 8.1), und eines, in dem ihr Gegenüber einmal an sie und ihren Streit dachte (Bedingung mit niedriger Gedankenfrequenz; 8.2). Die Teilnehmer in der Bedingung "neutrale Gedanken" antworteten auch auf zwei Szenarien, in denen ihr Gegenüber oft (8.3) oder einmal (8.4) an sie und ihr Argument dachte. Die Teilnehmer berichteten dann über ihre Überzeugungen bezüglich der Wahrscheinlichkeit, dass ihr Gegenüber ihre Differenzen versöhnen möchte, wenn sie wieder miteinander reden würden (d.h. "Wenn Sie mit dieser Person wieder über Ihren Streit reden würden, wie wahrscheinlich wäre es, dass sie ihre Differenzen mit Ihnen versöhnen möchte?") Skalenendpunkte: 1 = Nicht sehr wahrscheinlich und 2 = Sehr wahrscheinlich). Schließlich beantworteten die Teilnehmer eine Reihe von demografischen Fragen. Die demografischen Daten und der genaue Wortlaut der oben beschriebenen Szenarien sind auch in den ergänzenden Online-Materialien aufgeführt (Fragen .1-.3; 8.1-8.4).

## Ergebnisse

Nach unserer Vorregistrierung bestanden 18 Teilnehmer eine in die Umfrage eingebettete Aufmerksamkeitsprüfung nicht und ihre Daten wurden von allen Analysen ausgeschlossen. Die Daten der verbleibenden 287 Teilnehmer (49,1 % männlich, 49,8 % weiblich, ein "anderer"; Alter:  $M = 33,12$ ,  $SD = 11,52$  Jahre; von zwei Teilnehmern fehlten demografische Angaben) wurden in alle Analysen einbezogen. Zur Analyse der Daten wurde ein gemischtes lineares Modell mit festen Effekten für die Gedankenhäufigkeit (niedrig oder hoch) und die Gedankenvalenz (positiv oder neutral) sowie einem zufälligen Intercept für den Teilnehmer verwendet. Zur Extraktion der wichtigsten Vergleiche wurden Postestimationskontraste verwendet.

### Positive Gedanken

Unsere Analyse ergab einen signifikanten Gesamteffekt der Valenz ( $b = .78$ , 95% CI [.45, 1.12],  $t(554) = 4.58$ ,  $p = .001$ ). Mit anderen Worten: Personen, die auf Szenarien reagierten, in denen ihr Gegenüber nach einem Streit positive Gedanken hatte, glaubten, dass ihr Gegenüber mit signifikant höherer Wahrscheinlichkeit eine Versöhnung anstreben würde. Eine weitere Analyse der Bedingung mit den positiven Gedanken ergab ebenfalls einen signifikanten Effekt der Gedankenhäufigkeit auf die Versöhnung (mittlerer Unterschied zwischen hoher und niedriger Häufigkeit = 1,08, 95% CI [.77, 1,39],  $t(285) = 6,88$ ,  $p = .001$ ). Wie aus Abbildung 7 hervorgeht, verstärkte die Häufigkeit der Gedanken, die die Befragten ihrem Gegenüber nach einem den Zusammenhang zwischen positiven Gedanken und einer höheren Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung verstärkte.





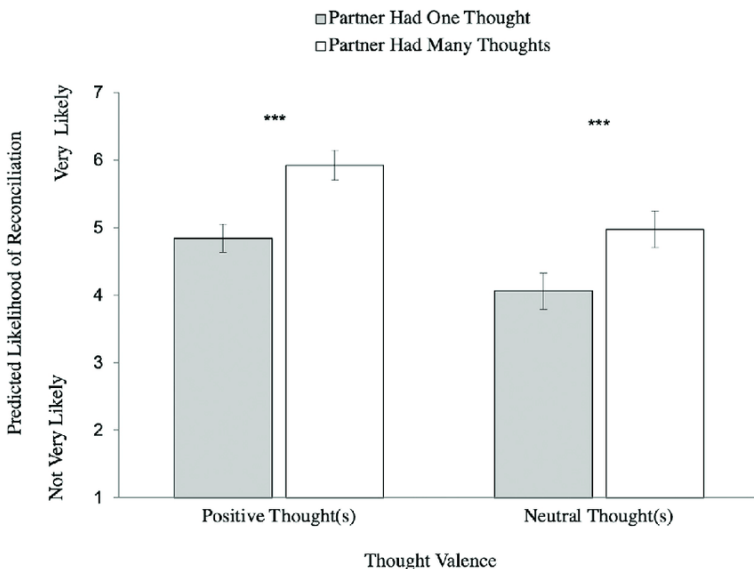
# Neutrale Gedanken

Wie wirkt sich die Häufigkeit der Gedanken aus, wenn die Valenz neutral ist? Die Analyse der Daten aus der Bedingung "neutrale Gedanken" ergab erneut einen signifikanten Effekt der Gedankenhäufigkeit auf die Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung (mittlerer Unterschied zwischen hoher und niedriger Gedankenhäufigkeit = .91, 95% CI [.61, 1.22,],  $t(285) = 5.88, p, .001$ ). Mit anderen Worten, wie in Abbildung 7 dargestellt, erhöhte die Vorstellung, dass ihr Gegenüber nach einem Streit neutrale Gedanken hatte, dennoch die Überzeugung, dass ihr Gegenüber zu einer Versöhnung bereit wäre, selbst wenn die Personen sich vorstellten, dass ihr Gegenüber mehr Gedanken hatte.

Schließlich war die Interaktion zwischen Valenz und Häufigkeit nicht signifikant ( $b = .17, 95\% \text{ CI} [ .26, .60], t(285) = .76, p = .45$ ), was darauf schließen lässt, dass die Häufigkeit unabhängig von der Valenz eine ähnliche Wirkung hat.

Insgesamt scheint die Gedankenhäufigkeit die Beziehung zwischen positiven Gedanken und der wahrgenommenen Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung zu verstärken, und die Gedankenhäufigkeit selbst kann die Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung positiv beeinflussen, selbst wenn die Valenz neutral ist. Um die Implikationen dieser Ergebnisse weiter zu verdeutlichen, sei auf Studie 4 verwiesen, in der das Vorhandensein der Gedankenlücke nach einem Streit wie dem in dieser Studie beschriebenen nachgewiesen wurde. Wenn Menschen unterschätzen, wie oft ihre Partner nach einem Streit positive oder neutrale Gedanken haben, unterschätzen sie wahrscheinlich auch die Bereitschaft ihres Partners, ihre Differenzen zu versöhnen.

Abbildung 7 Ergebnisse der Studie 8



Partner had one thought

Partner hatte einen Gedanken

Partner had many thoughts

Partner hatte viele Gedanken

Predicted Likelihood of Reconciliation / Thought Valence - Voraussichtliche Versöhnungswahrscheinlichkeit/Gedankenvalenz

Positive Thought(s)

Positive(r) Gedanke(n)

Neutral Thoughts

Neutrale Gedanken

Anmerkung. Die Auswirkungen von Gedankenvalenz und Gedankenhäufigkeit auf die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit einer Versöhnung nach einem Streit. Die Fehlerbalken zeigen 95% Konfidenzintervalle.

\*\*\*  $p < .001$ .

## Allgemeine Diskussion

Nach Gesprächen glaubten die Teilnehmer unserer Studien **fälschlicherweise**, dass sie mehr über ihren Gesprächspartner dachten als dieser über sie. Wir fanden Beweise für diese Gedankenlücke in der Praxis (Studie 1), in einer kontrollierten Laborumgebung (Studien 2 und 3) und in mehreren Online-Studien (Studien 4-6, 8).

Darüber hinaus bestand die gedankliche Kluft bei einer Vielzahl von Beziehungstypen, darunter **Fremde**, die sich zum ersten Mal treffen, **Freunde** und **Lebensgefährten** (Studien 1-8). Die gedankliche Kluft bestand auch in verschiedenen sozialen Kontexten, einschließlich "**Kennenlerngesprächen**" (Studie 2), **Streitgesprächen** (Studien 4-7) und tiefgründigen und bedeutungsvollen **Diskussionen** (Studie 3). Wir beobachteten **dasselbe Ergebnismuster** sowohl für **positive Interaktionen**, wie **Gespräche unter Freunden** (Studien 1 und 3), als auch für **negative Interaktionen**, wie **Meinungsverschiedenheiten** (Studien 4, 7 und 8). **Diese Ergebnisse sprechen für das Vorhandensein einer Denklücke in einer Vielzahl von Beziehungen und sozialen Kontexten.**

Unsere primäre Erklärung für die Gedankenlücke ist der asymmetrische Zugang der Menschen zu ihren eigenen Gedanken im Vergleich zu den Gedanken der anderen, und wir haben vier Vorhersagen dieser Erklärung getestet: (a) Gespräche, die besonders auffällige und damit zugängliche Gedanken hervorbringen, sollten eine größere Gedankenlücke hervorrufen; (b) eine größere Verfügbarkeit der Gedanken anderer sollte die Größe der Gedankenlücke verringern; (c) die Gedankenlücke sollte mit der Zeit zunehmen, da die eigenen Gedanken Zeit haben, sich im Kopf anzusammeln; und schließlich sollte (d) die Gedankenlücke durch das Wiederkäuen oder das Ausmaß, in dem die Gedanken der Menschen auf der Ebene der Eigenschaften leicht verfügbar sind, moderiert werden. Die Ergebnisse der Studien 4-7 bestätigten jede dieser Vorhersagen und lieferten konsistente Beweise für einen der wichtigsten psychologischen Prozesse, die für die Gedankenlücke verantwortlich sind.

Schließlich begannen wir, einige mögliche Konsequenzen der Gedankenlücke zu untersuchen. Die Teilnehmer berichteten, dass sie angenehm überrascht waren, wenn sie erfuhren, wie viel ihre Gesprächspartner wirklich über sie dachten (Studien 2 und 3), und die Ergebnisse von Studie 8 deuten darauf hin, dass die Gedankenhäufigkeit die Auswirkungen der Gedankenvalenz verstärken und auch unabhängige Auswirkungen auf wichtige Ergebnisse haben kann, wie z. B. die wahrgenommene Bereitschaft zur Versöhnung nach einem Streit.

## Zusätzliche Überlegungen zum Mechanismus

Obwohl klar ist, dass die Gedankenlücke zumindest teilweise durch die reichliche Verfügbarkeit der eigenen Gedanken und den begrenzten Zugang der Menschen zu den Gedanken der anderen verursacht wird, könnten auch weitere psychologische Prozesse eine Rolle spielen. Vielleicht unterschätzen Menschen zum Beispiel, wie viel ihre Gesprächspartner nach einem Gespräch über sie denken, weil es irgendwie sozial erwünscht ist, dies zu sagen. Viele Studien haben gezeigt, dass Menschen manchmal ihre wahren Einstellungen, Überzeugungen und Verhaltensweisen falsch wiedergeben, um ein positives Selbstbild zu vermitteln (z. B. Fisher, 1993). Dies führt dazu, dass Menschen Dinge wie ihren illegalen Drogenkonsum (Sloan et al., 2004) oder ihren Konsum von ungesunden Lebensmitteln (Klesges et al., 2004) falsch angeben. Genauso wie Menschen die Menge an Geld, die sie für wohltätige Zwecke spenden, übertreiben (Connelly & Brown, 1994), könnten sie auch die Anzahl der Gedanken, die sie über ihre Gesprächspartner haben, übertreiben, um freundlich zu erscheinen? Soziale Erwünschtheit könnte auch aus der anderen Richtung

zu der Gedankenlücke beitragen: Vielleicht schätzten die Teilnehmer absichtlich zu niedrig ein, wie viel ihre Gesprächspartner über sie dachten, um bescheiden zu erscheinen.

Eine Erklärung für soziale Erwünschtheit kann jedoch das von uns beobachtete Ergebnismuster nicht erklären. Soziale Erwünschtheit kann zum Beispiel nicht ohne weiteres erklären, warum die Denklücke bei laufenden Auseinandersetzungen größer war als bei beendeten (Studie 4). Darüber hinaus, und das ist am überzeugendsten, kann sie nicht erklären, warum das Ausmaß der Denklücke mit zunehmender Zeitspanne seit dem Ende des Gesprächs zunahm (Studie 6). Insgesamt deuten die Ergebnisse dieser Studien darauf hin, dass es unwahrscheinlich ist, dass die Gedankenlücke darauf zurückzuführen ist, dass die Teilnehmer einfach sozial erwünschte Antworten an die Stelle ihrer wahren Überzeugungen setzen.

Vielleicht ist aber auch ein nuancierterer Prozess der sozialen Erwünschtheit im Spiel, bei dem die Menschen motiviert sind, Beweise zu finden, die die Denklücke unterstützen, wodurch die Kognition letztlich auf ein größeres funktionales Ziel ausgerichtet werden könnte, wie z. B. das Reputationsmanagement. Schließlich geben Menschen oft nicht nur oberflächlich ihre wahren Überzeugungen falsch wieder, um einen bestimmten Eindruck zu erwecken, sondern haben tatsächlich diese sozial erwünschten Überzeugungen (Hoelzl & Rustichini, 2005; Svenson, 1981; Williams & Gilovich, 2008), was durch die gut katalogisierten psychologischen Prozesse belegt wird, die diese Art von motiviertem Denken unterstützen, wie z. B. die verzerrte Interpretation mehrdeutiger Reize, die selektive Aufnahme von Beweisen und die asymmetrische Aktualisierung (Dawson et al., 2002; Dunning et al., 1989; Epley & Gilovich, 2016; Gilovich, 1991; Kunda, 1990; Sharot et al., 2012).

Kurz gesagt, auf der Grundlage des beobachteten Datenmusters glauben wir, dass es unwahrscheinlich ist, dass Menschen ihre Überzeugungen einfach aus Bescheidenheit falsch darstellen, aber wir bestreiten nicht, dass das Aufzeigen einer Gedankenlücke letztlich eine vorteilhafte soziale Strategie sein könnte, die die Reputationskosten minimiert (Kurzban, 2012; von Hippel & Trivers, 2011) - obwohl diese Behauptung natürlich empirisch untermauert werden muss.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass, obwohl eine Reihe von Prozessen zur Gedankenlücke beitragen kann, die Ergebnisse unserer Studien klare und konsistente Belege für die asymmetrische Verfügbarkeit von Gedanken als zentralen Mechanismus liefern. Wie wir in der Einleitung dargelegt haben, verfügen Menschen über Strategien, um Zugang zu den Gedanken ihrer Gesprächspartner zu erhalten, wie z. B. die egozentrische Projektion der eigenen Selbstsicht oder die Annahme der Reziprozität der Gedanken, d. h. wie viel ich auch immer über dich denke, ich gehe davon aus, dass du ähnlich viel über mich denkst. Aber es scheint, dass die Menschen selbst mit diesen Strategien nicht in der Lage sind, die mangelnde Verfügbarkeit der Gedanken anderer zu überwinden, und daher systematisch unterschätzen, wie viel ihre Partner im Anschluss an ein Gespräch über sie denken.

## **Konzeptionelle Tragweite der Denklücke**

Da es sich bei der Gedankenlücke um einen Fehler handelt, bei dem es (a) darum geht, die Häufigkeit der Gedanken anderer über einen selbst einzuschätzen, und da die Gedankenlücke (b) nach einem Gespräch auftritt, stellen sich natürlich zwei Fragen zu ihrer konzeptionellen Reichweite. Erstens: Unterschätzen Menschen nicht nur die Gedanken anderer über sich selbst, sondern auch die Gedanken anderer über andere Themen? Zweitens: Ist die Gedankenlücke ein Phänomen, das nur nach einem Gespräch auftritt, oder tritt sie auch in anderen Kontexten auf, vielleicht sogar ohne eine soziale Interaktion als Auslöser?

Theoretisch könnte man fragen, ob Menschen die Häufigkeit der Gedanken anderer zu einem Thema über- oder unterschätzen - unterschätzen Menschen, wie viel andere über Brokkoli, die Broncos oder Borneo denken? Und wenn die Gedanken der Menschen über solche Themen sehr auffällig wären, könnte eine "Gedankenlücke" entstehen. Darüber hinaus scheint es plausibel, dass unser Mechanismus - die asymmetrische Verfügbarkeit - tatsächlich dazu führt, dass Menschen unter bestimmten Umständen glauben, dass andere mehr Gedanken haben als sie selbst (z. B. wenn sie ein seltenes Thema während eines Gesprächs mehrfach ansprechen). Insgesamt schließt unser Mechanismus die Fehleinschätzung der Gedanken anderer Personen zu anderen Themen oder sogar eine mögliche Umkehrung der Gedankenlücke unter den richtigen Umständen nicht aus.

Darüber hinaus unterstützt der von uns vorgeschlagene Mechanismus nicht die enge Schlussfolgerung, dass die Gedankenlücke ausschließlich nach Gesprächen auftritt. Vielmehr könnten wir erwarten, dass andere auffällige Ereignisse eine Gedankenlücke hervorrufen. Die Gedankenlücke könnte sogar entstehen, wenn Menschen ihre Gespräche vorwegnehmen, z. B. im Vorfeld eines Vorstellungsgesprächs oder eines Treffens mit einer neuen Person.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass wir nicht behaupten, dass das Unterschätzen der Gedanken anderer sich darauf beschränkt, dass Menschen versuchen, die Gedanken anderer über sich einzuschätzen, oder dass es nur nach Gesprächen auftritt. Aber wir sind der Meinung, dass es gute praktische und theoretische Gründe gibt, hier anzusetzen, einschließlich der Tatsache, dass Menschen nach einem Gespräch viel Zeit damit verbringen, über ihre Kollegen, Freunde und Ehepartner nachzudenken. Insgesamt hoffen wir, dass diese Arbeit einen wichtigen und folgenreichen Fall der Unterschätzung der Gedanken anderer isoliert und zu weiterer Forschung über die Gedankenhäufigkeit im Allgemeinen anregt.

## **Beschränkungen der aktuellen Forschung**

Eine Einschränkung der aktuellen Studien besteht darin, dass sie nicht alle dyadisch sind. In den Studien 1 und 4-7 zum Beispiel erinnern sich die Teilnehmer an ein Gespräch oder einen Streit, den sie hatten. Infolgedessen haben wir nur Zugang zu den Daten eines Mitglieds einer dyadischen Interaktion. Dadurch besteht die Möglichkeit, dass die Befragten auf Aufforderung selektiv über ein Gespräch oder einen Streit berichten, an das bzw. den sie in ungewöhnlich hohem Maße gedacht haben. Dies würde das Ausmaß der Gedankenlücke übertreiben und die Frage aufwerfen, ob die Gedankenlücke eine Verzerrung oder einfach nur ein genaues Abbild der Realität ist - denn es ist möglich, dass sich die Personen genau an die Gespräche erinnerten, in denen sie tatsächlich mehr über ihren Gesprächspartner dachten als dieser über sie. Aus diesem Grund haben wir natürlich zwei dyadische Laborstudien durchgeführt (Studien 2 und 3), die das gleiche Ergebnismuster ergaben. Außerdem haben wir verschiedene Maßnahmen ergriffen, um die Möglichkeit einer Verzerrung der Erinnerung zu vermeiden (z. B. wurden die Teilnehmer aufgefordert, über das letzte Gespräch oder Argument zu berichten, das sie hatten, und nicht über das, das ihnen am besten im Gedächtnis geblieben ist). Nichtsdestotrotz sind wir uns der Einschränkungen bewusst, die nicht-dyadische Studien für die Untersuchung der Gedankenlücke mit sich bringen.

## **Implikationen der Gedankenlücke**

Ein Gespräch mit einem Freund kann ein Vergnügen sein, aber es wäre wesentlich weniger schön, wenn Sie denken würden, dass Sie der Einzige sind, der den Rest des Nachmittags damit

verbringt, über die gemeinsamen Momente nachzudenken, während Ihr Gesprächspartner einfach seinen Tag fortsetzt. Die Ergebnisse der Studien 2 und 3 stimmen mit dieser Möglichkeit überein, da die meisten unserer Teilnehmer berichteten, dass sie "angenehm überrascht" waren, wenn sie erfuhren, dass ihre Gesprächspartner genauso viel an sie dachten wie sie selbst. Eine Implikation ist, dass die Gedankenlücke zu Gefühlen von Einsamkeit und sozialer Isolation beitragen kann, die zunehmend als wichtige Faktoren für die psychische und physische Gesundheit von Menschen anerkannt werden (Diener & Seligman, 2002; Hawkley & Cacioppo, 2010; Helliwell & Putnam, 2004; Holt-Lunstad et al., 2017; Myers, 2000; Sun et al., 2020). Dies gilt insbesondere aufgrund der Tatsache, dass die Gedankenlücke in den Stunden und Tagen nach einer Interaktion weiter zunimmt (Studie 6) - eine ziemlich einsame Situation.

Die Gedankenlücke kann auch Auswirkungen auf zukünftige Gespräche haben. Stellen Sie sich beispielsweise vor, Sie haben einen Streit mit Ihrem Ehepartner oder einem Freund. Nachdem sich die Hitze des Gefechts gelegt hat, denken Sie über den anderen und seinen Standpunkt nach und stellen fest, dass er vielleicht doch nicht so falsch lag. Wenn Sie glauben, dass Ihr Gegenüber ebenfalls über Sie und Ihren Standpunkt nachdenkt, könnten Sie das nächste Gespräch mit dem Ziel der Versöhnung angehen (z. B. Studien 4 und 8). Wenn Sie hingegen glauben, dass Sie der Einzige sind, der die Last der versöhnlichen Gedanken zu tragen hat, könnten Sie sich auf die Fersen heften oder das nächste Gespräch weniger wohlwollend angehen. Dies ist nur ein Beispiel dafür, wie die Gedankenlücke einen sich selbst verstärkenden Kreislauf der Negativität in bestimmten Gesprächskontexten, z. B. bei Streitigkeiten oder zwischenmenschlichen Konflikten, aufrechterhalten kann.

Insgesamt dürfte die Sensibilisierung für die Existenz der Gedankenlücke dazu beitragen, dass die Menschen erkennen, dass sie in den Gedanken anderer ein fester Bestandteil bleiben, und zwar viel mehr, als ihnen bewusst ist, was eine meist angenehme und beruhigende Tatsache zu sein scheint. Andererseits kann man sich leicht vorstellen, wie die Gedankenlücke, wenn sie unkontrolliert bleibt, zu Gefühlen der Unsicherheit, der Einsamkeit und des Mangels an sozialer Unterstützung beitragen kann, was sich wiederum negativ auf die bestehenden Beziehungen der Menschen sowie auf die Entwicklung neuer Beziehungen auswirken könnte - Konsequenzen, die hoffentlich in der zukünftigen Forschung untersucht werden.

## Schlussfolgerung

Während eines Gesprächs verzichten Menschen auf alle möglichen Dinge, über die sie nachdenken könnten, um ihre Gedanken einer anderen Person zu widmen. Diese Fähigkeit, eine andere Person zum alleinigen Mittelpunkt der eigenen Gedanken zu machen, ist einer der vielen Gründe, warum das Gespräch ein so erfolgreiches Instrument für den Aufbau und die Pflege sozialer Beziehungen ist. Nach Beendigung eines Gesprächs befinden sich die Menschen jedoch in der schwierigen psychologischen Situation, dass sie keinen Zugang mehr zu den Gedanken anderer haben, aber dennoch genau wissen, wie viel sie über andere denken. Dies scheint dazu zu führen, dass Menschen systematisch unterschätzen, inwieweit sie nach einem Gespräch noch an ihren Gesprächspartner denken.

Die Gedankenlücke verschleiert letztlich eine grundlegende Wahrheit: Wenn Sie nach Interaktionen mit Freunden, Liebespartnern, Kollegen und neuen Bekannten an Ihren Gesprächspartner denken, tun diese im Durchschnitt dasselbe über Sie. So wie unsere Gesprächspartner in unseren Köpfen widerhallen, so widerhallen wir in ihren Köpfen. Da uns die Gedanken anderer Menschen jedoch verborgen bleiben, ist der Einfluss, den wir auf unsere Gesprächspartner haben, größer, als uns bewusst ist.

## Kontext

Seit mehreren Jahren untersuchen wir, wie Menschen sich eine Meinung darüber bilden, was ihre Gesprächspartner über sie denken, und ob diese Meinung richtig ist. In früheren Forschungsarbeiten fanden wir heraus, dass Menschen nach dem Kennenlernen eines neuen Gesprächspartners systematisch unterschätzten, wie sehr ihr Partner sie mochte und ihre Gesellschaft genoss (Boothby et al., 2018; Mastroianni et al., 2021; siehe auch Li et al., 2020; Wolf et al., 2021). Diese "Gefällt-mir-Lücke" ist ein metaperspektivischer Fehler in Bezug auf den Inhalt der Gedanken anderer über sie. In der aktuellen Arbeit untersuchen wir die Überzeugungen der Menschen über die Häufigkeit der Gedanken anderer und stellen fest, dass die Menschen unterschätzen, wie viel ihre Gesprächspartner nach einem Gespräch über sie denken. Diese "Denklücke" deutet zusammen mit der "Gefällt mir"-Lücke darauf hin, dass Menschen den Einfluss, den sie auf ihre Gesprächspartner haben, erstaunlich pessimistisch einschätzen - sowohl in Bezug auf den Inhalt als auch auf die Häufigkeit der Gedanken anderer. Insgesamt hoffen wir, dass unsere Arbeit die Bedeutung der Untersuchung der Gedankenhäufigkeit hervorhebt, interessante Fragen darüber aufwirft, wie die Beurteilung der Gedankenhäufigkeit mit Prozessen zusammenhängt, die in der breiteren Metaperzeptionsliteratur behandelt werden, und schließlich einen Beitrag zur wachsenden Literatur über die soziale Kognition von Gesprächen leistet.

\* \* \* \* \*