

M 02.03.03 – DER BRADLEY-EFFEKT

DARSTELLUNGSTEXT: (UN)WAHRHEIT UND LÜGEN

Menschen sagen nicht immer die Wahrheit. Das ist den meisten Personen vermutlich klar. Die Forschung sagt allerdings, dass in einem zehnmütigen Gespräch durchschnittlich sogar dreimal gelogen wird.

Die Unwahrheit sagen oder Lügen wird von den meisten Leuten negativ bewertet. Obwohl immer mehr Menschen sogenannte „Notlügen“ für in Ordnung halten erwecken sie bei den meisten Menschen doch einen unsympathischen Eindruck.

Allerdings entstehen die meisten Lügen gar nicht mit böser Absicht, sondern aus *sozialen Gründen*. Die Menschen sagen also gegenüber einer anderen Person nicht die Wahrheit, um dieser ein gutes Gefühl zu geben, zum Beispiel zum Trost, um jemandem zu helfen oder zu schützen. Teilweise wird auch aus Gründen der Höflichkeit gelogen, so sehen es viele einfach als unhöflich an auf Fragen wie „Wie gefällt dir mein neuer Pullover?“ ehrlich zu antworten, wenn diese dem eigenen Geschmack komplett widerspricht. Manchmal lügen Menschen auch zum eigenen Vorteil. Das hat dann häufig den Grund, dass sie versuchen sich vor Ärger oder Strafen, also Sanktionen, zu schützen, oder weil sie sich selbst in ein gutes Licht rücken wollen.

Bei Umfragen werden Befragte zum Beispiel von der interviewenden Person beeinflusst. Es kann also passieren, dass sie nicht die Wahrheit sagen, um der anderen Person ein bestimmtes Bild zu vermitteln. Somit ist es einleuchtend, dass Lügen mit am häufigsten in direkten Gesprächen stattfinden und vergleichsweise wenig bei schriftlichen Befragungen.

Dies kann zum sogenannten **Bradley-Effekt** führen. Dieser Effekt erklärt falsche Prognosen vor Abstimmungen damit, dass Menschen sich im Ernstfall, also bei der wirklichen Wahl, doch plötzlich anders entscheiden, als sie in vorhergehenden Umfragen verkündet hatten.

Der Begriff lässt sich auf die Bürgermeisterschaftswahlen von Los Angeles aus dem Jahr 1982 zurückführen. Dort lag der Schwarze Bürgermeisterkandidat Tom Bradley bei allen Umfragen deutlich vorn, verlor die Wahl jedoch dennoch gegen einen Weißen Kandidaten. Dies wurde darauf zurückgeführt, dass einige der Befragten vor den Befragenden oder auch vor sich selbst ihre Wahlabsicht nicht eingestehen wollten (Deckenbach 2008).

Allerdings werden die Befragten auch bei schriftlichen Umfrageformaten sehr von der Formulierung beeinflusst und orientieren ihre Antwort natürlich an der Frage. So werdet ihr vermutlich eine andere Antwort auf die Frage „Haben Sie heute schon die Unwahrheit gesagt?“ bekommen als auf die Frage „Haben Sie heute bereits gelogen?“

Bedacht werden muss hierbei, dass Menschen nicht immer absichtlich die Unwahrheit sagen. Teilweise belügen sie nicht nur den Fragenden, sondern wollen auch sich selbst von ihrer Antwort überzeugen, oder ihnen ist noch gar nicht klar, dass sie anders handeln werden, als sie es gerade behauptet haben.

Text: Linda Loreen Wolf




Quellen:

Deckenbach, Karin (2008): Kommentar Obama: Der umgekehrte Bradley-Effekt. Online verfügbar unter <https://taz.de/Kommentar-Obama/!5174043/>, zuletzt aktualisiert am 20.10.2008, zuletzt geprüft am 30.04.2021.

Feldman, Robert S. (2012): Lügner. Die Wahrheit über das Lügen. Heidelberg: Springer Spektrum.

Statista (2021): Online Dating - Selbstdarstellung auf Partnerportalen und Dating-Apps in Deutschland im Jahr 2016 | Statista. Online verfügbar unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/724199/umfrage/umfrage-zur-selbstdarstellung-auf-partnerportalen-und-datingapps/>, zuletzt aktualisiert am 05.05.2021, zuletzt geprüft am 05.05.2021.

AUFGABEN

1.  Lies den vorangestellten Text und unterstreiche alle Gründe, weshalb Menschen manchmal die Unwahrheit sagen.
2.  Suche Dir eine*n Partner*in. Überlegt gemeinsam, in welchen Situationen ihr selbst vielleicht manchmal gelogen habt? Reflektiert eure eigenen Gründe, warum ihr manchmal nicht die Wahrheit gesagt habt.
3.  Diskutiert, was der Bradley-Effekt für die Aussagekraft von Prognosen bei Wahlumfragen bedeuten könnte.