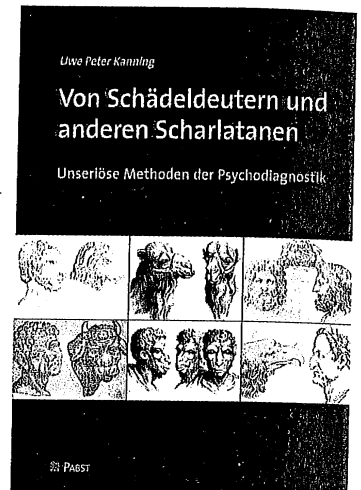


Kersting, M. (2010). Buchbesprechung von: U. P. Kanning: Von Schädeldeutern und anderen Scharlatanen. Unseriöse Methoden der Psychodiagnostik. Personalführung, 08/2010, 122-123.

Das Geschäft mit der Leichtgläubigkeit

Kann man an der Form der Ohren eines Menschen seinen Charakter erkennen? Lässt die Lieblingsfarbe Schlüsse auf spezifische Persönlichkeitseigenschaften zu? Nein, sagt Uwe Peter Kanning, Professor für Wirtschaftspsychologie, und übt in seinem Buch *Von Schädeldeutern und anderen Scharlatanen* scharfe Kritik an pseudowissenschaftlichen Methoden der Psychodiagnostik. Dabei geht es ihm insbesondere darum, die „psychologischen Tricks“ offenzulegen, mit deren Hilfe sich die Anbieter auf dem Markt etabliert haben. Professor Dr. Martin Kersting hat das Buch gelesen.



Uwe Peter Kanning: **Von Schädeldeutern und anderen Scharlatanen.** Unseriöse Methoden der Psychodiagnostik. Pabst, 230 S., € 25,- ISBN 3-89967-603-7

Everything should be made as simple as possible, but not more so (Albert Einstein). Uwe Peter Kanning rechnet in seinem neuen Buch vehement mit den Verfechtern der Physiognomik, der Grafologie, der Astrologie, der Namenspsychologie, der Farbdeutung sowie der Körpersprache ab. Auf 230 reichlich bebilderten Seiten beschreibt er die Historie, die Grundprinzipien und Ausbildungsmöglichkeiten der jeweiligen Ansätze und nimmt die Verfahren unter die Lupe. Zudem skizziert er die Marketingstrategien und die Produktpalette der Anbieter. Jede Methode wird sowohl informativ als auch unterhaltsam dargestellt. Die Freude an der Lektüre erwächst zum einen aus der offensichtlichen Absurdität der Methoden und zum anderen aus der Formulierungskunst des Autors.

Kanning parodiert gekonnt das Schauerdrama der einzelnen Verfahren. So wird dem Leser der Irrwitz der Annahmen plastisch vergegenwärtigt – etwa, dass eine linksschräge Handschrift auf Zurückhaltung schließen ließe (Grafologie), dass die Anzahl und Platzierung der Buchstaben im Namen etwas über die Persönlichkeit aussagen würden (Namenspsychologie) oder dass Menschen mit einer Präferenz für die Farbe Blau besonders nachdenklich seien (Farbdeutung). Am ausführlichsten widmet sich Kanning der Physiognomik, also der un-

gereimten Behauptung, der Charakter einer Person könnte unter anderem an der Form und Größe von Kopf und Ohren abgelesen werden.

Aussagekraft vorgaukeln

Interessant ist vor allem, dass der Unsinn Methode hat. Als letztes Kapitel präsentiert der Autor mit seiner „Psychologie der Scharlatanerie“ eine spannende Analyse der Argumentations- und Wirkungsweisen der pseudowissenschaftlichen Angebote. Hier eine Auswahl: Viele Methoden stützten sich auf historische Überlieferungen oder Autoritäten, so Kanning. Ein zentrales Überzeugungsmoment seien Scheinbeweise. Während die ernsthafte Diagnostik es ermögliche, Vorhersagen über Menschen zu treffen, gaukelten die Pseudowissenschaften Aussagekraft vor, indem sie im Nachhinein das herausbekommen, was jeder weiß. So sagt beispielsweise der Physiognom: „Dass Michael Schumacher willensstark ist, sehen wir an seinem ausgeprägten Kinn.“ Tatsächlich suchten die Physiognomen für die Schumacher allgemein nachgesagte Willensstärke lediglich im Nachhinein nach den ‚passenden‘ körperlichen Merkmalen. Genutzt werde auch das Argumentum ad populum – wenn

so viele Menschen (wie z. B. bei der Astrologie) daran glauben, kann es nicht falsch sein.

Besonders spannend sind die von Kanning referierten, seit Langem untersuchten psychologischen Effekte. Demnach sind Menschen geneigt, allgemeingültige, unverbindliche Ausführungen als zutreffende Aussagen über die eigene Person anzusehen, insbesondere wenn es sich um positive Aussagen handelt (Forer-Effekt). Diejenigen, die sich einmal auf ein Verfahren eingelassen haben, betreiben laut Autor eine sogenannte Dissonanzreduktion und ignorieren Informationen, die ihre Entscheidung für die Methode infrage stellen.

Konkrete Zahlen fehlen

Dass es möglich ist, Menschen auch für diagnostisch wertlose Methoden einzunehmen, wird in dem Buch überzeugend herausgearbeitet. Leider liefert Kanning jedoch keine konkreten Zahlen darüber, wie häufig diese Methoden beispielsweise bei der Personalauswahl in Deutschland angewendet werden. Lediglich für die Grafologie liegen – aus anderer Quelle – Schätzungen vor, die von einer verschwindend geringen Einsatzhäufigkeit ausgehen. Der Autor beruft sich hier auf eine Dunkelziffer und nennt anstelle von Statistiken Einzelfälle. Unter Verweis auf die Internetseiten der Anbieter wird (auf S. 69) beispielsweise behauptet, dass Yamaha und Kraft Foods Physiognomik zur Personalauswahl eingesetzt hätten. Hier wäre es hilfreich gewesen, die Unternehmen direkt zur tatsächlichen Einsatzhäufigkeit zu befragen. Stattdessen führt die Spekulation über die Physiognomik-Dunkelziffer zu weiteren Mutmaßungen: „Solange es nachweislich Firmen gibt, die sogar Schädeldeuter zu Diagnosezwecken anheuern, dürfte auch die Farbgebung hier ihren Platz finden.“ (189)

Hier verfällt der Autor exakt dem Prinzip „Glauben“, das er im gesamten Buch bekämpft. Dieser Punkt ist nicht banal: Wenn der Leser sich 230 Seiten lang mit pseudowissenschaftlichen Methoden auseinandersetzt, sollte er erfahren, wie verbreitet das Phänomen ist – auch wenn dies schwer zu ermitteln ist. Dass bei geschätzten 25 bis 50 Millionen Personalentscheidungen jährlich einige 1 000 auf unseriösen Verfahren beruhen, ist bedauerlich, aber kein Anlass für die Generalmobilmachung. Im Gegenteil: Möglicherweise führt erst die Diskussion den dubiosen Methoden Kunden zu.

Grenzüberschreitende Kritik

Problematisch ist auch, dass Kanning teilweise das Kind mit dem Bade ausschüttet. Einmal in Fahrt gekommen, werden Kritikpunkte genannt, die fast jede Diagnostik – auch die seriöse – betreffen, etwa die oft defizitäre Integration von Informationen zu einem Gesamturteil (das ist beispielsweise eine gängige Schwäche von Assessment-Centern) oder die Abhängigkeit der Ergebnisse vom Zustand (z. B. der Müdigkeit) der untersuchten Person (dieses Problem teilt sich die Grafologie z. B. mit Konzentrationstests). Ein Unbehagen stellt sich darüber hinaus ein, wenn Kanning ad hominem argumentiert – und damit die Anbieter persönlich angreift. Die Verfahren sind so offensichtlich nutzlos, dass der Autor es nicht nötig haben sollte, zum Vorschlaghammer zu greifen.

Am fatalsten sind die Anfeindungen der Anwender. Personalverantwortliche, die solche Methoden nutzen, werden als „inkompetent“ (4), „einfältig“ (71) und „naiv“ (80) beschimpft – laut Kanning handelt es sich um „Deppen“ (98). Sollte es tatsächlich eine große Anzahl von Anwendern dieser Methoden geben, werden diese mit Abwehr (nicht nur gegenüber dem Buch, sondern auch gegenüber der gesamten seriösen Diagnostik) reagieren.

Zusammenfassend ergibt sich ein zwiespältiger Eindruck: *Von Schädeldeutern und anderen Scharlatanen* ist ein lesenswertes Buch zu einem Thema, von dem wir nicht wissen, ob es in der Personalarbeit relevant ist. Es ist mit hoher Sachkunde der Diagnostik im Allgemeinen und klugen Argumenten im Besonderen sowie mit Sprachwitz geschrieben. Leider lädt Kanning nicht zum Dialog ein, er will den Schädeldeutern vielmehr den Schädel spalten. Er hat das Herz am rechten diagnostischen Fleck, aber den Mund manchmal zu voll genommen. Das Buch ist eine Freude für alle, die ohnehin schon so denken wie der Autor.



Dr. Martin Kersting ist Diplom-Psychologe und beschäftigt sich wissenschaftlich und praktisch mit Personalpsychologie. Seit 2008 ist er Professor am Bildungs- und Wissenschaftszentrum der Bundesfinanzverwaltung in Münster. Kersting ist Mitautor der DIN 33430 zur Personalauswahl und Autor verschiedener Tests zu kognitiven und sozialen Kompetenzen sowie zahlreicher Publikationen zu wirtschafts- und personalpsychologischen Themen.