



Dr. med. Eckart von Hirschhausen ist Autor, Moderator und geht derzeit mit seinem neuen Programm »Wunderheiler« auf Tour. Hin und wieder gelingt es ihm, seine eigene Unterschrift zu fälschen.

»Bitte hier unterschreiben!«

Das Schlimmste bei der Eröffnung eines neuen Bankkontos oder sonstigem hochoffiziellen Zeug ist für mich die Unterschrift. Da legt man eine Standardversion der eigenen Sauklaue fest, die dann für alle Zeit gilt. Und wehe, man unterschreibt irgendwann einmal schwungvoll ein bisschen anders – Storno! Wie viele Aufträge kamen schon zurück, weil irgendein Computer meinte, ich sei mit mir selbst nicht identisch. Entschuldigung? Als Arzt habe ich vor allem eins gelernt: unleserlich zu unterschreiben. Das ist ein eigener Kurs im Medizinstudium, streng geheim, nennt sich »Retrograde Kalligrafie«.

Früher war es eine der wichtigsten Fähigkeiten von Apothekern, die Handschrift der Ärzte in ihrer Umgebung deuten zu können. Inzwischen werden, um peinliche Verwechslungen zu vermeiden, alle Rezepte ausgedruckt. Aber die Unterschrift blieb. Denn sie gilt in unserem Rechtssystem immer noch als der Beweis, etwas gelesen zu haben und zu verantworten. Woher kommt diese fast magische Bedeutung der eigenen Handschrift? Geht ein Teil meiner Persönlichkeit beim Akt des »Verifizierens« in die Akten über? Warum wird um das Unterschreiben von Verträgen oder das Signieren Goldener Bücher so ein Gewese gemacht? Ich habe nie verstanden, warum Autogrammjäger stundenlang im Regen vor dem roten Teppich ausharren, um einen »Teil« ihres Stars zu ergattern – pars pro toto sozusagen: wenn schon nicht Scarlett Johansson, so doch ihr Gekrakel für immer bei sich haben.

Die Psychologin Lisa Shu von der Northwestern University fand gemeinsam mit Forscherkollegen heraus, dass auch wir selbst unserer Un-

terschrift große Bedeutung zumessen. Es macht sogar einen Unterschied, an welcher Stelle eines Dokuments wir unseren Wilhelm platzieren!

Hand aufs Herz: Wie ehrlich sind Sie beim Ausfüllen von Fragebögen, Steuererklärungen oder Versicherungsformularen? Klar, normalerweise liest man sich den ganzen Schmonzes durch, kreuzt mal hier was an, lässt da mal eine Null weg oder rundet beim Schadenswert großzügig auf. Als letzter Akt erfolgt die Unterschrift. Man drückt ein Auge zu, das andere macht man gar nicht erst auf, und ab in die Post damit.

Das geht besser, sagen die Forscher. Wer ehrliche Angaben möchte, sollte ein Formular erst signieren und dann ausfüllen lassen. Ihre Experimente zeigten: War die Unterschrift erst am Schluss nötig, mogelten die Versuchspersonen eher. Sie behaupteten, mehr Rechenaufgaben gelöst zu haben, oder gaben für ihre Fahrtkosten einen längeren Anfahrtsweg an. Mussten sie jedoch oben auf dem Bogen unterschreiben, lagen ihre Angaben näher an der Wahrheit.

Gilt das auch im richtigen Leben? Im Auftrag der Forscher verwendete eine Autoversicherung zwei Versionen eines Formulars, auf dem die Kunden den Kilometerstand ihres Fahrzeugs angeben mussten. Verlockend: Je kürzer die gefahrene Strecke, desto günstiger die Prämie. Wer oben statt unten auf dem Bogen signierte, dass seine Angaben der Wahrheit entsprachen, gab im Schnitt zehn Prozent mehr Fahrleistung an! Eine große Wirkung für einen kleinen Unterschied. Liest Finanzminister Schäuble eigentlich »Gehirn und Geist«?

PSYCHOTEST

Alles, was in diesem Text steht, könnten Sie ...?

- A) unterschreiben
- B) überschreiben
- C) untermalen
- D) überzeichnen

Quelle

Shu, L.L. et al.: Signing at the Beginning Makes Ethics Salient and Decreases Dishonest Self-Reports in Comparison to Signing at the End. In: Proceedings of the National Academy of Sciences USA 109, S. 15197–15200, 2012