

# DER ERSTE EINDRUCK

Studien weisen nach, wie schnell wir mittels unbewusster mentaler Abkürzungen auf Schubladendenken und Klischees zurückgreifen, um andere zu beurteilen. Dabei sollten wir nicht immer glauben, was wir denken

**O**b uns ein Fremder sympathisch ist oder nicht, beruht meist auf unbewussten, unreflektierten und vor allem sehr schnell ablaufenden Prozessen in unserem Kopf. Wir setzen dafür so wenig mentale Energie wie möglich ein und nehmen lieber Abkürzungen wie Schubladendenken oder Klischees, um zu einem schnellen Urteil zu gelangen. Für unser Gehirn ist die unbewusste Orientierung an Vorurteilen ein Sicherungsmechanismus, der uns eine schnelle und oftmals angemessene Reaktion ermöglicht. Unser Unbewusstes sucht dabei nach Mustern, um die Welt schnell und effizient zu begreifen, und zwar von Kindheit an. Denn das oberste Prinzip unseres Organismus heisst Überleben.

## BEWUSSTER UMGANG MIT UNBEWUSSTEN VORURTEILEN

Die mentale Abkürzung hat jedoch den Nachteil, dass die Beurteilungen nicht objektiv sind, die Schlussfolgerungen aber dauerhaft in unserem Gedächtnis abgespeichert werden. Im Nachhinein lässt sich das nur schwer revidieren. Selbst bei eindeutigen Gegenbeweisen nicht. Die US-amerikanische Psychologin Nalini Ambady konnte nachweisen, dass wir zwar oft richtig liegen. Doch das Bild stimmt vielleicht nicht zu 100 Prozent. Grobe Einschätzungen wie «Mit dem kann man Pferde stehlen» oder «Mit der ist sicherlich nicht gut Kirschen essen» lassen keine komplexen Aussagen wie über die Gewissenhaftigkeit, Kreativität oder Kooperationsfähigkeit eines Menschen zu. Das erfordert mehr Wissen und eine genauere Prüfung. Achtung vor typischen Wahrnehmungs- und Denkfehlern:

## FUNDAMENTALER ATTRIBUTIONSFEHLER

Einzig in der Persönlichkeit eines Menschen die Ursache für seine Handlungen zu sehen, nennt man in der Psychologie «fundamentaler Attributionsfehler». Der Begriff sagt, dass wir charakterliche Eigenschaften überbewerten und gleichzeitig situative Faktoren unterbewerten. Die Kellnerin, die uns gerade angemotzt hat, muss nicht zwangsläufig ein unfreundlicher Mensch sein. Sie hat im Moment einfach nur schlechte Laune.

## HALO-EFFEKT

Beim Halo-Effekt (halo, engl. Heiligenschein) handelt es sich um eine Wahrnehmungsverzerrung, die vom US-amerikanischen Psychologen Edward Thorndike beschrieben wurde. Aufgrund weniger äusserer Merkmale schliessen wir auf weitere entsprechende Eigenschaften. Finden wir jemanden attraktiv, dichten wir ihm leicht an, auch intelligent oder erfolgreich zu sein. Das eine hat mit dem anderen aber nichts zu tun.

## ANCHORING

Wir können weder alle Informationen aufnehmen noch diese gleich gewichten. Meistens bleibt die erste Information am stärksten hängen, oder diejenige, die uns am meisten berührt. Wie ein Anker setzt sich diese Information in unserem Gedächtnis fest und beeinflusst uns.

## BESTÄTIGUNGSTENDENZ

Die Bestätigungstendenz kann sowohl positiv wie auch negativ wirken. Wurden wir beim Jobbeginn vor einem Zusammentreffen mit einem neuen Kollegen gebrieft wie «Zum Kollegen Müller will ich lieber nichts sagen. Mach dir besser selbst ein Bild», oder «Die Projektleiterin ist megahilfsbereit», gehen wir mit einem bestimmten Bild auf den anderen zu und suchen entsprechende Bestätigungen.

## CONFIRMATION BIAS

Wir halten mit Argusaugen Ausschau nach entsprechenden Eigenschaften. Verhaltensweisen, die nicht zu der vorgefassten Meinung passen, übersehen wir leicht oder spielen sie herunter. Die Tendenz, dass wir das, was wir bereits glauben, auch weiterhin glauben wollen und deswegen unsere Umwelt auf entsprechende Bestätigungen (confirmation) abschnappen, gehört zu den stärksten Verzerrungen.

Fazit: Lieber zweimal hinschauen. Wir selbst wollen ja auch nicht Opfer einer verzerrten Wahrnehmung werden.

## INFOS

Nalini Ambady: «First Impressions», Englisch, ISBN 978-1-59385-716-5.  
Edward Lee Thorndike: [de.wikipedia.org](http://de.wikipedia.org)  
Weitere Infos: [www.silkeweinig.com](http://www.silkeweinig.com)