

# Einflussfaktoren auf unsere Wahrnehmung

Ueli R. Frischknecht, 2019

*"Wir glauben nur, was wir sehen.  
Leider sehen wir auch nur, was wir glauben wollen."*

## Selektive Wahrnehmung

Wahrnehmung ist nie allumfassend oder "neutral". Aufgrund unseres persönlichen Hintergrundes und der jeweiligen Situation beobachten wir immer nur ausgewählte Teilaspekte.

**Auswahlbias** oder 'selective exposure bias' ist eine Unterform: Zahlreiche psychologische Studien haben ergeben, dass wir nach Informationen suchen, die unsere bereits bestehenden Ansichten unterstützen - und Informationen vermeiden, die ihnen widersprechen könnten. Dies gilt insbesondere für politische Themen.

## Vorinformationen

Schriftliche oder durch Drittpersonen mündlich überlieferte Informationen über unser Gegenüber, seinen sozialen Hintergrund, vorangegangene Leistungen etc. beeinflussen unter Umständen unsere Wahrnehmung, Beobachtung und Beurteilung stark.

## Erster Eindruck

Hier spielen unsere persönlichen Sympathien und Antipathien zentrale Rollen. Eine mögliche Fehleinschätzung unseres Gegenübers liesse sich so erklären, dass für uns in diesem Moment unsere persönlichen Vorerfahrungen, nicht aber unser Gegenüber im Vordergrund stehen, (vgl. Sympathiefehler; Übertragungen).

## Halo Effekt

Eine Eigenschaft wird für uns so zentral, dass sie alle anderen überlagert (griech. Halo = "Hof" um eine Lichtquelle). Z. B.: gute/schlechte Leistungen auf einem Gebiet- "Alles-/Nichtsköner/in".

**Logischer Fehler** ist Spezialfall des Halo-Effekt: Wir ordnen bestimmten Eigenschaften "zwingend" andere zu, die scheinbar logisch zusammengehören. Z. B.: intelligent und überlegt; unordentlich und faul...

## Projektion

Menschen neigen dazu, eigene Eigenschaften, die ihnen unlieb sind, in anderen "wieder zu erkennen" und dort zu bekämpfen.

## Kategorisierungen, stereotype Bilder

Aufgrund bestimmter "Signalbeobachtungen" schliessen wir auf ein vollständiges Bild und schreiben dem Gegenüber somit Eigenschaften zu, ohne diese auf ihre Richtigkeit hin zu überprüfen.

## Reihenfolge Effekt

Fehlbewertungen können sich auch aus der Reihenfolge ergeben, in der die Kandidaten/in dem/der Beurteilenden begegnen. Als Beispiel sei der Kontrast-Effekt genannt: Eine mittel-mässige Gesprächspartner/in wird häufig höher bewertet, wenn er/sie auf einen schwachen Partner folgt, als wenn der/die vorherige Interviewpartner/in besonders qualifiziert war.

## Beharrungseffekt

Tendenz, an einer einmal getroffenen Beurteilung auch in einer weiteren Begegnung festzuhalten "Sie war, ist und bleibt so!".

## Übertragung

Unbewusstes Übertragen von Gefühlen, Einstellungen oder Abwehrhaltungen aus einer früheren Beziehung auf eine gegenwärtige Person, die nichts mit der Person zu tun haben.

## Sympathie-Effekt

Menschen, die einem sympathisch sind, werden zumeist in besonders günstigem Licht gesehen unpassendes Verhalten wird leicht übersehen oder entsprechend uminterpretiert.

Die Psychologie spricht von  
**Bias** oder  
kognitiver Verzerrung.

Nach "Ich und du und so weiter", Kleine Einführung in die Sozialpsychologie von Otto Marmet, Beltz Verlag 2014, ISBN 978-3-407-22025-7" Attestlander 1969