

Was ist wirklich wahr bei der Wahrnehmung?

Glauben Sie nur was Sie sehen? Sehen Sie nur was Sie glauben?

Schauen Sie sich den Reiter an. Oder ist es eine Reiterin? Wo reitet er/sie hin?
Von Ihnen weg oder auf Sie Zu?



Die richtige Antwort ist: beides! Denn es hängt davon ab, was Sie sehen wollen. Optischen Täuschungen sind oft verblüffend – unser Auge ist leicht zu täuschen. Auch in alltäglichen Kommunikationsprozessen beeinflussen verschiedenste Faktoren die Wahrnehmung und täuschen uns über Fakten hinweg. Deshalb kommt es zu Missverständnissen und Wahrnehmungsverfälschungen – und zwar nicht nur durch unsere Augen. Hier lernen Sie die 13 wichtigsten Effekte kennen, die unsere Wahrnehmung beeinflussen – und zwar meistens unbewusst. Wer diese Phänomene kennt, kann sich eher dabei ertappen und seine Wahrnehmung nochmals kritisch überprüfen.

1. Der erste Eindruck

Beim ersten Eindruck spielen persönliche Sympathien und Antipathien eine zentrale Rolle. Der erste Eindruck kann trügen, zumal unsere persönlichen Vorerfahrungen mehr im Vordergrund stehen als unser Gegenüber. Erlebtes wird übertragen. Sieht beispielsweise die Person einem Onkel ähnlich, der mich immer beschenkt hat, wird der erste Eindruck von dieser Erfahrung geprägt. Es kommt zu einer Fehleinschätzung.

2. Selektive Wahrnehmung

Wahrnehmung kann nicht objektiv und allumfassend sein. Aufgrund der jeweiligen Situation beobachten oder hören wir immer nur zumeist unbewusst ausgewählte Teilinformationen. Die persönlichen Erfahrungen und Erwartungen beeinflussen die Auswahl der Aussagen. Wir wählen beispielsweise das gezielt aus, was uns interessiert oder das, was wir hören wollen.

3. Sympathie-Effekt

Menschen, die uns sympathisch sind, sehen wir meist in besonders günstigem Licht. Ihr unpassendes Verhalten wird leicht übersehen oder entsprechend wohlwollend uminterpretiert.

4. Vorinformationen

Vorinformationen über eine Person – ob mündlich oder schriftlich – beeinflussen die Wahrnehmung sehr stark. (Sozialer Hintergrund, Mängel, besondere Leistungen). Die Vorinformationen beeinflussen auch die Beobachtung und Beurteilung.

5. Halo-Effekt

(Halo griech.= "Hof" um eine Lichtquelle) Eine Eigenschaft, die uns wichtig ist, überlagert oder überblendet alle anderen. Wenn jemand nicht pünktlich ist, dann hat dies auch einen Einfluss auf XY. Auch eine besonders gute oder besonders schlechte Leistung kann andere Verhaltensweisen überstrahlen.

6. Logischer Fehler

Wir ordnen zwei Eigenschaften zwingend zusammen, weil wir glauben, dass sie logisch zusammengehören. Zum Beispiel:
unordentlich = faul
tierlieb = kinderlieb

7. Kategorisierung /Stereotype Bilder

Aufgrund von "Signalbeobachtungen" schreiben wir dem Gegenüber Eigenschaften zu, ohne sie auf ihre Richtigkeit hin zu überprüfen. Wir machen uns ein Bild von einer Person und nehmen an, dass... Zum Beispiel: Eine ungepflegte Person ist ein Arbeitsloser. Ein Mann mit Krawatte und Aktenkoffer ist konservativ oder ein Bankbeamter.

8. Projektion

Oft erkennen wir unbewusst ausgerechnet unsere eigenen ungeliebten Eigenschaften in anderen Menschen wieder und bekämpfen sie vehement. Angenommen eine Person ist geizig und lehnt nun all jene Personen ab, die sparsam sind.

9. Reihenfolge Effekt

Dazu gehört beispielsweise der "Kontrast Effekt". Spricht ein mittelmäßiger Referent vor einem schwachen Redner, so wird er besser bewertet, als wenn der mittelmäßige Referent vor einem brillanten Rhetoriker sprechen muss. Aufgrund der Reihenfolge kommt es damit zu Fehlbewertungen.

10. Beharrungseffekt

Es ist viel leichter, auf einer schon einmal getroffenen Beurteilung zu beharren oder daran festzuhalten, als die Meinung zu ändern. ("Er war, ist und bleibt so").

11. Übertragung

Gefühle, Einstellungen und Abwehrhaltungen werden gerne von früheren Beziehungen und Erlebnissen auf andere Menschen übertragen. Und zwar auf Personen, die damit überhaupt nichts zu tun haben. Eine Frau, die von vielen Männern enttäuscht wurde, hat unter Umständen nun bei allen Männern Vorbehalte.

12. Ähnlichkeitseffekt

Der erste Eindruck kann schnell zu einer "sich selbst erfüllenden Prophezeiung" werden. Personen mit "ähnlichen Merkmalen" (z.B. gleicher Dialekt oder gleiche Universität) erhalten unbewusst einen Sympathiebonus. Sieht beispielsweise die Person einem guten Kollegen ähnlich, wird der erste Eindruck von dieser Erfahrung geprägt. So kann es zu einer Fehleinschätzung kommen.

13. Zuschreibungsfehler

Wir tendieren dazu, aus den "Eigenschaften" (Verhaltensweisen) die wir sehen, Rückschlüsse auf die betreffende Person zu ziehen: Wir schreiben ihr Eigenschaften zu. Zum Beispiel wird einem Menschen, der nichts sagt, zugeschrieben, dass er gut zuhören kann.



Nicola Fritze

„Den Wandel wagen!“

Speaker & Coach
für Veränderung, Motivation und Kreativität

www.nicolafritze.de