

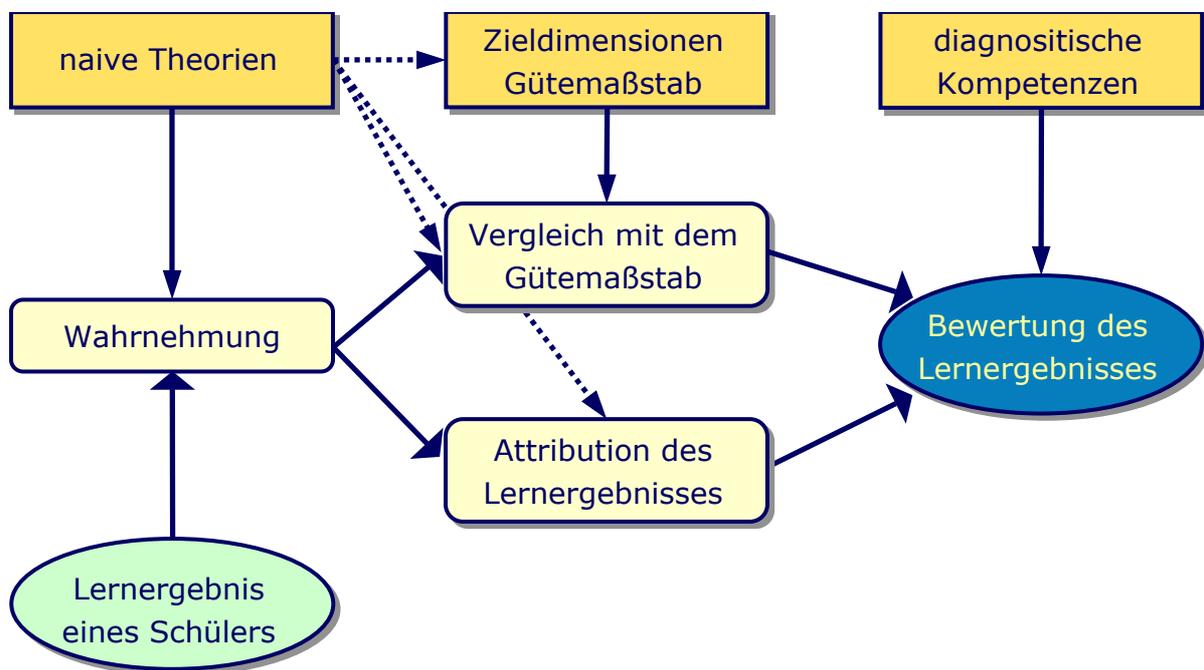
# Die Verarbeitung sozialer Informationen für Urteilsbildungen und Entscheidungen

Anna D. Nicolaus; Caroline Passauer

Nachdem in den vorangegangenen Seminaren bereits deutlich geworden ist, dass Leistungsbewertung in der schulischen Interaktion häufig subjektiv, zum Teil sogar ungerecht ist, liegt es nahe, Leistungsbewertung vor dem Hintergrund kognitionspsychologischer Erkenntnisse zu analysieren.

Als theoretisches Bezugssystem für unsere Arbeit soll zunächst das Modell in Abbildung 1 dienen, in dem Faktoren dargestellt werden, die die Bewertung von Lernergebnissen beeinflussen.

Abb. 1 **Faktoren, die die Bewertung von Lernergebnissen beeinflussen**



Quelle: Psychologie des Lehrens und Lernens, 2000

Aus dem Modell geht hervor, dass vor der Leistungsbewertung eines Schülers erst einmal die Wahrnehmung des Lernergebnisses durch den Lehrer erfolgen muss. Auf diese Wahrnehmung wirken wiederum bestimmte Einflüsse ein, die in Abbildung 1 als naive Theorien bezeichnet werden. Erst danach wird das Lerner-

gebnis mit einem Gütemaßstab verglichen und eine endgültige Bewertung oder Beurteilung des Lernergebnisses vorgenommen. Das bedeutet also, dass schon vor dem Vergleich des Lernergebnisses mit einem Gütemaßstab subjektive Fehlerquellen ( der Lehrperson ) entstehen können.

Aus diesem Grund wird sich die vorliegende Arbeit mit zwei Faktoren des obigen Modells auseinandersetzen – der Wahrnehmung und den naiven Theorien. Dabei sollen unter anderem folgende Fragen beantwortet werden:

- Welche Rolle spielt die Verarbeitung sozialer Informationen für Urteilsbildung und Entscheidungen?
- Welche kognitiven Stufen sozialer Informationsverarbeitung werden unterschieden?
- Wie kommt es schließlich zu Wahrnehmungsverzerrungen?
- Was versteht man unter naiven Theorien (impliziter Persönlichkeitstheorie) ? Welchen Einfluss haben sie auf die Wahrnehmung?

## **Soziale Informationsverarbeitung**

Der Begriff **Informationsverarbeitung** bezieht sich auf alle Aktivitäten, durch die ein psychisches System Informationen zu Wissen verarbeitet:

- wie dieses die Informationen erhält, auswählt, transformiert und organisiert
- wie es Repräsentationen der Wirklichkeit konstruiert und Wissen aufbaut.

An dieser Verarbeitung sind viele Phänomene beteiligt, z.B. Wahrnehmung, Gedächtnis, gedankliche Elaboration und Sprache. Diese Phänomene wiederum, sind in so enger Weise miteinander verknüpft, dass sie ständig interagieren und wechselseitig voneinander bestimmt werden.

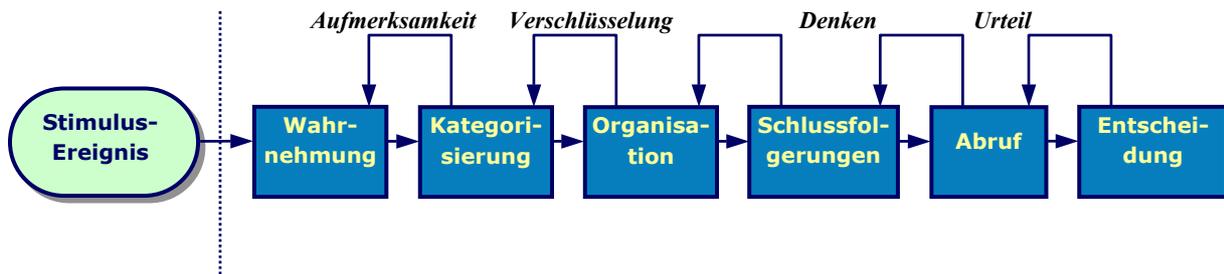
Informationsverarbeitung hat im Wesentlichen regulatorische und adaptive Funktion. Die Identifizierung und Wiedererkennung vieler Objekte unserer Umwelt und die Zuschreibung von Werten und Bedeutungen sind einige der grundlegenden Aktivitäten kognitiver Prozesse bei der Informationsverarbeitung, die nun näher betrachtet werden sollen.

## **Die kognitiven Stufen sozialer Informationsverarbeitung**

Nach einem Schema aus der kognitiven Psychologie können wir den Ablauf des menschlichen Informationsverarbeitungsprozess in die in Abbildung 2 abgebildeten Stufen aufteilen.

**Abb. 2 Konzeptueller Rahmen der kognitiven Stufen in der**

## Informationsverarbeitung



Quelle: Fiedler 1996, S. 147

uch wenn die aufeinander folgenden Stufen der Prozessstadien in hohem Maße wechselseitig voneinander abhängen und durch verschiedene Rückkopplungen gekennzeichnet sind, beruht die Anordnung auf einer logischen Basis, so dass spätere Stufen auf frühere aufbauen.

In den folgenden soll nun näher auf die einzelnen Stufen eingegangen werden.

### 1. Stufe: Wahrnehmung

Wahrnehmung bezeichnet in der Psychologie ein theoretisches Konstrukt, das zur Beschreibung psychophysischer Prozesse dient, bei denen Informationen aktiv aufgenommen und verarbeitet werden.

Befunde aus der Wahrnehmungsforschung zeigen, dass dieser komplexe Prozess u.a. durch folgende Charakteristika gekennzeichnet ist ( vgl. Narciss, 1994 ):

#### a) Selektivität

Bei der Bewältigung von alltäglichen Anforderungen muss eine Fülle von Informationen verarbeitet werden. Da die menschliche Informationsverarbeitungskapazität jedoch begrenzt ist, können nur bestimmte Informationen aufgenommen werden. Das heißt also, dass für eine angemessene Bewältigung von komplexen Anforderungen wesentliche Informationen gezielt ausgewählt und verarbeitet werden müssen. Das trifft natürlich auch für Unterrichtsprozesse zu.

#### b) Subjektivität

Die Selektion der aufzunehmenden Informationen ist wiederum abhängig von Zielen, Erwartungen, Emotionen, Motivation, Wissen etc. der wahrnehmenden Person. Wenn man beispielsweise hungrig ist und durch eine Einkaufsstraße flaniert, sieht man vor allem Lebensmittelgeschäfte oder Imbiss-

Schuhgeschäfte ins Auge.

### **c) Strukturiertheit**

Aufgenommene Informationen werden, sofern ein bestimmtes Vorwissen vorhanden ist, miteinander in Beziehung gesetzt, geordnet oder sogar zu größeren Einheiten zusammengefasst ( siehe auch Kategorisierung ). Das bedeutet, dass die wahrgenommenen Merkmale von Personen im wesentlichen auch davon abhängen wie das gesamte Reizmuster der wahrnehmenden Person strukturiert wird und welche Rolle den entsprechenden Merkmalen zukommt.

### **d) Kontextabhängigkeit**

Die Verarbeitung bzw. Interpretation wird stark vom Kontext beeinflusst. ( vgl. Kapitel 2.2. )

### **e) Abhängigkeit von ( bereichsspezifischen ) Wissen**

Das Wissen, über das wir in bestimmten Situationen verfügen, dient als Ausgangspunkt dafür, welche Informationen als relevant beurteilt werden, wie die aufgenommenen Informationen interpretiert werden und welche Emotionen durch diese Informationen ausgelöst werden. Es gibt zahlreiche Befunde, die belegen, dass bereichsspezifisches Wissen eine wesentliche Voraussetzung für die Wahrnehmung von handlungsrelevanten Informationen ist. Dazu ein Beispiel aus alltägliches Beispiel aus der sprachlichen Kommunikation:

Wer die chinesische Sprache gelernt hat, kann deren Schriftzeichen lesen und verstehen. Kann man jedoch kein Chinesisch, so erkennt man zwar, dass es sich um die Schriftzeichen einer Sprache handelt, es gelingt einem aber nicht, sie zu interpretieren. Denn erstens weiß man nicht, was die einzelnen Zeichen bedeuten , und zweitens kennt man die Prinzipien, nach denen die Zeichen zu höheren Sinneinheiten zusammengefasst werden nicht.

### **f) Abhängigkeit von Erwartungen und Einstellungen**

Auf welche Weise Informationen interpretiert werden, wird wesentlich von den Erwartungen und Einstellungen der handelnden Person beeinflusst. Eindrucksvolle Belege für diesen Einfluss finden sich im Zusammenhang mit Untersuchungen zum „Pygmalion-Effekt“ (vgl. Krug 1985 ).

In diesen Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen Leistungserwartung und Lehrerverhalten wurde folgende Tendenz deutlich:

Bei Schülern, von denen Lehrer gute Leistungen erwarten, warten sie länger auf die Beantwortung einer gestellten Frage. Bei falscher Beantwortung geben Lehrer diesen Schülern sogar gezielte Lösungshinweise, formulieren die

ten gelobt und selten für falsche Antworten getadelt. Ihnen wird auch häufig eine genauere Rückmeldung über die Angemessenheit ihrer Antwort erteilt. Lehrer fördern diese Schüler meistens auch intensiver, rufen sie häufiger auf und beachten sie stärker.

Schüler, von denen die Lehrer im Gegensatz dazu, schlechtere Leistungen erwarten, erhalten demnach weniger Zeit, weniger Hilfestellung und weniger positive Rückmeldung zur Beantwortung von Fragen.

## 2. Stufe: Kategorisierung

Obgleich die Grenzen zwischen Wahrnehmung und Kategorisierung fließend sind, können wir festhalten, dass Wahrnehmung von Reizen geleitet ist, während die Stufe der Kategorisierung den Einfluss bereits bestehenden Wissens betont.

Im Prozess der *Kategorisierung* findet der Vergleich von neuem mit bereits erworbenem Wissen statt. Jeder Organismus identifiziert die Welt und gibt ihr eine bedeutungshaltige Struktur. Eine Kategorie ist eine Reihe von Objekten, die ein oder mehrere Merkmale gemeinsam haben. Bei Konfrontation mit neuen Objekten werden diese mit anderen bereits bekannten Objekten verglichen.

## 3. Stufe: Organisation

Die einfachste Form, soziale Information im Gedächtnis zu organisieren, ist es Kategorien zu bilden. Oft tendieren Menschen dazu, ihr Gedächtnis nach einzelnen Personen ( Stereotype ) oder Personengruppen zu organisieren. Das heißt, Verhaltensweisen, die zu einer Person gehören, werden im Gedächtnis zusammengefasst. Weiterhin kann das Gedächtnis, vorausgesetzt die gesamte Information gehört zur selben Zielperson, das Verhalten dieser Person nach Zielen oder Eigenschaften organisieren.

Man spricht also von personen-, eigenschafts- oder inhaltszentrierten Organisationsformen.

Fiedler ( 1996 ) schreibt, dass die Organisation in hohem Maße durch das Ziel der Informationsverarbeitung oder der Aufgabenstellung beeinflusst wird ( z. B. ob man sich bestimmte Merkmale einer Zielperson nur merken soll oder sich einen Eindruck über sie bilden soll ).

In dem Zusammenhang wurde auch festgestellt, dass unerwartete ( inkonsistente ) Informationen oftmals besser erinnert werden als Informationen,

dings eine tiefergehende Informationsverarbeitung voraussetzt. Überraschende Informationen ( z. B. das Ausrauben einer alten Frau durch einen Priester ) genießen also einen Erinnerungsvorteil.

#### 4. Stufe: Abruf

Das soll aber nicht heißen, dass konsistente Informationen besonders leicht vergessen werden. Diese können nämlich hochgradig abrufbar sein, wenn sie aus einer bedeutungsvollen Wissensstruktur abgeleitet werden können. Das bedeutet also, dass der Abruf von Informationen im Gedächtnis davon abhängt, ob der Erinnerungsprozess durch übergeordnete Wissensstrukturen geleitet ist oder von der Wiederherstellung konkreter Einzelerlebnisse. Weitere Untersuchungen haben bestätigt, dass Erwartungen den Abruf von Informationen aus dem Gedächtnis steuern und begünstigen. Das heißt, durch die Aktivierung von Kategorien im Kopf, können Erwartungshaltungen geweckt werden und dadurch Informationen, die mit den Erwartungen übereinstimmen, besser erinnert werden.

Kognitive Psychologen verwenden dafür den Begriff „Schema“, um darauf hinzuweisen, dass es sich dabei um stabile Kategorien handelt, die Teil einer bleibenden Wissensstruktur wurden.

Abschließend dazu lässt sich noch anführen, dass der Erinnerungsprozess unterstützt wird, wenn die „Abrufaufgabe“ die gleichen Aufgabenbedingungen wiederherstellt, die die Lernaufgaben gekennzeichnet haben.

#### 5. Stufe: Schlussfolgerungen

Die Unterscheidung zwischen Abrufen, Erinnern und Schließen, die zwar willkürlich ist, beruht auf der Annahme, dass erinnerte Information authentisch ist ( identisch mit dem, was zuvor aufgenommen wurde ), wohingegen durch Schlussfolgern gewonnene Information das Produkt eines kreativen Vorgangs ist. Die kreative Natur von Schlussfolgerungen zeigt sich vor allem im Bereich wertbezogener, moralischer Eigenschaften.

Von einer ehrlichen Person wird beispielsweise erwartet, dass sie positives und fast nie negatives Verhalten zeigt. Im Gegensatz dazu wird von einer unehrlichen Person nicht immer erwartet, dass sie immer lügt oder betrügt. Das heißt, bei moralischen Inhalten werden Folgerungen aus negativem Verhalten ( z. B. lügen ) auf entsprechende Eigenschaften ( z. B. Unehrlichkeit ) wesentlich schneller bzw. bereitwilliger abgeleitet als Folgerungen aus

nen höheren Erkenntniswert und größere Bedeutung für die soziale Urteilsbildung.

Interessanterweise ist die Asymmetrie im Bereich von Fähigkeiten genau umgekehrt. Hier hat nämlich positives Verhalten entscheidenden Erkenntniswert. Ein Leichtathlet beispielsweise, der bei einem einzigen Wettkampf 2,20m hoch springt, hat seine hohe Leistungsfähigkeit selbst dann genügend unter Beweis gestellt, wenn er bei einer anderen Gelegenheit nicht einmal die 1,60m- Marke schafft.

## 6. Stufe: Urteile und Entscheidungen

Die Endergebnisse kognitiver Prozesse schlagen sich typischerweise in Urteilen und Entscheidungen nieder.

Da Urteile das sichtbare Ergebnis darstellen, schien es einleuchtend, den kognitiven Prozess als einen kausalen Pfad darzustellen, der vom Gedächtnis auf Urteile führt. ( siehe Abb. 2 )

Deswegen soll an dieser Stelle noch auf das Konzept der Heuristik ( Kahnemann 1982 ) aufmerksam gemacht werden.

„ Urteilsheuristiken sind kognitive Werkzeuge, die es uns ermöglichen durch vereinfachte „Daumenregeln“ Urteile zu treffen, die keinen großen Aufwand erfordern, aber häufig zu relativ guten Ergebnissen führen.“ (Fiedler, )

Dieses Konzept betont aber auch, dass kognitive Informationsverarbeitung selten an logischen Regeln orientiert ist und häufig ein Kompromiss zwischen Rationalität und Ökonomie gefunden werden muss.

Der Preis einer solchen Ökonomie besteht nun wieder darin, dass unter bestimmten Umständen Urteile systematisch verzerrt werden.

Damit können wir unmittelbar zum nächsten Teil überleiten, in dem es um das Zustandekommen von Wahrnehmungsverzerrungen gehen soll.

## Wie kommt es zu Wahrnehmungsverzerrungen ?

Wie bereits festgestellt, ist die **Personenwahrnehmung** das erste und entscheidende Stadium jeder zwischenmenschlichen Interaktion. Bevor man sich auf andere beziehen kann, muss man sie wahrnehmen und interpretieren, eine einschätzende Beobachtung ist also notwendig. Im Gegensatz zur Objektwahrnehmung ist die soziale Wahrnehmung auf Charakteristika gerichtet, die erst erschlossen werden müssen. Somit kommt es bei der sozialen Wahrnehmung zu mehr Fehleinschätzungen. Des weiteren ist Personenwahrnehmung voreinge-

nommen und wird von Gefühlen, Einstellungen und Motivation beeinflusst. Man spricht deshalb auch von „motivationsbedingter Verzerrung“.

Da die Beurteilung von Menschen für jeden eine wichtige Rolle im Leben spielt, werden nun eine Reihe unterschiedlicher Faktoren genannt, die die Urteilsgenauigkeit der Wahrnehmung beeinflussen und verzerren können.

Die erste Informationsquelle für die soziale Wahrnehmung ist die **Wahrnehmung kurzer Gefühlsreaktionen** (glücklich, angespannt, gelangweilt...) Der Gesichtsausdruck kann darüber Aufschluss geben. Jedoch ist zu beachten, dass Gesichtsausdrücke ungenau sind, da eine Situation mehrere, gemischte Emotionen hervorrufen kann. Menschen sind im allgemeinen in der Lage, entsprechenden Gesichtsausdrucksreizen, grundlegende, reine Emotionen zuzuordnen. Jedoch sind die mimischen Ausdrucksreaktionen zu individuell, zu gemischt und komplex um einen hohen Grad an Urteilsvermögen zu ermöglichen.

Sollen **Persönlichkeitszüge** wahrgenommen werden, so ist zu beachten, dass die „Persönlichkeit“ immer von der Situation mitbestimmt wird. Zum Beispiel kann die Persönlichkeit einer Person von Beobachtern zu Hause anders eingeschätzt werden als von Beobachtern in der Schule.

Des Weiteren unterscheiden sich Beobachter in ihren Kompetenzen. Personen, die gut Gruppeninteraktionen analysieren können, sind ungenauer, wenn es um individuelle Personen geht.

Außerdem bedienen sich Beobachter unterschiedlicher Schätzskalen. Während einige zur Mitte neigen, neigen andere zu Extremen.

Darüber hinaus muss beachtet werden, dass spezialisiertes Training und detaillierte Informationen die Urteilsgenauigkeit mindern. So werden von „Experten“ individuelle Unterschiede meist überbetont (*Überdifferenzierung*)

Urteile, die auf allgemeinen Informationen basieren sind entsprechend genauer. Man spricht von der so genannten „*stereotypen Genauigkeit*“, also der Fähigkeit, allgemeine Merkmale von „Menschentypen“ zu identifizieren.

Wahrnehmungsurteile können auch durch **bestimmte Stimmungen** (*stimmungsinduzierenden Verzerrungen*) beeinflusst werden. Die Genauigkeit eines Wahrnehmungsurteils hängt auch von den eigenen Reaktionen im Moment der Beurteilung ab. Ist man beispielsweise gut gelaunt, werden positive, wünschenswerte Eigenschaften bei anderen gesehen. Auch oberflächliche Einflüsse haben auf die Stimmung Einfluss, wie zum Beispiel schönes Wetter, ein angenehmer Raum, etc..

Wahrnehmung ist, wie oben bereits erwähnt, immer **selektiv** und **inferentiell**. Wir sehen nur einen kleinen Ausschnitt aus der gebotenen Information. Die

Wahrnehmung ist abhängig von Konzepten, Ideen, die im Augenblick der Wahrnehmung zur Verfügung stehen. Je nach Stimmung wird eine bestimmte Kategorie aktiviert, die mit früheren Stimmungen assoziiert waren. Je komplexer und ambiger die Personenwahrnehmung ist, um so größer ist die stimmungsabhängige Verzerrung bei der Beurteilung.

**Stereotype** können als Quelle von Wahrnehmungsgenauigkeit dienen. Definiert werden Stereotypen von Fiedler ( Fiedler 1996, S. 162 ) als „die subjektiv erwartete Korrelation zwischen Eigenschaften und Gruppenmitgliedschaft“ .

Neben sozialen Stereotypen ( siehe Abb. 3 ) kommen häufig sexistische Stereotypen vor. Letzterer begegnet uns bei der Korrelation zwischen Geschlechtergruppen und der Fähigkeit zu rationalem Denken. Demnach wird die Fähigkeit zu logischen Denken bei Jungen höher eingeschätzt als bei Mädchen.

Stereotype können wie oben bereits erwähnt förderlich sein, aber auch schädlich, denn die Vorstellung von Gruppen muss nicht mit Angehörigen dieser Gruppe übereinstimmen. Je stärker das Gruppenstereotyp ist, um so schwieriger ist es, Angehörige einer Gruppe auseinander zuhalten. Gerade bei ethnischen und rassischen Stereotypen sind Vorurteile besonders stark und entsprechen schwer zu korrigieren.

**Abb. 3 Beispiel für einen sozialen Stereotyp:**



Wenn überhaupt, dann ist eine Veränderungen von Stereotypen am wahrscheinlichsten, wenn die widersprechenden Informationen eindeutig sind und klar mit einem prototypischen Mitglied der stereotypisierten Gruppe in Verbindung ge-

bracht werden. Das heißt, um diesen Sachverhalt am obigen Beispiel zu verdeutlichen: Ein Mädchen, das dem Stereotyp widerspricht und hervorragendes logisches Denkvermögen demonstriert, sollte in Benehmen und äußerer Erscheinungsform typisch weiblich sein, um eine Wirkung haben zu können. Sonst würde das Mädchen mit der außergewöhnlichen Leistung als Ausnahme von der Regel wahrgenommen werden und einer Subkategorie von „jungenhaften“ Mädchen zugeordnet werden.

Zusammenfassend zu diesem Kapitel kann man also sagen, dass die soziale Wahrnehmung eine Kombination aus etlichen, häufig in keinerlei Zusammenhang stehenden Kompetenzen und Faktoren darstellt, die sich jedoch alle auf die Genauigkeit der Personenwahrnehmung auswirken.

### **Implizite Persönlichkeitstheorie Erwartungen in der Personenwahrnehmung**

**Die Implizite Persönlichkeitstheorie kann definiert werden als Summe unserer akkumulierten Erfahrungen und Hypothesen darüber, wie Attribute und Persönlichkeitszüge bei anderen Menschen organisiert sind.**

(vgl. Forgas 1995, S. 36)

Die implizite Persönlichkeitstheorie verdankt ihren Namen der Tatsache, dass die Wahrnehmung zugleich auch schon ein Urteil enthält – impliziert. Abbildung 4 veranschaulicht diesen Sachverhalt recht gut.

**Abb. 4 Halten Sie ihn für einen tollen Liebhaber?**



Unsere impliziten Persönlichkeitstheorien erlauben es uns, von bekannten auf unbekannte Eigenschaften zu schließen. Kaum jemand wird beim Anblick eines Hausierers auf den Gedanken kommen, einen tollen Liebhaber vor sich zu haben – obwohl er natürlich durchaus einer sein könnte.

Quelle: Forgas 1995, S. 43

Wir systematisieren unsere Erfahrungen, indem wir uns kognitive Konstrukte schaffen, durch die wir die Welt wahrnehmen. (vgl. Versuche George Kellys) Diese Konstrukte sind höchst persönlich, z.B. betrachten wir einen Mitmenschen durch die Brille „mag mich – mag mich nicht“. Hat man ein Konstrukt aufgebaut, versucht man es zu bestätigen und neue Erfahrungen zu integrieren. Welcher Anzahl von Konstrukten sich eine Person bedient, kann Auskunft darüber geben, welches Maß an kognitiver Komplexität vom Beobachter angewandt wird oder Zeichen dafür sein, wie subtil der /die Betroffene zwischen Menschen differenziert.

Wir alle sehen Mitmenschen durch die Brille naiver Theorien bzw. impliziter Persönlichkeitstheorien. Weit mehr als vom Betrachten hängt die Qualität von Wahrnehmungsurteilen vom Betrachter selbst ab. Wenn wir andere wahrnehmen, tun wir dies mit einer ganzen Menge persönlicher Erwartungen, deren keine der anderen vollkommen gleicht.

Implizite Persönlichkeitstheorien können kulturell bedingt sein. Menschen teilen mehr oder weniger implizite Persönlichkeitstheorien, manche Theorien haben universale Rolle.

## **Wahrnehmung und Klassifikation**

Implizite Persönlichkeitstheorien gehören zu den einflussreichsten Determinanten unserer Urteile über Menschen. All unsere Merkmalszuschreibungen werden von unseren akkumulierten Erfahrungen und Wissen über Menschen beeinflusst. An jeder Wahrnehmung oder Reaktion auf ein Objekt oder Ereignis in der Umgebung ist ein „Akt der Kategorisierung“ beteiligt. Konstrukte sind Kategorien zur Klassifizierung der Welt.

## Personenwahrnehmung und Menschentypen

Unser Wissen über Menschen beschränkt sich nicht auf die Erwartung, dass bestimmte Persönlichkeitsmerkmale immer gemeinsam auftreten. Als weitere Informationsquelle dient uns das, was wir über *Menschentypen* wissen. Mit Hilfe des Wissens über Menschentypen strukturieren wir unser Wissen, was folglich auch die Personenwahrnehmung erleichtert. Typologien fassen bestimmte Persönlichkeitsmerkmale zu bekannten und vertrauten Typen zusammen. Ein Stereotyp ist somit ein Merkmalsbündel, das überwiegend aus sofort sichtbaren ethnischen oder rassistischen Merkmalen besteht und als Typ weithin anerkannt ist. Personenkategorien, die unsere Urteile über Menschen beeinflussen werden **Personen-Prototypen** genannt. Personen-Prototypen sind mentale Schemata von Menschentypen, die uns aus unserer sozialen Umgebung vertraut sind. Der Prototyp ist die idealisierte Merkmalskombination der Vertreter einer Personengruppe (man bezeichnet Menschen z.B. als Arbeitstüchtige, Spaßvögel...).

## Eindrucksbildung

Die Eindrucksbildung ist der Prozess der Personenwahrnehmung. Folgende Fragen liegen der Forschung zur Eindrucksbildung zugrunde:

- Wie können wir uns einen vollständigen, in sich stimmigen Eindruck von einem anderen Menschen bilden, da doch unsere Informationen über ihn bruchstückhaft und nicht zusammenhängend sind?
  - Welche mentalen Prozesse sind notwendig, um isolierte Wissenseinheiten wie „Sie ist freundlich“, „Sie arbeitet viel und hart“ etc. zu einem globalen Gesamteindruck zusammenzufügen?

Solomon Asch (1946) stellte fest, dass ein Eindruck nicht einfach dadurch entsteht, dass wir von den Merkmalen einer Zielperson einen Durchschnitt bilden. Vielmehr ist die Eindrucksbildung ein ganzheitlicher Prozess, in dessen Verlauf bestimmt „zentrale“ Merkmale einen unverhältnismäßig großen Einfluss gewinnen und zu Kristallisationspunkten für jegliche weitere Information über den betreffenden Menschen werden.

Wenn wir Informationen über andere Menschen interpretieren, geschieht das immer innerhalb spezifischer Kontexte. Die Bedeutung eines wahrgenommenen Persönlichkeitsmerkmals oder Charakterzug steht nicht ein für allemal fest, sondern hängt unter anderem von folgenden Faktoren ab:

- Hintergrund
- Situation
- Konstellation
- Was wir wissen bereits über den zu beurteilenden Menschen?

Sogar scheinbar irrelevante Information wie die räumliche Umgebung einer Interaktion kann Einfluss darauf haben, wie wir das Verhalten von Menschen interpretieren.

### Halo-Effekt:

Wenn Beurteiler einen Menschen einmal gute (oder schlechte) Eigenschaften zuerkannt haben, neigen sie dazu, auch andere – mit den bereits zugewiesenen Eigenschaften in keinem Zusammenhang stehende – Merkmale (etwa Kompetenz oder Motivation) konsistent als gut oder schlecht zu beurteilen. Zu interessanten Halo-Effekten kommt es dann, wenn die äußere Erscheinung eines Menschen zur Grundlage von Schlüssen auf innere Persönlichkeitsmerkmale wird. (z.B. wurde in einer Studie von Dion, Berscheid, Walster (1972) festgestellt, dass gutaussehende Menschen von Versuchspersonen positiver beurteilt wurden als Zielpersonen von alltäglichem Äußeren)



Abbildung 5

Wir neigen dazu, Menschen, an denen wir positive Merkmale, z. B. gutes Aussehen, wahrgenommen haben, auch in ganz anderen Bereichen positiver zu beurteilen.

Quelle: Forgas 1995, S. 63

### Primacy- und Recency-Effekte:

Auch die Reihenfolge, in der wir unsere Informationen über andere erhalten hat Einfluss darauf, mit welcher „Gewichtung“ sie in unseren Eindruck ein-

den wir auf andere machen, entscheidender als alles, was nachher kommt. Folglich geben wir uns bei jedem ersten Zusammentreffen alle Mühe, auf den anderen möglichst attraktiv, freundlich und intelligent zu wirken. Die zuerst erhaltene Information kann die Beurteiler unverhältnismäßig stark beeinflussen. (Primacy Effekt).

Primacy-Effekte lassen sich leicht umgehen, wenn man zwischen die Präsentation von Informationsmengen beispielsweise eine Pause einschleibt. Unter solcherart veränderten Bedingungen ist mit einem Recency-Effekt zu rechnen, d.h., dass die zuletzt präsentierte Information den Eindruck dominiert. Recency-Effekte stellen sich dann ein, wenn man die Beurteiler instruiert, allen Einzelinformationen gleiche Aufmerksamkeit zu schenken.

### **Skripte:**

Um unser Wissen über die Welt zu organisieren, typologisieren wir nicht nur Menschen, sondern auch Ereignisse. Solche Repräsentationen von typischen Ereignisfolgen oder „Skripten“ können unsere Urteile der Personewahrnehmung ebenfalls beeinflussen.

### **Negativ-Verzerrungen:**

Untersuchungsergebnisse zeigen, dass negative Information unverhältnismäßig stark ins Gewicht fällt, und ein negativer erster Eindruck sehr viel hartnäckiger ist als ein positiver. Grund dafür ist, dass positive Handlungen und Eigenschaften im allgemeinen sozialen Erwartungen entsprechen.

### **Verzerrungen aus Nachsicht:**

Liegt uns eindeutig negative Information nicht vor, erwarten wir von unseren Mitmenschen eher Gutes als Schlechtes. Wir ziehen es vor, andere nur dann negativ zu beurteilen, wenn wir uns ihrer negativen Eigenschaften sicher sind.

## **Praktische Schlussfolgerungen**

**Die menschliche Informationsverarbeitung weist eine Vielzahl von Verzerrungen und Fehlwahrnehmungen auf. Diese beeinflussen die Erwartungen, die wir an andere Menschen haben.**

Erwartungen haben somit einen fundamentalen Einfluss auf das kommunikative Geschehen.

Kompetente Kommunikation fordert deshalb, sich der durch einen bestimmten Kontext erzeugten Erwartung bewusst zu werden, um so einen realistischen Blick auf andere, aber auch uns selbst zu gewinnen.

**Was können wir also gegen die Fehlermöglichkeiten in der sozialen Wahrnehmung tun?**

- Förderung der Selbsteinsicht, dass man zu Beurteilungsfehlern neigt
- „Das Vorurteil der eigenen Vorurteilslosigkeit bekämpfen.“
- Reflexion des eigenen Einstellungskonzeptes, der eigenen Wertmaßstäbe und Überprüfung des daraus resultierenden Handelns
- Unsicherheitstoleranz trainieren: mit der Einschätzung eines Menschen warten

### **Eine Beispielaufgabe: Bewertung von Mathematikarbeiten in der Grundschule, Klasse 4**

Im Rahmen des Seminars bewerteten die Studenten die folgende Mathematikarbeit nach den in der Aufgabenstellung definierten Maßstäben:

#### **Aufgabe:**

Bewerten Sie die vorliegende Mathematikarbeit eines Schülers aus der 4. Klasse. Entwickeln Sie dazu einen Bewertungsmaßstab. Diskutieren Sie ihre

diese schließlich auf einem Flipchart zusammen.

### **Klassenarbeit:**

1. Eine Bäuerin bringt 60kg Äpfel auf den Markt. Sie verkauft nacheinander 8kg 40dkg,  $7\frac{1}{2}$  kg, 15kg 35dkg und  $10\frac{3}{4}$  kg. Wie viel Kilogramm bleiben ihr übrig?
2. Der Vater kauft eine Waschmaschine für 9647 Euro. 2087 Euro zahlt er sofort, den Rest in 8 Raten. Berechne eine Rate.
3. Ein Autohändler kauft ein neues Auto für 35.700 Euro und verkauft es für 42.500 Euro. Dabei kauft er ein altes Auto für 10.200 Euro und verkauft es für 9700 Euro. Wie viel gewinnt er beim ganzen Autohandel?

### **Gegebene Vorinformationen zu den Schülern:**

#### **Jonathan B., 4. Klasse, 1. Klassenarbeit**

Jonathan ist 10 Jahre alt. Die Mutter arbeitet als Verkäuferin, der Vater ist bereits im Vorruhestand. Jonathan ist ein sehr ehrgeiziger, fleißiger, gewissenhafter Schüler. Mündliche wie auch schriftliche Arbeiten erledigt er sehr gut, jedoch ist er dabei oft sehr unsicher und ängstlich. Daher braucht er immer mehr Zeit als seine Mitschüler.

#### **Lisa F., 4. Klasse, 1. Klassenarbeit**

Lisa ist 10 Jahre alt. Ihr Vater ist Professor für Physik, die Mutter ist an der gleichen Schule als Kunstlehrerin tätig. In der Schule ist Lisa ein sehr aufgewecktes, neugieriges und kreatives Kind. Andererseits zeichnet sie sich aber auch durch Sturheit aus, was sich insofern bemerkbar macht, dass sie über ihre Mitschüler bestimmen möchte und oft auf ihrer Meinung beharrt. Lisa ist ein sehr begabtes Mädchen, die oft auf originelle Weise Aufgaben zu lösen versucht.

#### **Hans L., 4. Klasse, 1. Klassenarbeit**

Hans ist 12 Jahre alt. Er stammt aus einem zerrütteten Elternhaus – er lebt bei seiner Mutter, die kaum Interesse für Hans' schulische Leistungen zeigt. Im Unterricht wirkt er oft abwesend und träumerisch. Insgesamt fällt ihm das Lernen schwer. Wie so oft, so fällt auch die vorliegende Arbeit durch unsaubere Form und schlampige Schrift auf.

## Auswertung

In Anlehnung an die in Weiss, R. ( 1965 ) „ Zensur und Zeugnis“ veröffentlichten Untersuchungen über die Zuverlässigkeit bei der Ziffernbenotung bei Rechenarbeiten wurde den Seminarteilnehmern die von den Schülern gelöste originale Klassenarbeit und die Vorinformationen zu den Schülern gleichzeitig vorgelegt. Jetzt sollten die Seminarteilnehmer die Arbeiten nach gegebener Aufgabenstellung bewerten.

Als Ergebnis der Gruppenarbeit ( 3 Gruppen ) kann festgehalten werden, dass die drei Gruppen auch drei unterschiedliche Auswertungen vorlegten. Großen Einfluss darauf hatte die Form, Vorinformationen der Schüler flossen dagegen erstaunlicherweise wenig in die Bewertung ein.

### **Nach ausgiebigen Diskussionen kamen die Seminarteilnehmer zu folgendem Fazit:**

Bei der Bewertung von Schülerarbeiten sollten folgende Schritte beachtet werden:

Erstellen eines Bewertungsschlüssels vor der Bewertung, damit man dem Kriterium der sachlichen Bezugsnorm gerecht wird. Das heißt, Lernziele und Anforderungen müssen vom Lehrer definiert werden. Erst dann sollte eine Punkteverteilung erfolgen.

### **Beispiel für eine mögliche objektive Bewertung**

<b>Lernziele:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Anwendung aller Grundrechenarten im Zahlenraum bis 10000 in Form von Textaufgaben</li></ul>
<b>Anforderungen:</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Erkennen, welche Rechenarten ausgeführt werden müssen</li><li>• Richtiges Übertragen der Zahlen vom Arbeitszettel</li><li>• Rechenoperationen in korrekte Reihenfolge bringen</li><li>• Rechenoperationen richtig ausführen</li><li>• Ergebnis korrekt notieren</li></ul>
<b>Punkteverteilung:</b>

- 1 Punkt für Lösungsansatz/ -ansätze
- 1 Punkt für Zwischenergebnis
- 1 Punkt für Endergebnis
- 1 Punkt für Antwortsatz

### !!!Wichtig!!!

- **Punktverteilung muss an den Schwierigkeitsgrad der Aufgabe angepasst werden !**
- **Die Form einer Mathematikarbeit sollte besser gar nicht in die Bewertung einfließen, sondern entweder verbal oder als Extra-Note vermerkt werden. Ratsam ist es mit Sicherheit, wenn der Schüler die Arbeit zu Hause noch einmal in eine ordentliche Form bringt !**

### Literatur:

Fiedler, K. (1992): Die Verarbeitung sozialer Information für Urteilsbildung und Entscheidungen *in: Stroewe/ Hewstone/ Codol / Stephenson ( Hrsg. ): Sozialpsychologie- Eine Einführung. Berlin. Springer Verlag.*

Forgas, H. (1995): Soziale Interaktion und Kommunikation – Eine Einführung in die Sozialpsychologie. Weinheim. Psychologie Verlag Union.

Hofer, M. (1986): Sozialpsychologie erzieherischen Handelns. Göttingen. Verlag für Psychologie.

Narciss, S. (1994): Wahrnehmung und Handeln in Konfliktsituationen im Sportunterricht *in: Sportunterricht – Monatsschrift zur Wissenschaft und Praxis des Sport. Schorndorf. Bd.43. Heft 10.*

<http://www.schulpsychologie.at/krisen/sozwahr.pdf>

<http://www.unibas.ch/psycho/skripten/soz/attribution-skript.pdf>

<http://www.sol.at/greiner-brg/pages/index%20Psycho/wahrnehmung.html>