



TYPISCHE WAHRNEHMUNGSVERZERRER

- **Der erste Eindruck:** der erste Eindruck beeinflusst das Bild, das wir uns von einem Menschen machen, unverhältnismäßig hoch. Nicht immer ist jedoch das daraus gewonnene Urteil auch tatsächlich haltbar.
- **Sympathie/Antipathie:** Menschen, die uns sympathisch sind, beurteilen wir auch eher positiv hinsichtlich ihrer Persönlichkeitsmerkmale als solche, die uns unsympathisch sind.
- **Selektive Wahrnehmung:** der Mensch nimmt nur einen Bruchteil der Sinneseindrücke, die auf ihn einströmen, bewusst wahr. Unser Selektionsfilter wählt jedoch nicht zufällig aus, sondern wir nehmen verstärkt jenes Verhalten wahr, das sich mit eigenen Erfahrungen, Erlebnissen oder Erwartungen deckt.
- **Stereotype/Vorurteile:** „Brillenträger sind intelligenter, Krawattenträger sind seriöser“ etc.: derartige Vorurteile wirken sich besonders verzerrend auf die Persönlichkeitswahrnehmung aus.
- **Projektion:** Menschen neigen dazu, eigene Fehler und Unzulänglichkeiten bei anderen wieder zu entdecken und dort recht heftig zu bekämpfen.
- **Halo-Effekt:** ein Verhaltensmerkmal überstrahlt andere und verführt zu Rückschlüssen über die gesamte Persönlichkeit. So sind z. B. gute Redner nicht zwangsläufig auch gute Führungskräfte.
- **Vorinformationen:** wenn bereits Vorinformationen über die Person vorliegen, neigt der Beobachter dazu, sein entweder positives oder negatives Bild über den Kandidaten bestätigt zu bekommen („Schubladen“!). Wir geben das Bild, das wir bereits von einer Person haben, ungern wieder her.
- **Einfrieren:** hier wird angenommen, dass sich ein einmal gezeigtes Verhalten beim Kandidaten nicht mehr ändert und somit als stabil betrachtet wird, nach dem Motto: „Wer einmal lügt...“.
- **Ähnlichkeitseffekt:** eine Person, die einer vertrauten sympathischen Person ähnelt, wird besser bewertet. Diese Ähnlichkeit kann sich auf Verhaltensweisen, Hobbies, oder auch Merkmale wie Namen, Frisur oder auf die Herkunft beziehen.