

Selektive Wahrnehmung: Wie sie unsere Sicht der Welt beeinflusst … und was wir tun können, um jemanden zu korrigieren, der eine falsche Idee aufrecht erhält

Alltäglich bemerken wir, wie die Leute um uns herum Dinge ganz anders wahrnehmen als wir, unterschiedliche Perspektiven auf die ... vermeintlich ... gleiche Sache äussern oder sehr verschiedene Nuancen betonen, die wir selbst so gar nicht nachvollziehen können. Manchmal ist das ganz normal und mag einfach damit auch unsere Erfahrungsbereiche nähren und unterstützen. In anderen Situationen sind wir vielleicht plötzlich ganz bestürzt oder erschrocken, dass jemand etwas behauptet oder hervorhebt, was wir so nicht nachvollziehen können oder wollen, oder etwas, das schlicht ‚nicht stimmt‘. Möge der Text ein paar Inspirationen geben, was wir damit anfangen könnten ...

Selektive Wahrnehmung: Wie sie unsere Sicht der Welt beeinflusst

(geschrieben von [Staff Writer auf Exploring Your Mind](#)), übersetzt von Antares



Wir entscheiden uns oftmals, das zu sehen oder zu verstehen, was wir sehen wollen oder wie wir es verstehen wollen. Dies wird als selektive Wahrnehmung bezeichnet.

Selektive Wahrnehmung ist eine sehr häufige kognitive Verzerrung, die deine Wahrnehmung beeinträchtigt. Sie bewegt dich dazu, einen Stimulus zu sehen, zu hören oder deine

Aufmerksamkeit darauf Stimulus zu richten, basierend auf deinen Erwartungen, ohne die übrigen Informationen angemessen zu berücksichtigen.

Das trifft beispielsweise zu, wenn du dich entscheidest, ein billiges Auto zu kaufen, dann jedoch beginnst, andere, teurere Modelle zu betrachten. Ein anderes Beispiel wäre, wenn du auf jemanden wartest und du zu wissen glaubst, aus welcher Richtung derjenige kommen wird.

Das alles steht in Bezug zu deinen vorgefassten Ideen, Interessen, Wünschen und Ängsten bezüglich verschiedener Ereignisse und Situationen. Es läuft alles auf eine voreingenommene und partielle Interpretation der Realität hinaus. Die selektive Wahrnehmung optimiert deine kognitiven Ressourcen und fokussiert sie auf etwas, das du erwartest, es würde passieren.

Darüber hinaus haben deine Emotionen mit diesem Prozess viel zu tun. Du erschaffst ein paralleles Szenario, mit dem du arbeiten kannst, das mehr oder weniger dem ähnlich sein kann, was tatsächlich passiert. Daher wird dies deine Realität, und die selektive Wahrnehmung spielt dabei eine wichtige Rolle.

Wie werden die Filter bei der selektiven Wahrnehmung kreiert?

Es gibt zwei Modelle, die versuchen, diesen Prozess zu erklären:

Das Posner-Modell. Dieses unterteilt die Wahrnehmung der Botschaft in drei Stufen: Veränderungen der **Aufmerksamkeit**, **Engagement** und **Loslösung der Aufmerksamkeit**. Das bedeutet, dass die Botschaft unsere Aufmerksamkeit erregt, und wir beginnen, die neuen Informationen zusammen mit unserer Wahrnehmung zu verarbeiten und dann unsere Aufmerksamkeit auf andere Stimuli lenken.

Das La-Berge-Modell. Dies ergänzt das Posner-Modell und hat ebenfalls drei Stufen: **Auswahl**, **Vorbereitung** und **Aufrechterhaltung**. Die letzte Phase ist die Zeit, die wir mit der Wahrnehmung der Botschaft verbringen.

In beiden Modellen identifiziert dein Verstand einen Prozess und führt die selektive Wahrnehmung bezüglich des Prozesses aus und nicht auf einer einzelnen Handlung aus.



Ein Verstand mit selektiver Wahrnehmung.

Was beeinflusst uns?

Hauptsächlich beeinflussen uns zwei Arten von Phänomenen: **die Natur des Stimulus** und **die inneren Aspekte** jedes einzelnen. Die Arten der Reize beziehen sich auf die sensorischen Aspekte, durch die wir einige Reize intensiver als andere wahrnehmen. Dies kann Charakteristika wie Grösse, Farbe, Form, Bewegung, Ort oder Elemente der Überraschung einschliessen.

Bezüglich der inneren Aspekte eines Individuums, so sind die beiden wichtigsten, die wir haben, **Erwartungen und Motivation**. **Was du am stärksten wahrnimmst, sind die Dinge, die du zu sehen erwartest oder jene, die dich interessieren**. Dies kann deine **unwillkürliche Aufmerksamkeit** aktivieren. Das sind die Dinge, die instinktiv deine Aufmerksamkeit erregen, wie zum Beispiel ein weinendes Baby.

Die Werbetreibenden nutzen dies zu ihrem Vorteil, um deine Aufmerksamkeit auf die auffälligsten Charakteristika der Artikel zu lenken, von denen sie wollen, dass du sie kaufst.

Dieses Phänomen verursacht Wahrnehmungsverzerrungen wie

Selektive Einwirkung. Wenn du nur das siehst und hörst, was Sie wollen.

Selektive Aufmerksamkeit. Es wendet deinen Fokus hin zu jenen Dinge, die dich interessieren, indem du den Rest der Information ausrangierst.

Wahrnehmungsabwehr. Wenn du die Elemente, die dich bedrohen, aus deinem Wahrnehmungsfeld auslöscht.

Selektive Wahrnehmung: Ein zweischneidiges Schwert

Die selektive Wahrnehmung ist **ein Mechanismus, der es dir ermöglicht, die relevanten Informationen zu filtern und eine Reizüberflutung zu vermeiden**. In vielen Situationen jedoch wird das dazu führen, dass du sehr wertvolle Informationen verlierst oder verpasst.

Die Menge an Stimuli, die du wahrnehmen in der Lage bist, ist enorm. Als Empfänger von Werbebotschaften bist du das Ziel von Hunderten von Botschaften, die dein Verhalten stark beeinflussen werden.

Es kommt auch in romantischen Beziehungen vor, da du bedeutsame Informationen ignorieren kannst, falls du dazu neigst, das wahrzunehmen, was du interessant findest oder was deinen Erwartungen entspricht. **Es tritt sogar dann auf, wenn du das Konzept aufbaust, das du von dir selbst hast, weil es echt schwierig ist, dabei objektiv zu sein.**



Ein Mann mit einer Wolke als Kopf.

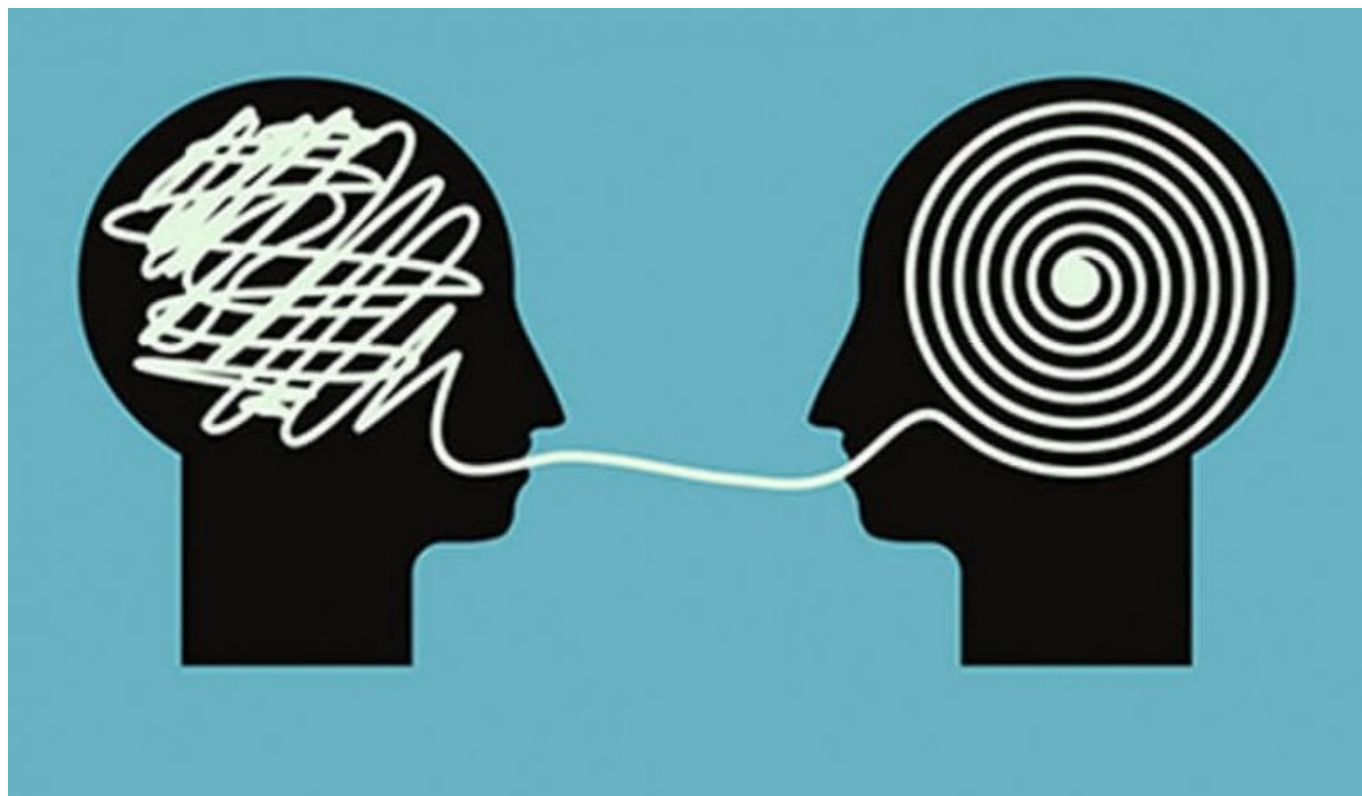
Dearborn und Simon untersuchten die *Auswirkungen der selektiven Wahrnehmung auf Führungskräfte grosser Unternehmen*. Sie kamen zu dem Schluss, dass das Verstehen von komplexen Reizen tiefergehend ist, wenn sie nicht neu für uns sind.

Sie untersuchten auch den Fall der Beziehungen zwischen Chefs und Mitarbeitern. Ihre Schlussfolgerungen waren, dass das positive oder negative Image, das Manager von ihren Mitarbeitern haben, die Art und Weise bestimmt, wie sie deren Leistungen bewerten.

Dies ist ein weiteres Beispiel dafür, **wie wir das wahrnehmen, was wir erwarten, wahrzunehmen**.

Wenn wir nun alles, worüber wir gesprochen haben, berücksichtigen, können wir zu dem Schluss kommen, dass unsere Wahrnehmung eine bedeutsame Rolle dabei spielt, wie wir die Welt, in der wir leben und arbeiten, gestalten und betrachten.

Was können wir tun, um jemanden zu korrigieren, der eine falsche Idee aufrecht erhält?



gefunden auf [exploring your mind](https://exploringyourmind.com/), übersetzt von Antares

Wenn eine Person eine falsche Vorstellung aufrecht erhält und du sie gerne darauf aufmerksam machen möchtest, musst du dies vorzugsweise respektvoll und selbstbewusst tun. Lass keinen Anschein von moralischer Überlegenheit aufkommen, da du bald entdecken könntest, dass du derjenige bist, der sich irrt.

Einen geeigneten (und respektvollen) Weg zu finden, um jemanden zu korrigieren, der eine ‚falsche‘ / unzutreffende Vorstellung aufrecht erhält, ist etwas, was jeder von uns lernen sollte. Letztendlich gibt es Berge an ‚Fake News‘ und gefälschte Nachrichten, wie auch differierende Erinnerungen, was es oftmals sehr leicht erscheinen lässt, etwas als ‚Fakt‘ zu betrachten. Was wirklich komplex ist und was man wirklich bekämpfen sollte, ist *die Krankheit, die so viele Menschen auf der Welt befällt: die Notwendigkeit, Recht zu haben*.

Anzunehmen, dass **jeder Fehler macht**, ist wesentlich. Dies ist eine Übung in Demut, denn sie ist wahr. Falls es dir schwer fällt, anzunehmen, dass Fehler zu machen menschlich ist, dann wird es dir schwerer fallen, andere von ihren falschen Vorstellungen zu überzeugen. Wie also kannst du es tun, ohne dass es zu einem Streit führt? Gibt es eine Strategie, um jemanden gewahr werden zu lassen, dass eine bestimmte Idee falsch ist, ohne dass dies zu Spannungen und negativen Emotionen führt, die oftmals eskalieren?

Du könntest sagen, es sei eine Frage von Fingerspitzengefühl, doch in Wirklichkeit geht es weit darüber hinaus, sachkundig zu sein und in der Lage, sich korrigieren zu können. ***Du musst dies tatsächlich auf intelligente Weise tun.*** Denn du selbst musst bereit sein zu erkennen, dass es durchaus möglich ist, dass du derjenige bist, der sich irrt.

Schliesslich dreht es sich darum, den Boden für einen Dialog zu bereiten, in dem eine respektvolle und zuversichtliche Kommunikation gedeihen kann. Einen, in dem Ideen fließen können und Argumente einen angemessenen Ton behalten.



Strategien, um jemanden zu korrigieren, der eine ‚falsche‘ Idee aufrecht erhält

Jeder will Recht haben. Die eigene Wahrheit zu verteidigen ist ein Virus, der die gesamte Weltbevölkerung befällt. Die meisten Menschen klammern sich an ihre Ideen wie Segel an ihren Mast und wie Feuer an ein Streichholz. Du kannst davon ausgehen, dass es für viele bedeuten würde, Schwäche zu zeigen, falls sie falsch liegen. Daher fühlen sich nur wenige Menschen wohl, wenn sie ihr Ziel verfehlen (das gedachte) oder hören, dass sie sich irren.

Nun, hattest du jemals schon das Gefühl, *jemanden korrigieren zu müssen*, der eine „falsche“ Idee aufrecht erhielt? Das kommt beispielsweise häufig mit Menschen vor, die dir nahe stehen. Es passiert unter anderem, wenn wir dieselbe Erfahrung durchlebt haben, uns jedoch auf eine bestimmte Art und Weise daran erinnern, aber es gibt dabei immer jemanden mit „falschen Erinnerungen“.

Dein Partner, dein Vater oder dein bester Freund mag über bestimmte Daten oder Situationen verwirrt sein. Versuche daher, ihnen zu sagen, dass es nicht so passiert ist, wie sie es sagen. Wenn du das nicht in geeigneter Weise machst, wird ein Streit folgen.

Hier ist ein Beispiel im Zusammenhang mit einem Arbeitsplatz. Musstest du jemals einen Kollegen dazu bringen, zu erkennen, dass das, was er gesagt oder getan hat, nicht wahr oder richtig war?

Jeder hat schon einmal eine dieser Situationen erlebt. Und, mit Sicherheit würdest du dies allzu gerne mit grösserem Erfolg bewältigen können. Lies daher weiter, um herauszufinden, wie du dies erreichen kannst.

Beginne mit etwas Positivem, ohne den Fehler zu betonen

Wenn es darum geht, eine Person zu korrigieren, die eine falsche Vorstellung hat, solltest du nicht mit Ausdrücken wie „Was du sagst, ist nicht wahr“, „Das stimmt gar nicht“ oder „Schau, du machst es falsch“ beginnen. Solche Aussagen bringen die Person vor dir nur in die Defensive, sobald du zu sprechen beginnst.

Es ist eine viel bessere Idee, überzeugende Fähigkeiten einzusetzen und die Dinge mehr persönlich zu argumentieren, indem du dich ihnen so positiv wie möglich nähert. Zum Beispiel: „Ja, es stimmt, dass wir in diese Stadt gegangen sind, und es stimmt auch, dass wir in einer ziemlich alten Herberge übernachtet haben. Da hast du Recht. Doch dein Bruder war nicht auf dieser Reise, weil er noch in ...“

„Es ist besonders schwer, seinen Eltern gegenüber zuzugeben, dass man einen Fehler gemacht hat, denn natürlich weisst du so viel mehr als sie.“ -Sean Covey-

Um jemanden zu korrigieren, der eine falsche Vorstellung aufrechterhält, achte auf deinen Tonfall

Wenn du jemanden korrigierst und auf seine Fehler oder falschen Ansätze hinweist, ist es ziemlich einfach, fast instinktiv einen autoritären, ironischen oder konfrontativen Tonfall zu verwenden. Das musst du so weit wie möglich vermeiden.

Dein Tonfall ist genauso wichtig wie deine Argumente. Du musst taktvoll, einfühlsam und ruhig vorgehen, während du versuchst, zu kommunizieren.

Sichere deine Argumente mit Daten

Wenn du dabei bist, jemanden zu korrigieren, die eine falsche Vorstellung hat, darfst du nicht damit beginnen, dass du sagst, dass du derjenige bist, der Recht hat. Denn Wahrheit ohne gesicherte Hintergründe bedeutet nichts, da es nicht genug Daten gibt, die dies unterstützen. Das ist nur Schall und Rauch und kann leicht durch ein Fenster hinausgetragen werden.

Um nun daher ohne Zumutungen zu zeigen, dass du Recht hast, musst du das mit soliden Argumenten tun. Und dazu musst du durchsetzungsstark kommunizieren und detaillierte, objektive Informationen geben. ***Darüber hinaus ist es wichtig, dass du einfühlsam zuhörst, damit du angemessen reagieren kannst.***



Gehe davon aus, dass du die andere Person nicht immer wirst überzeugen können

Ja, du wirst nicht immer in der Lage sein, jemand anderen davon zu überzeugen, dass er /sie sich in einer Sache irrt. Wenn es also darum geht, eine Person zu korrigieren, die eine falsche Vorstellung hat, gehe davon aus, dass einige Leute nicht daran interessiert sind, die Dinge aus deiner Sicht zu sehen. Das passiert, zum Beispiel, in Fällen, die recht komplex sind, wie bei jemandem, der den Kreationismus oder bestimmte Sekten verteidigt, oder bei Personen, die gegen den Gebrauch von Medikamenten sind.

Es gibt auch Tatsachen, die einige Leute einfach nicht verstehen können. Und sie treten alltäglich auf, weil du dich mit festgelegten Werten und Religionen auseinandersetzen musst. Wie du sicher längst erfahren hast, sind Fanatismus und ideologische Missverständnisse ziemlich schwer zu diskutieren. Auf die Fehler derer hinzuweisen, die sich mit Mythen schützen, ist ebenso komplex wie ärgerlich.

Akzeptanz ist das Einzige, was du angesichts dieser und anderer einfacherer Situationen, wie z.B. solcher, die mit falschen Erinnerungen zusammenhängen, anbieten kannst. Und in jenen, in denen dein Gesprächspartner darauf besteht, seine Position zu verteidigen. **Denke daran, dass du in einer Welt lebst, in der jeder Mensch seinen Standpunkt verteidigt.**

Versuche, so viel wie möglich an ruhigen, intelligenten Argumente zu äussern. Nur so wirst du erfolgreich und durchsetzungsfähig sein. Lass es also einfach sein, wenn du nicht weiterkommst. Denn es ist am besten, sich mit den geringsten emotionalen Kosten unbeschadet zurückzuziehen.