

Forum 3 Wahrnehmungsstörungen und Denkfehler in der Mediation

Referenten

Dr. Jens Rass war Richter und ist nunmehr Mitarbeiter des Niedersächsischen Justizministeriums

Dr. Thorsten Garbe Vizepräsident am Landgericht Bückeburg

Beide Herrn gaben an, nicht nur Erfahrungen als Güterichter zu haben, sondern auch andere Richter und Referendare mit diesem Thema zu schulen.

Einführung zu dem Workshop

In Konflikten wie auch sonst gehen wir wie selbstverständlich davon aus, dass wir die Welt so wahrnehmen wie sie ist. Eine andere Sicht der Dinge gestehen wir unserem Gegenüber nur zu, wenn er unter vermeintlichen Einschränkungen leidet. Solche könnten in einen Informationsdefizit bestehen, mit körperlichen oder geistigen Defiziten zu tun haben oder schlicht auf einer ideologischen Verblendung beruhen.

Tatsächlich kommt es aber viel häufiger vor als wir denken, dass die an einem Konflikt Beteiligten nur scheinbar von einer gleichen Tatsachengrundlage ausgehen. Aufgrund von Wahrnehmungsverzerrungen hat jeder seine eigene Landkarte von den streitgrundlegenden Geschehnissen im Kopf, die zum Teil doch erheblich von derjenigen des anderen abweicht. Wenn die Beteiligten dies nicht erkennen, wird eine Einigung zusätzlich erschwert.

Dieses Forum zeigt typische Situationen auf, in denen es zu solchen Denkfehlern kommen kann. Es soll dabei helfen, diese besser zu erkennen, um sie den an einem Konflikt Beteiligten aufzeigen zu können und damit die Chance auf eine Einigung zu erhöhen.

In dem Workshop konnten die Teilnehmer dann feststellen, dass Wahrnehmungsstörungen wie verschiedene Filme sind, die in den Köpfen der Beobachter ablaufen. Das Forum war gespickt mit zahlreichen Übungen darunter auch mehrere Filme.

Die erste Übung begann damit, dass den Teilnehmern zwei Mal ein kurzer Text vorgelesen wurde. Anschließend sollten die Teilnehmer neun Behauptungen zu dem Inhalt des Textes dahingehend überprüfen, ob diese darin vorkamen.

Die Wahrnehmung/ Erinnerung der Teilnehmer fiel sehr unterschiedlich aus. Viele oder alle dieser Behauptungen trafen jedoch nicht zu.

Das lag daran, dass wir die Welt nicht so wahrnehmen, wie wir das hören, wir interpretieren die Geschehnisse.

Naiver Realismus

Die Welt ist so, wie ich sie sehe. Eine andere Welt gibt es nicht.

Für Paul Watzlawick gab es auch die Ebene der Wirklichkeit zweiter Ordnung, der Zuschreibung. Die Frage nach Wahrheit ist daher nicht eindeutig, da sie auf subjektiven Interpretationen beruht.

Es wird der Film einer Tänzerin gezeigt, die sich dreht.



Anschließend wurde die Frage gestellt, in welche Richtung sich dieses Schattenbild dreht. Auch hier gab es unterschiedliche Aussagen aus dem Teilnehmerkreis.

Die Wirklichkeit erster Ordnung wird dahingehend definiert, dass diese das wissenschaftlich nachweisbare ist.

In einem weiteren Film war ein Geschäftsreisender, aus einem westlichen Land, in China zu einem Essen eingeladen. Da es in seiner Herkunftskultur als höflich gilt, den Teller leer zu essen, tat er dieses auch, obwohl das Gericht aus einer gekochten Schlange bestand. In China jedoch bedeutet ein leerer Teller, dass man noch nicht satt ist und dann tischt der Gastgeber immer noch mehr auf. Dem Gast wurden folglich, mehrere, weitere, laufend größere werdende, gekochte Schlangen serviert.

Das Fazit lautete, dass die Wirklichkeit zweiter Ordnung auch durch kulturelle Prägungen beeinflusst wird. Wir haben deshalb alle eine unterschiedliche Lernkarte im Kopf.

Nunmehr erhielten die Teilnehmer die Aufgabe, jeder für sich einen vorbereiteten Selbsteinschätzungstest vorzunehmen. Darin ging es um Zahlen und dass man entweder die genaue Zahl nennen sollet oder eine Spanne, innerhalb derer die Lösung sein könnte. Die offene Auswertung ergab, dass kaum jemand die Spannen groß genug gewählt hatte, um ausreichend Spielraum zu haben, damit die korrekte Antwort innerhalb dieses Rahmens hätte liegen können. Hintergrund dieses Verhaltens ist der Umstand, dass die meisten Menschen glauben, dass sie die korrekte Antwort, zu mindestens annähernd kennen würden, sich aber häufig, hinsichtlich dieser Einschätzung täuschen. Das nennt man den Selbstüberschätzungseffekt oder Englisch auch Overconfidence, bei der die eigenen Fähigkeiten oder das eigene Wissen überschätzt wird. Dieser ist bei Optimisten und vor allem bei Männern besonders stark ausgeprägt.

Die Erfolgsaussichten der eigenen Sache vor Gericht werden daher von Parteien und Anwälten häufig überschätzt. Overconfidence kann dazu führen, dass deshalb Vergleichsverhandlungen auch rational denkender Parteien scheitern.

Hierzu hat Mark Schweizer eine Dissertation mit dem Titel „Kognitive Täuschungen vor Gericht“ Zürich 2005, verfasst.

Erinnerungsfehler

Es wurde erneut ein Film, dieses Mal zu Fehlerquellen, gezeigt. Dieser Film enthielt eine ungewöhnliche Szene mit vielen Informationen. Nachdem ein „push to drama button gedrückt wurde“ entstand eine schnelle ablaufende Folge von wirr wirkenden Handlungen.

<https://www.youtube.com/watch?v=316AzLYfAzw>

Keiner der Zuschauer konnte anschließend die gesamte Handlung wieder geben.

Es gibt in solchen Situationen vor allem drei typische Fehlerquellen.

1. Wahrnehmungsfehler
2. Erinnerungsfehler
3. Wiedergabefehler

Diese treten vor allem dann auf, wenn wir zu viele Informationen auf einmal verarbeiten sollen.

In diesem Zusammenhang wurde ein weiterer Film gezeigt, bei dem es um das Erkennen von 21 Veränderungen, während einer kurzen Szene ging.

<https://www.youtube.com/watch?v=ubNF9QNEQLA>

Keiner der Teilnehmer konnte alle Veränderungen erkennen, da sie nicht ausreichend prominent waren. In der Regel besitzt man darüber hinaus auch eine Veränderungsblindheit.

Sinnggebung

Durch das Bedürfnis nach Sinnggebung erfahren wir das Dasein in spezifischen Situationen als „stimmig“ oder „sinnvoll“. Unser Gehirn füllt deshalb die so genannten „schwarzen Löcher“, wenn wir den Sinn nicht auf Anhieb erfassen können.

Ausfüllneigung

Den Teilnehmern werden zwei farbige Kreise mit Querstreifen gezeigt. Diese Kreise befanden sich einem Umfeld mit unterschiedlichem farbigem Verlauf. Das führte dazu, dass die Zuschauer unterschiedlich farbige Kreise sahen, obwohl es tatsächlich zwei genau gleiche Kreise waren.

In dem nächsten Film gab es eine Szene mit einem Mann und einem Hund. In diesem hebt der Mann etwas hinter dem Hund auf und anschließend isst er etwas. In diesem Kontext und von der Zuschauerperspektive wirkt es so, als esse der Mann die Hinterlassenschaften des Hundes, obwohl dem nicht so war.

Dieser Film sollte zeigen, dass wir manchmal eben auch falsche Schlussfolgerungen ziehen.

Wahrnehmungen sind Entscheidungsvorgänge

Anschließend wurde gefragt, wer folgendes Ende eines Märchens kennt.

„Mein Märchen ist aus, dort läuft eine Maus, wer sie fängt, darf sich eine große Pelzkappe daraus machen.“

Kaum einer der Teilnehmer kannte die Antwort, weil sich niemand an diesen Satz erinnerte. Die dahinter liegende Geschichte von Hänsel und Gretel kannten jedoch alle. Dieser Satz wurde von den Gebrüder Grimm an das Ende der Geschichte gesetzt, um den Zuhörer, in der Regel ein Kind, zurück in die reale Welt zu führen, da das Nachdenken über eine Lösung des Unlösbaren eher zu ruhigerem Schlaf führt, als die doch recht grausame Haupthandlung.

Die Wahrnehmungsleistungen von Männern und Frauen sind unterschiedlich.

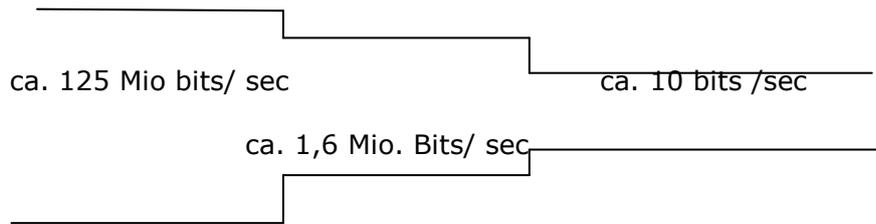
Bei dem nun folgenden Film wurden Springseil hopsende Menschen gezeigt. Die Teilnehmer sollten sagen, wie häufig die darin vorkommenden Männer und wie häufig die Frauen gesprungen waren. Das war schwierig und für die meisten Zuschauer nicht möglich, da in dieser Szene viele Bewegungen und wechselnde Hintergrundfarben zu sehen waren. Ferner lief außerdem, untergeordnet, eine Person, als Hahn verkleidet, durch das Bild.

Unser Kurzzeitgedächtnis ist nur begrenzt in der Lage sich Informationen zu merken. Das Verhältnis von dem was wir sehen und dem was dann im Kurzzeitgedächtnis verbleibt, verläuft in etwa in folgendem Verhältnis:

Auge

Sehnerv

Kurzzeitgedächtnis



Vorurteile

Der Mensch ist ständig auf der Suche nach Bestätigung.

In der nächsten Übung wurden die Zuhörer gebeten, eine Uhr mit römischen Ziffern zu zeichnen. Einige der Teilnehmer hatten sogar selber eine solche Uhr dabei. Dennoch zeichneten alle das Ziffernblatt mit folgender Vier „IV“, obwohl bei neun von zehn neuen Uhren mit römischen Zifferblättern sich eine "falsche Vier", durch vier Striche (IIII), befindet. Das ist historisch bedingt, denn in der römischen Antike stand I für J und V für U und ergo IV als Abkürzung für Jupiter. Deshalb durfte für die profane Uhrzeit nur die IIII verwendet werden. Dieser Gepflogenheit ist man bei Uhren bis heute treu geblieben. Diese Uhren werden deshalb anders gestaltet, als wir es erwarten und die römischen Ziffern normalerweise geschrieben werden.



Gruppenzugehörigkeit beeinflusst die Wahrnehmung.

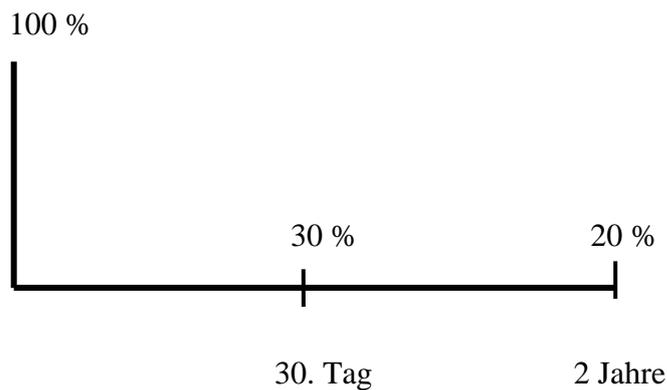
Beispiel: „Unser Busfahrer“

Demnach schwinden innerhalb einer Masse die persönlichen Züge der Individuen und es werden andere Ziele verfolgt, als die einzelnen Individuen außerhalb des Massenkontextes verfolgen würden.

Erinnerungsfehler

In der Erinnerung gibt es eine Tendenz die Geschehnisse im Laufe der Zeit verblassen zu lassen.

Nach der **Ebbinghaus'sche Vergessenskurve** nimmt die Erinnerung mit zunehmender Zeit rapide ab.



Anreicherungstendenz (Konfabulation)

Wir neigen dazu Erinnerungen aus dem Gedächtnis zu verschmelzen und dabei u.U. sogar objektiv falsche Aussagen oder Erzählungen zusammen zu fügen. Einzelne beruhen auf falschen Wahrnehmungen, andere auf Fehlfunktionen des Gedächtnisses, z. B. wenn jemand mehr Informationen aus seinem Gedächtnis abzurufen versucht als tatsächlich gespeichert sind.

Quellenamnesie oder assoziativer false memory effect

Den Teilnehmern wurden zahlreiche Begriffe vorgestellt. Anschließend sollten sie sagen, welche sie sich gemerkt hatten und inwieweit die Häufigkeit, von zu bestimmten Gruppen gehörenden Worten, vorgekommen waren. Beispiele wie Honig, Torte, Kekse, alles zu dem Oberbegriff Süßigkeiten zugehörig. Auch hier täuschte das persönlich wahrgenommene Ergebnis der Leser, diese hinsichtlich der tatsächlichen vorgekommenen Häufungen.

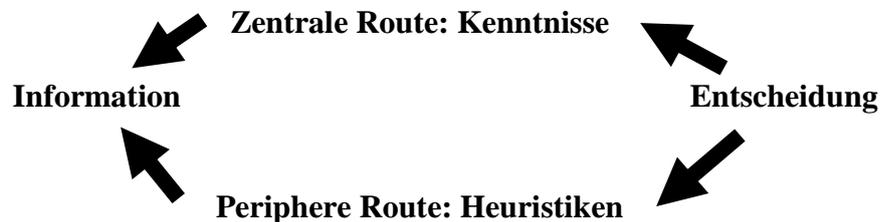
Dieser Effekt trifft verstärkt auf bei subjektiver Unsicherheit und wenn in der Erinnerung das Ergebnis so plausibler erscheint.

Homo Oeconomicus

Man entscheidet sich stets so, dass man den größten Nutzen aus seiner Entscheidung zieht. wahrnehmungsbestimmend ist das Streben nach Nutzenmaximierung.

Subject expected utility Theory / Erwartungsnutzentheorie

Nach dieser als naive betrachteten Entscheidungstheorie, wird ein Erwartungswert als Entscheidungskriterium verwendet, den keine rein rational denkende Person fällen würde. Der Entscheider maximiert nun nicht mehr allein den Erwartungswert der Handlungsalternativen, sondern hat eine erweiterte Präferenzfunktion, die seine Risikoneigung ausdrückt.



Heuristiken sind Bauchentscheidungen und Biasis (nicht erwartungstreue Schätzfunktionen). Heuristik bezeichnet man eine einfache Denkstrategie für effizientere Urteile und Problemlösungen, die meist schneller, aber auch fehleranfälliger sind als überprüfbare Regeln. Sie führen oft zu kognitiven Verzerrungen.

Bei der folgenden Aufgabe wer ein Bild von einem gezeichneten „Charly“ und vier Sorten bekannter Süßigkeiten, Milky Way, Kit Kat, Snickers, und M&M zu lesen. Bei der dazu gehörigen Frage ging es um die Liebings Süßigkeit von Charly.

Was ein Mensch denkt, sagt, tut und empfindet, wird durch das Unbewusste bestimmt. Der Klang des Markennamens Milky Way zusammen mit dem Namen Charly erzeugt unbewusste die Assoziation in den Köpfen der Leser, dass es sich dabei um die Vorliebe für dieses Produkt handelt.

Prospect Theory

Bei dieser Theorie werden Verluste als schlimmer empfunden als Gewinne.

Dabei gibt es drei grundlegende Unterschiede.

a) Der Nutzen einer Handlungsalternative wird nicht am objektiven Gewinn gemessen, sondern im Verhältnis zu einem Referenzpunkt. Beispiel: Das Glas ist halb voll und das Glas ist halb leer. Das halbleere Glas wird eher als Verlust empfunden.

Ergebnisse von Handlungsalternativen werden dementsprechend zunächst als Gewinne oder Verluste gegenüber dem Referenzpunkt eingeordnet.

b) Verschlechterungen relativ zum Referenzpunkt (Verluste) werden deutlich stärker empfunden als Verbesserungen (Gewinne). Menschen sind eher bereit zu spielen, wenn sie hohe Verluste erwarten. Bei zu erwartenden Gewinnen sind sie dagegen eher risikoscheu.

c) Mögliche äußere Einflüsse werden nicht mit ihren objektiven Eintrittswahrscheinlichkeiten verglichen, sondern mittels einer Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion. Diese ordnet äußerst unwahrscheinlichen Ereignissen tendenziell ein zu hohes Gewicht und fast sicheren Ereignissen ein zu geringes Gewicht zu.

Hierzu wurden Fragebögen an die Teilnehmer ausgeteilt. Die Fragen in den Papieren waren unterschiedlich formuliert, was die Leser jedoch nicht wussten. Bei der Auswertung ergab sich dann, dass je nachdem in welchem „Verhältnis zu dem jeweiligen Referenzpunkt“ die Fragen formuliert waren, diese auch entsprechend positiv oder negativ beantwortet wurden.

Beispielsweise wurde nach dem Verzicht auf Urlaub gefragt. Enthielt die Frage bereits zugesprochenen Urlaub, bei dem, gegen eine Abfindung, auf einen Teil verzichtet werden sollte, so konnten sich die Befragten eher darauf einlassen, als wenn der komplette Urlaub entfallen sollte.

Besitztumseffekt

Wer etwas besitzt gibt es nicht gerne her.

Beispiel: Man hat die Möglichkeit eine Eintrittskarte für den doppelten Preis zu verkaufen, den man selber bezahlt hat. Die meisten Menschen verkaufen sie unter diesen Umständen nicht. Weil sie mehr an dem hängen was sie haben, als an dem was sie dafür bekommen können.

Darstellungseffekt

Wenn man die Möglichkeit hat einen teuren Ring zu kaufen, um 20 € zu sparen, aber dafür einige Kilometer weiter weg fahren muss, dann verzichten die Meisten auf die Ersparnis von 20 €. Bei einem günstigeren Produkt, wie beispielsweise einer CD für 30 €, nehmen aber viele dann doch den weiteren Weg auf sich, wenn sie diese für 10 € weniger erwerben können.

Für Gerichtsprozesse heißt das, dass die Parteien in einem Vergleich eine Summe akzeptieren können, die der entspricht, die sie sich bei positivem Ausgang des Prozesses erhofft hatten, abzüglich der Kosten der Prozessführung. Die Gegenseite kann sich dagegen häufig auf eine Summe einlassen, die der entspricht, zu der sie im schlechtesten Fall verurteilt werden würde, zuzüglich der Kosten der Prozessführung. Vergleichsangebote hängen also entscheidend von der Einschätzung der Prozesschancen durch die Parteien ab. In den allermeisten Fällen gibt es daher eine Spanne, innerhalb der beide Parteien besser fahren, wenn sie sich vergleichen.

Kompromisseffekt

Man neigt dazu Werte die vergleichbar sind auch gegenüber zu stellen. Menschen haben eine Abneigung gegen Extreme, und deshalb die Tendenz, bei der Wahl aus einer Menge nicht-dominierter Optionen die extremen Optionen zu vermeiden.

Geistige Kontoführung

Wir neigen oft dazu, ökonomisch gleichwertige Vorfälle in diesen Konten, subjektiv unterschiedlich zu bewerten. Das kann weitreichende Konsequenzen nach sich ziehen, weil dadurch Risiken falsch eingeschätzt werden können. Ereignisse in den einzelnen Konten, die ökonomisch und rational gesehen in gleichem Maße zu bewerten sind, werden oft subjektiv verzerrt wahrgenommen. Der Verlust eines Vermögenswertes kann bei unterschiedlichen Ereignissen, die ökonomisch identisch sind, subjektiv voneinander abweichende Entscheidungen zur Folge haben, wenn sie auf unterschiedlichen mentalen Konten verbucht werden.

Bei dem Beispiel Nr. 6, aus einem Fragebogen für die Teilnehmer, wurden diese gefragt, wieviel sie für die Pinguinrettung ausgeben wollen?

Je nachdem wie die Frage in dem Bogen gestellt wurde und wie viele Tiere man retten konnte, waren die Teilnehmer bereit mehr oder weniger Geld auszugeben.

Ankereffekt

Man wird bei bewusst getroffenen Wahlen von vorhandenen Umgebungsinformationen beeinflusst, ohne dass dieser Einfluss bewusst ist. Diese Information ist dann beim Einschätzen einer Situation und beim Treffen der Entscheidung ausschlaggebend, wobei es keine Rolle spielt, ob diese Information, für die zu treffende rationale Entscheidung, tatsächlich relevant und nützlich ist.

Bei der Frage Nr. 7 nach der Durchschnittstemperatur von Deutschland, wurden einige gefragt, ob sie über oder unter 5° C liegt, die anderen ob sie über oder unter 20 ° C liegt. Auch hier antworteten die Teilnehmer unterschiedlich, je nachdem wie dieser „Anker“ gesetzt war.

Hofeffekt

Hierbei wird von bestimmten Merkmalen davon ausgegangen, dass eine Person auch weitere dazu passende Eigenschaften besitzt, ohne dass hierfür eine objektive Grundlage vorliegen muss.

Bei der Frage 9 sollten die Teilnehmer aus einer Reihe von gezeichneten Männerköpfen den auswählen, von dem sie glaubten, dass er ein Beamter sei. Selbstverständlich haben die Meisten, den Kopf gewählt, der die typischen Merkmale eines Beamten besitzt.

Merkfähigkeit

Die Teilnehmer sollten sich, bei Frage Nr. 10, zahlreiche Namen, merken, die zuvor in einer Power-Point Präsentation gezeigt worden waren. Bei den Frauennamen war die Mehrheit der Frauennamen prominenter Natur. Das führte dazu, dass der Eindruck entstand, dass mehr Frauen- als Männernamen vorgestellt worden waren. Tatsächlich waren es aber 15 Männer- und 10 Frauennamen.

Abschließend wurde festgestellt: „Du hast gesehen, was Du sehen wolltest.“

Berlin den 3. Oktober 2015

Siegrid Nordhausen