

KONFIRMATORISCHE INFORMATIONSSUCHE

VON DER NEIGUNG, INFORMATIONEN SO AUSZUWÄHLEN,
DASS SIE DIE EIGENEN ERWARTUNGEN BESTÄTIGEN

VON DR. FRANZISKA V. KUMMER UND PROF. DR. ARIST V. SCHLIPPE

ABSTRACT

Hat man einmal eine negative Meinung über sein Gegenüber, sieht man seine Auffassung oft bestätigt. Denkt die andere Konfliktpartei dann genauso über einen selbst, ist die Sackgasse perfekt. Einer der psychologischen Übeltäter hinter diesem Phänomen ist die „konfirmatorische Informationssuche“: die Neigung, Informationen so auszuwählen und zu interpretieren, dass sie die eigenen Erwartungen bestätigen.

Menschen fällt es schwer, inkonsistente Informationen zu verarbeiten. Das gilt insbesondere unter Belastung – also auch im Konflikt. Was ins Bild passt, wird sofort akzeptiert; Informationen, die die eigene Position kritisch hinterfragen, eher ausgeblendet. Würde man sich eingestehen, dass eine als negativ wahrgenommene Person auch positive Facetten hat oder umgekehrt, entstünde eine sogenannte kognitive Dissonanz. Um sich dieser zu entziehen, neigt man dazu, die Wahrnehmung frühzeitig zu filtern und zu verzerren. Das funktioniert mit beiderlei Vorzeichen: Ein „Feind“ kann einem oftmals nichts recht machen, doch kennt jeder auch Fälle, in denen Partner einander – zumindest zu Beginn der Beziehung – attestieren, über keinerlei charakterliche Schwächen zu verfügen. Eine Zusammenarbeit, die so beginnt, führt ein erhebliches Risiko des Scheiterns mit sich.

Ein derart getrübtter Blick ist also keinesfalls zu empfehlen. Als externe Partei fragt man sich mitunter, ob die Beteiligten von demselben Sachverhalt sprechen, ja ob sie sich überhaupt auf demselben Planeten befinden; ganz sicher sitzen sie nicht „im selben Kino“. Jede Seite schildert aus ihrer subjektiven Sicht einen ganz klaren Fall, der allerdings nahezu nichts mit dem der anderen Seite zu tun hat.

Die fehlgeleitete Wahrnehmung kann dabei in fünf verschiedenen Konstellationen auftreten:

- *Addition konsonanter Kognitionen*: Hier wird zielgerichtet danach gesucht, das bereits bestehende Bild zu bestätigen. Wer einen Gegner gefunden hat, findet schnell weitere Beispiele für dessen Fehlverhalten. Man hat schließlich immer recht gehabt!
- *Subtraktion dissonanter Kognitionen*: Es geht darum, das Bild stabil zu halten – Anzeichen für positive Seiten des anderen werden ausgeblendet, freundliche Gesten nicht gesehen.

- Wenn die dissonante Kognition nicht übersehen werden kann, kann ein *Austausch gegen eine konsonante Kognition* erfolgen, man interpretiert das Verhalten des anderen entsprechend negativ: „Ja, der Gegner zeigt ein vermeintlich positives Verhalten, aber das macht er nur, um abzulenken oder zu täuschen!“ Selbst nette Gesten sind dann feindselige Akte, da unredliche Hintergedanken unterstellt werden – und das Bild des bösen anderen bleibt konstant (dieser „feindselige Wahrnehmungsfehler“ wurde in FuS 5/2021, S. 202 f. bereits genauer beschrieben).
- Droht hingegen die Waage in eine andere Richtung zu kippen, als man denkt, kann man – als vierte Konstellation – *konsonante Kognitionen mit mehr Gewicht versehen* oder
- *dissonante Kognitionen abwerten*: Kleinigkeiten werden zu gravierendem Fehlverhalten, alternativ werden dissonante Kognitionen in ihrer Wichtigkeit reduziert – der Gegner hat sich natürlich nicht übermäßig engagiert und richtig Einsatz gezeigt, sondern hat bestenfalls das getan, was man von ihm erwartet.

Im Ergebnis hat die Gegenseite jeweils keine Chance, dem Negativbild zu entkommen. Negatives passt ins Bild, Positives wird auch negativ umgedeutet. Die Wahrnehmung wird durch entsprechende Vorannahmen gesteuert, neue Informationen werden so interpretiert, dass sie zu den bisherigen Annahmen passen. Die eigene Suchstrategie ist darauf aus, bestehende Annahmen zu bestätigen, statt nach Fakten zu suchen, die deren Widerlegung nahelegen. Man hört eben lieber denen zu, die einem beipflichten, als sich zu hinterfragen.

Konfirmatorische Informationssuche zu betreiben, ist ausgesprochen menschlich – wir möchten uns im Denken nicht ständig umorientieren. Wir freuen uns über Bestätigung und suchen diese, statt uns dadurch verunsichern zu lassen,

dass wir Informationen wahrnehmen, denen entsprechend wir im Unrecht sein könnten. Dies gilt erst recht, wenn man wenig Zeit zum Überlegen hat oder meint, schnell reagieren zu müssen.

Fazit

Wer es von vornherein vermeiden möchte, in festgefahrenen Konflikten zu landen, sollte stets bereit sein, eigene Annahmen kritisch zu hinterfragen. Andere Meinungen sind erst einmal nur genau das – „anders“, nicht „falsch“. Wenn man dabei etwas hört, was man eigentlich nicht hören möchte, sollte gerade das ein Grund sein, genauer hinzuhören. Dinge, die vermeintlich nicht „ins Bild passen“, verdienen besondere Aufmerksamkeit. Das Beharren auf einmal ge-

fassten Standpunkten ist kein Zeichen von Charakterstärke, sondern zeugt von deren Fehlen. So mancher Konflikt löst sich in Wohlgefallen auf, wenn es den Betroffenen gelingt, aus der konfirmatorischen Informationssuche und insbesondere ihren emotionalen Folgen auszusteigen und wieder unbefangener aufeinander zuzugehen. ◆

KEYWORDS

konfirmatorische Informationssuche • kognitive Dissonanz •
konsonante Kognitionen • dissonante Kognitionen

ANZEIGE

Plattform

Unternehmeredition

Finanzierung - Nachfolge - Vermögen

www.unternehmeredition.de

- (E-)Magazin
- Online
- Events
- Netzwerk

Jahresabo:
48 EUR
(inkl. MwSt.)

by

GoingPublicMedia

Enabling Corporate Finance. Securing Wealth. Connecting People.