



Themenkomplex Technikwertung: Grundlagen der Bewertung

Einordnung

Beim Beurteilen von Sachverhalten oder Vorgängen finden wir eine Reihe von Einflußfaktoren, die unser Urteil systematisch verzerren können. Klarheit über diese Faktoren kann helfen, unser Urteil zu objektivieren.

Bei Barney et al. (2019, S. 24f) finden wir folgende Auflistung von möglichen Verzerrungen unseres Urteilsvermögens:

	Verzerrung	Für uns besonders relevant
	Ankereffekt: Das erste Urteil beeinflusst alle folgenden Beurteilungen.	
	Verfügbarkeitsheuristik: Informationen, die leichter aus dem Gedächtnis abrufbar sind, werden als besser oder häufiger eingestuft.	
	Bestätigungsfehler: Informationen, die bestehende Überzeugungen stützen, werden bevorzugt.	
	Fluch des Wissens: Wenn wir etwas verstehen, nehmen wir an, dass es für andere offensichtlich ist.	
	Rückschlageffekt: Wenn unsere Kernüberzeugungen herausgefordert werden, können wir noch stärker an ihnen festhalten.	
	Barnum-Effekt: Vage Aussagen wirken oft persönlich und spezifisch.	
	Überzeugungsfehler: Schlussfolgerungen, die bestehende Überzeugungen stützen, werden rationalisiert. „Für einen Mann mit einem Hammer sieht alles wie ein Nagel aus“	
	Zuschauereffekt: Wir gehen davon aus, dass andere in einer Notlage eingreifen werden.	
	Niedergangshypothese: Wir sehen die Vergangenheit positiver und erwarten eine schlechtere Zukunft.	
	Dunning-Kruger-Effekt: Weniger Wissen führt oft zu übertriebener Sicherheit, während mehr Wissen Zweifel fördert.	



ÖGV Ausbildungsreferat Serie: Grundlagen der Bewertung

	Rahmeneffekt: Der Kontext beeinflusst unser Urteil übermäßig.
	Fundamentaler Attributionsfehler: Wir schreiben das Verhalten anderer eher internen Faktoren zu, unsere eigenen jedoch äußeren Umständen.
	Gruppendenken: Soziale Dynamik überstimmt rationale Entscheidungen.
	Halo-Effekt: Positive Eigenschaften (z. B. Attraktivität) lassen uns annehmen, dass auch andere Eigenschaften positiv sind.
	In-Group-Bias: Bevorzugung der eigenen Gruppe.
	Gerechte-Welt-Hypothese: Unsere Präferenz für eine gerechte Welt lässt uns annehmen, dass sie tatsächlich existiert.
	Negativitätsbias: Negative Dinge beeinflussen unser Denken überproportional stark.
	Optimismus-Bias: Wir überschätzen die Wahrscheinlichkeit positiver Ergebnisse.
	Pessimismus-Bias: Wir überschätzen die Wahrscheinlichkeit negativer Ergebnisse.
	Placebo-Effekt: Wenn wir glauben, ein Medikament einzunehmen, kann es helfen, selbst wenn es wirkungslos ist.
	Reaktanz: Wir bevorzugen es, das Gegenteil von dem zu tun, was uns jemand aufzwingen will.
	Selbstwertdienliche Verzerrung: Wir schreiben unsere Misserfolge äußeren Faktoren zu, während wir Erfolge auf uns selbst zurückführen.
	Spotlight-Effekt: Wir überschätzen, wie sehr andere darauf achten, wie wir aussehen oder uns verhalten.
	Versenkte-Kosten-Fehlschluss: Wir halten irrational an Dingen fest, die uns bereits etwas gekostet haben.

Literatur: Matt Barney, Jarnie Madigan, Barth Riley, Allen Goebel: A New High-Tech Paradigm for Measurement in Coaching. Beyond the toys, trinkets, and trash that litter our profession. Leader Amp.com, 2019