

Psychologische Effekte

Quellen:

Kürzel	Name
dk	Darwin schlägt Kant, Frank Urbaniok
ug	Der ultimative Guide zu absolut Allem, Hannah Fry & Adam Rutherford

Effekt:

Gruppe
Schnelle Systeme,
Langsame Systeme

Name

Quelle

Beschreibung

Einordnung:

Beispiel

Ähnlichkeit

dk32 Kahneman unterscheidet zwischen einem schnellen und einem langsamen System. Das schnelle System könnte man grob mit unserer spontanen Intuition, das langsame System mit rationalem Denken bezeichnen.

In Experimenten entscheiden sich Menschen, denen die Wahl zwischen 150 Dollar heute und 180 Dollar in einem Monat angeboten wird, tendenziell eher für den geringeren Betrag. Was nicht besonders clever ist.

Ähnlichkeitseffekt

Die Tendenz sich zunächst auf Ähnlichkeiten zu fokussieren

Present Bias

ug204ff

Die Unfähigkeit, sich auf langfristige Vorteile zu verpflichten, die unmittelbare Vorteile überwiegen.

Linearisierung

k

Kausalitätsillusion

dk40

Kausalitäten werden konstruiert.

Linearisierung

< k	Priming	dk38	Bezeichnet Phänomene, bei denen zufällig – zumeist unbewusst – eine Information aufgenommen wird, die dann später – ebenso zufällig – unsere Urteilsbildung oder unser Verhalten beeinflusst.	Linearisierung
	Ankereffekt	ug204ff	Die Neigung, sich bei der Entscheidungsfindung auf eine einzige, in der Regel die zuerst in Erfahrung gebrachte Information zu fokussieren und später hinzugewonnene Erkenntnisse zu ignorieren.	Linearisierung
	Verzerrungsblindheit	ug204ff	Eine Art Meta-Voreingenommenheit – die Unfähigkeit, die eigene Voreingenommenheit zu erkennen, gekoppelt mit der Fähigkeit, dieselbe Voreingenommenheit bei anderen ohne weiteres zu bemerken.	Linearisierung
p	Framing-Effekt	dk37	Wahrnehmung je nach Kontext	Gruppierung
	Halo-Effekt	dk35	Wenn wir glauben, eine Eigenschaft einer Person oder einer Sache erkannt zu haben, dann besteht die starke Tendenz, dieser Person oder Sache weitere ähnliche Eigenschaften zuzuordnen, ohne dass es hierfür eine Grundlage gibt.	Gruppierung
	Physiognomischer Kurzschluss	dk41	Aus äußeren Merkmalen wird Verhalten geschlussfolgert.	Gruppierung

p	Effektive Heuristiken	ug204ff	Das Beurteilen der Eignung von Menschen für eine bestimmte Aufgabe anhand oberflächlicher Merkmale, etwa Tätowierungen oder Gewicht.	Studien haben gezeigt, dass Menschen die Eignung übergewichtiger Personen für einen Job unterschätzen, für den das Körpergewicht überhaupt keine Rolle spielt, und dass sie deren Eignung überschätzen, wenn sie eher normal oder durchschnittlich proportioniert sind.	Gruppierung
	Mitläufereffekt	ug204ff	Die Neigung, etwas zu glauben, weil es andere Leute schon vor Ihnen geglaubt haben.		Gruppierung
	Basisratenfehler	dk37	Er beschreibt, dass wir völlig unabhängig von der zugrunde liegenden statistischen Wahrscheinlichkeit einer Tatsache diese für wahrscheinlich oder unwahrscheinlich halten, je nachdem, ob uns eine um sie herum konstruierte Geschichte subjektiv kohärent erscheint oder nicht.		Gruppierung
d	Dunning-Kruger-Effekt	ug204ff	Nichtfachleute neigen dazu, ihre Fähigkeiten oder Kenntnisse auf einem bestimmten Gebiet souverän zu überschätzen.	in sozialen Medien	Gruppierung
d	WYSIATI-Regel	dk36	What you see is all there is		Gruppierung
	IKEA-Effekt	ug204ff	Menschen neigen dazu, Möbel für hochwertiger zu erachten, die sie selbst zusammengebaut haben.		Gruppierung
	Wiederholungen	dk39	Aussagen, die wir häufig hören, wirken vertraut. Vertrautheit erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass wir diese Aussage unabhängig von ihrem tatsächlichen Wahrheitsgehalt glauben.		Gruppierung

	Konzeptioneller Konservatismus	ug204ff	Selbst angesichts überwältigender Beweise für das Gegenteil glauben Sie weiter an irgendetwas Bestimmtes, etwa an die Zauberkräfte einer Orchidee oder eine magische Uhrzeit.		Gruppierung
	Rhyme-as-reason-Effekt	ug204ff	Aussagen, die sich reimen, werden als besonders zutreffend wahrgenommen.	An apple a day keeps the doctor away	Gruppierung
v	Verlust-Aversion	ug204ff	Menschen vermeiden lieber einen Verlust, als dass sie einen gleichwertigen Gewinn erzielen.	Was würde sich stärker auf Ihre Stimmung auswirken: Einen Rabatt von 5€ zu ergattern oder einen Aufpreis von 5€ zu vermeiden?	Beständigkeit
< v	Deklinismus	ug204ff	Früher war alles besser, und im Grunde wird alles immer schlechter. War es nicht. Wird es nicht. Fast alles war in der Vergangenheit viel mieser als heute, und die meisten von Ihnen wären schon längst tot.		Beständigkeit
< v	Meinungspolarisierung	ug204ff	Wenn Sie mit Beweisen konfrontiert werden, die Ihren Ansichten widersprechen, halten Sie umso verbissener an Ihrer ursprünglichen Meinung fest.		Beständigkeit
< v	Spielerfehlerschluss	ug204ff		Jetzt ist schon vier mal hintereinander Kopf gekommen, also ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass beim nächsten Mal Zahl kommt. Irrtum!	Beständigkeit