

Informationen filtern oder selektive Wahrnehmung

Das sind Situationen die wir kennen. Wir gehen einkaufen und haben Durst. Wieder zu Hause angekommen, stellen wir fest, dass wir kaum etwas eingekauft haben, um ein Mittagessen zubereiten zu können, aber dafür jede Menge Getränke.

Wir sind in einer schönen, aber unbekanntem Gegend mit dem Auto unterwegs. Die Tanknadel neigt sich schwer nach links und das rote Lämpchen leuchtet schon. Wir sehen die wunderbare Landschaft um uns herum nicht mehr, unser Blick ist nur noch auf Hinweisschilder für Tankstellen gerichtet. Und natürlich ist es wie verhext, gerade jetzt ist keine Tankstelle in Sicht. Unsere Unruhe steigt und unsere Wahrnehmung verschiebt sich leicht ins Wahnhafte.

Das ist eine Form der selektiven Wahrnehmung. Und das ist nicht einmal etwas Schlechtes. „Es ist ausgesprochen sinnvoll, sich in einer solchen Situation der Notwendigkeit des Tankens zu beugen und sein Augenmerk auf das zu richten, was gerade besonders wichtig ist, und dafür weniger Interesse an der Natur zu zeigen. Das gilt sicherlich solange es sich um sachliche Ziele dreht, die es zu erreichen gibt.

Irritationen oder Konflikte entstehen, wenn sich der Autofahrer in dieser Situation entschließt, eine besonders günstige Tankstelle zu finden, und deshalb an der ersten, die sich bietet, vorbeifährt. Wir alle kennen Situationen, in denen wir Informationen ausblenden, weil sie nicht unseren Erwartungen oder Vorurteilen entsprechen.

Alfred Adler nannte das die tendenziöse Wahrnehmung, der Versuch, die Welt so zu sehen, dass sie unserem eigenen Weltbild entspricht. Wir kennen das aus Erzählungen von Situationen, die wir zusammen erlebt haben, und jeder erzählt eine leicht veränderte Variante, in dem jeder einige (unangenehme) Aspekte weglässt und (wünschenswerte) hinzufügt. Jeder Mensch nimmt tendenziös wahr, was er sehen, hören, fühlen will, gefiltert durch seine Einstellung. Empfindet man das Leben als anstrengend und schwierig, wird man eher den Problemen begegnen als den Vorteilen. Ist man optimistisch und positiv, neigt man dazu, Probleme herunterzuspielen. Neigt man eher zur Lösung A, wird man dafür viele gute Argumente finden.

Das erleben wir als Berater auch, wenn uns, nachdem wir unsere Tendenz vorsichtig kundgetan haben, signalisiert wird, wir hätten zu „A“ geraten. Alle neigen dazu, das zu hören, was sie hören wollen. Deshalb gehen wir sehr vorsichtig mit unseren Worten um und empfehlen fast nie etwas.

Allerdings, das gebe ich zu, wenn mich Klienten fragen und ihnen meine Meinung wichtig ist, dann erläutere ich meinen Standpunkt ... immer sehr vorsichtig und wertschätzend.