



Der *Psyche-Code*

15 psychologische Effekte, die dein Verhalten steuern – jeder in zwei Sätzen erklärt, mit Alltagstipp und der Studie dahinter.

So nutzt du das: Lies jeden Tag einen Effekt – und achte bewusst darauf, wo er dir heute begegnet. Erkennen ist der erste Schritt.

Wie du dich **selbst** siehst

01 Spotlight-Effekt

Wir überschätzen, wie sehr andere auf unser Aussehen und unsere Fehler achten.

→ **Niemand führt Buch über deine Patzer. Atme durch.**

Gilovich, Medvec & Savitsky, 2000

02 Negativitätsbias

Negative Erlebnisse wirken stärker und länger als gleich starke positive.

→ **Notiere abends 3 Dinge, die gut liefen.**

Baumeister et al., 2001

03 Peak-End-Regel

Erlebnisse bewerten wir vor allem nach ihrem Höhepunkt und ihrem Ende – kaum nach der Dauer.

→ **Beende Treffen, Dates und Präsentationen bewusst positiv.**

Kahneman et al., 1993

04 Planungsfehlschluss

Wir unterschätzen fast immer, wie lange Aufgaben dauern – selbst wenn wir es aus Erfahrung besser wissen.

→ **Frag dich: Wie lange hat es beim letzten Mal wirklich gedauert?**

Buehler, Griffin & Ross, 1994

Wie du *andere* beurteilst

05 Halo-Effekt

Eine auffällige positive Eigenschaft (z. B. Attraktivität) lässt uns auch andere Eigenschaften besser bewerten.

→ Bei wichtigen Entscheidungen Kriterien einzeln bewerten.

Thorndike, 1920 · Nisbett & Wilson, 1977

06 Fundamentaler Attributionsfehler

Bei anderen erklären wir Verhalten mit dem Charakter, bei uns selbst mit den Umständen.

→ Bevor du urteilst: Welche Situation könnte dahinterstecken?

Jones & Harris, 1967 · Ross, 1977

07 Bestätigungsfehler

Wir suchen und merken uns vor allem Informationen, die zu unserer Meinung passen.

→ Frag aktiv: Was spräche **gegen** meine Sicht?

Wason, 1960 · Nickerson, 1998

08 Mere-Exposure-Effekt

Was wir öfter sehen, finden wir sympathischer – oft ohne es zu merken.

→ Regelmäßig präsent sein schafft Vertrauen (Job, Dating, Social Media).

Zajonc, 1968

Wie du *beeinflusst* wirst

09 Ankereffekt

Die erste genannte Zahl beeinflusst jede weitere Schätzung – selbst wenn sie zufällig ist.

→ In Verhandlungen zuerst eine gut begründete Zahl nennen.

Tversky & Kahneman, 1974

10 Fuß-in-der-Tür

Wer einer kleinen Bitte zustimmt, sagt später eher auch zu einer großen Ja.

→ Schutzfrage: Würde ich der großen Bitte auch ohne die kleine zustimmen?

Freedman & Fraser, 1966

11 Tür-ins-Gesicht

Erst eine übertrieben große Bitte, die abgelehnt wird – die danach folgende kleinere wirkt wie ein Entgegenkommen.

→ Die zweite Bitte für sich allein prüfen, nicht im Vergleich.

Cialdini et al., 1975

12 Reziprozität

Nach einem kleinen Gefallen fühlen wir uns verpflichtet, etwas zurückzugeben.

→ „Gratis“-Geschenke vor einem Verkauf bewusst wahrnehmen.

Regan, 1971

Wie du *entscheidest*

13 Verlustaversion

Verluste schmerzen uns stärker, als gleich große Gewinne uns freuen.

→ „Nur heute!“ und „Verpass nicht ...“ zielen genau darauf ab.

Kahneman & Tversky, 1979

14 Sozialer Konformitätsdruck

Wir passen unser Urteil an die Gruppe an – sogar, wenn die Gruppe offensichtlich falsch liegt.

→ Wichtige Meinungen erst bilden, dann die Gruppe fragen.

Asch, 1951

15 Verantwortungsdiffusion

Je mehr Menschen anwesend sind, desto eher verlässt sich jeder darauf, dass ein anderer hilft.

→ Im Notfall eine Person direkt ansprechen: „Sie da, rufen Sie 144!“

Darley & Latané, 1968

Wichtig: Diese Inhalte dienen der Information und ersetzen keine psychologische oder ärztliche Beratung. Wenn es dir nicht gut geht: Die Telefonseelsorge ist in Österreich rund um die Uhr unter **142** erreichbar (in Deutschland: 0800 111 0 111).

Jeden Tag ein neuer Effekt: Folge **@psyche.entschluesselt** auf Instagram.