

Egozentrischer Bias:

- Menschen gehen davon aus, dass Kommunikationspartner ihnen **ähnlich** sind (Norm)
- **Die Beurteilung anderer Personen reguliert auch unser eigenes Selbstwertempfinden**
- Wir fokussieren **selbstbildkonsistente** Informationen
- Wir nehmen diese Informationen **schneller** wahr, Vorteil: Orientierung und Schnelligkeit
- Nachteil: Bevorzugung von Erfahrungen und Informationen, die die **eigene Sicht bestätigen**
Kann zu false-alarm Effekt führen: schnelle und leichtfertige Entscheidung für einen Bewerber zum Beispiel

Konsequenzen: Selektionen, Generalisierungen,

Bewertungen, Ankerungen wie zum Beispiel:

- Selektive Informationsaufnahme
- Selektive Auswahl von Interaktionspartnern
- Unbewusste **Suche** nach Ähnlichkeiten und Bestätigungen
- Einsatz selbstwertbestätigender Handlungsstrategien
- Übernahme von Fremdurteilen (Gruppenbias)
- Präsentation gemeinsamer identitätsstiftender Symbole
- Implizite Persönlichkeitstheorien: System von Erwartungen über typischen Kombinationen von Persönlichkeitseigenschaften anderer