

# Die Kunst, wahr zu nehmen

## Keine Chance für Fehlwahrnehmungen?!

von Martin Schwiersch

*In den alten Tagen der Lawinenkunde, vor Einführung „strategischer Methoden“, war Lehrenden und Lernenden klar, dass ein immenses Ausmaß an Erfahrung und Wissen nötig ist, um all die widerstreitenden Informationen der Schneedecke, des Wetterberichts, der Winterentwicklung usw. zu einer gültigen Situationseinschätzung zu verknüpfen und so zu einer angemessenen Entscheidung zu finden. Dass eine solche Integrationsleistung psychologisch bedingten Wahrnehmungs- und Abschätzungsverzerrungen unterworfen sein würde, war offensichtlich. Daher bestand seitens der Lawinenpraktiker bereits vor 10 Jahren (z.B. bei einem Symposium des Alpenvereins 1992 auf der Rudolfshütte) ein hohes Interesse an psychologischen Fragestellungen - in der Hoffnung, hier Hilfen zu finden, um eigene Wahrnehmungsverzerrungen zu erkennen.*

Mit dem Siegeszug der strategischen Lawinenkunden scheint diese Situation auf den ersten Blick der Vergangenheit anzugehören.

Einerseits werden die Begrenztheit der menschlichen Urteilsbildung und die Unfähigkeit, Unfälle prinzipiell zu vermeiden anerkannt, andererseits kommt es ja nun auf „leicht“ zu ermittelnde Faktoren an wie z.B. Stufe des LLB, Hangneigung, Hanggröße, Hangexposition, klar definierte Gefahrenzeichen und Gruppengröße, für welche die Entscheidungsstrategien ohne größeres Wenn und Aber ein Ergebnis „auswerfen“.

Erleichtert lehnt sich der Anwender zurück, ist er nun gleich einer doppelten Pflicht entbunden. Eine klare Entscheidung auf unklarem Weg finden und dabei noch - quasi psychoanalytisch - die eigenen Motive in Schach halten zu müssen.

Eine solche Einschätzung wäre jedoch in zweifacher Hinsicht unbegründet:

- In Wahrheit sind die oben angeführten sachlichen Faktoren nicht leicht zu ermitteln, was z.B. die Abschätzung einer maximalen Hangsteilheit aufzeigt. Auch der Einzugsbereich ist zwar klar definiert, z.B. bei der Arbeit mit der „SnowCard“, diesen aber im Gelände genau auszumachen, ist keine einfache Aufgabe.
- Die meisten strategischen Lawinenkunden bieten eine Fortgeschrittenen- oder Profistufe an, die von der eigenständigen Anpassung des LLB's bis hin zur Integration „weicher“ Faktoren wie z.B. vielbefahrener Hang, hohe Könnensstufe der Teilnehmer, Entlastungsabstände reicht. Diese Feinjustierungen sind möglichen Verzerrungen durchaus unterworfen.

### Wahrnehmen = wahr nehmen

Da es also immer noch auf eine klare Wahrnehmung ankommt, lohnt es sich, einen Blick auf mögliche typische Wahrnehmungsverzerrungen zu werfen. „Wahrnehmen“, die Sprache leitet uns hier wunderbar, heißt, eine Situation in ihrer Wahrheit zu nehmen. Wahrnehmen heißt nicht, die Wahrheit in die Situation hineinzulegen, sondern meint die Fähigkeit, sie ihr zu entnehmen. Um wahrnehmen zu können, muss man vor allem nehmen können. Wer sich schwer damit tut, zu nehmen, was da ist, wird auch schlecht wahrnehmen. Wahrnehmen ist somit ein aktiver Prozess, aber kein Prozess des Eingreifens oder Veränderns. Ich nehme das Gegebene. „Macher“ sind hier erst einmal nicht gefragt, eher „Spürer“, „Zuhörer“ und „Schauer“. „Nehmen“ heißt aber auch, sich etwas zu eigen zu machen. Es meint nicht, das Wahrgenommene durch die Finger rinnen- oder fallen zu lassen. Das was ich „wahr genommen“ habe, muß ich ablegen an einer Stelle, wo es hinpasst. Das verlangt Gedankenarbeit und möglicherweise Umorganisation meines Reichtums an früher Wahrgenommenen. Diese Umorganisation wird mir durch das Gegebene aufer-

legt, ich bin hier nicht frei, ich kann die Wirklichkeit nicht erfinden.

Blickt man nun auf die menschliche Wahrnehmung, dann imponiert zunächst die Fähigkeit, aus minimalem Datenmaterial weitgehende und oft richtige Schlüsse zu ziehen. Ein „erfahrener“ Autofahrer benötigt nur minimale Hinweisreize (einige Relativbewegungen im Millisekundenbereich) um zu bemerken, dass sich eine Unfallsituation anbahnt und um gleichzeitig jene „Lücke“ zu errahnen, durch die er steuern muss.

### Holschuld des „Nutzers“

Da Wahrnehmung ein aktiver Vorgang ist, besteht sie im ersten Schritt in der Hinwendung zu dem, was wahrgenommen werden kann.

Hierzu ein Beispiel aus dem vergangenen Winter: Nach einem Lawinenunfall bei einer Variantenabfahrt wirft der Gruppenleiter der Gemeinde vor, nicht auf die bestehende Lawinengefahr hingewiesen zu haben. Hier offenbart sich eine Veränderung im Umgang mit relevanten Wahrnehmungen, die relativ neu ist. Wer ist zuständig, „mir“ eine wichtige Information zu geben? Vor einigen Jahren, als es noch keine „Nutzer“ und „Kunden“ gab, wäre es einfach nicht in Ordnung



**Motivgebundene Wahrnehmung:**  
Man(n) sieht, was man(n) sehen will –  
eine junge oder eine alte Frau.



**Hypothesengebundene Wahrnehmung:** Bei Unklarheiten geben Kleinigkeiten einen großen Ausschlag. Minimale Veränderungen erzeugen andere „Ganzheitlichkeiten“, die „Erkennung“ wird einfacher. Die Halskette lässt uns eine junge Frau wahrnehmen, das Weglassen der Wimpern eine alte Frau. Übertragen auf das Schitourengehen bedeutet das, dass bei unklaren Informationen Details überwertig sein können.



gewesen, sich nicht um die herrschende Lawinensituation zu kümmern und dann, nach einem Unfall jemanden anderen zu suchen, der sich darum gefälligst kümmern hätte müssen.

Ein „Nutzer“ kann nicht wahrnehmen, wenn er die Verantwortung dafür an jemanden anderen delegiert. Schon die Begriffe des „Nutzers“, „Konsumenten“ oder „Kunden“ sind verräterisch. Alle drei „nehmen“ aber nur das, was ihren Wünschen entspricht. Sie nehmen nicht „wahr“.

Wahrnehmung kann also nicht delegiert werden. Das Einholen von Informationen ist psychologisch eine Holschuld desjenigen, der sie braucht. Die strategischen Lawinenkunden gehen sehr weit auf den „Nutzer“ zu, indem sie ihm Methoden anbieten, zu guten Entscheidungen zu kommen. Sie fordern ihn jedoch auch konkret auf, seine Wahrnehmung einzusetzen, um die „leeren Datenfelder“ zu füllen, damit die Strategie auch funktionieren kann.

### Wissen um Wahrnehmungsfehler

Es gibt „keinen Kunstgriff, der das menschliche Denken mit einem Schlag fähiger macht“, und „kei-

nen Zauberstab, welcher mit einem Schlag unser Denken verbessern könnte“. Was Dörner, ein bekannter Denkpsychologe, mit diesem Satz ausdrückt, trifft auch auf die Wahrnehmung zu. Wissen um Wahrnehmungsfehler setzt diese nicht außer Kraft. Auch ein psychologisch geschulter Schibergsteiger ist immer noch für Fehler anfällig.

Bevor ich nun auf einige wesentliche Wahrnehmungsfehler eingee, möchte ich den Begriff „Wahrnehmung“ definieren, da ich ihn hier sehr weit fasse. Ich meine damit alle psychologischen Schritte, die nötig sind, um eine Einschätzung und Entscheidung vorzubereiten, also Aufmerksamkeitsvorgänge (Hin- und Ablenkung), wahrnehmungsbeeinflussende Einstellungen und Gruppeneinflüsse.

### Schnee als Leinwand

Eine Leinwand benötigt zwei Eigenschaften: Sie muss glatt sein und weiß. Dann gibt sie das wieder, was auf sie projiziert wird. Schnee erfüllt diese beiden Anforderungen. Er eignet sich hervorragend dafür, in ihm das zu sehen, was man sehen möchte. Während die eine sich in ihrem geistigen Auge vorstellt den unter

ihir liegenden phantastischen Pulverschnee hang hinunterzuschwingen, sieht der andere denselben Hang als Lawine wegbrechen. Im Gegensatz zu einer Felswand, einer Gewitterfront oder einem reißenden Bach drängt Schnee unserer Wahrnehmung keine Struktur auf. Er zeigt uns weder seine Gefahren, noch seine Sicherheiten. Wir können also zuerst einmal nichts wahrnehmen, da nichts zu „nehmen“ ist – außer Glätte und Weißheit. Nun gilt als erstes psychologisches Gesetz, dass Projektionsflächen mit Inhalt gefüllt werden. Die Psyche kann weiße Flecken scheinbar schlecht tolerieren: Es wird also in den Schnee hineinprojiziert werden – auf Gedeih und Verderb.

Als zweites Gesetz gilt: Der Projizierende vergisst, dass er eben genau dies tut. So wie ein Mensch im Kino für Momente vergisst, dass er „nur“ einen Film anschaut. Ein Mensch blickt also auf Schnee, sieht einen Film vor seinem inneren Auge ablaufen und glaubt, dieser Film läge „draußen“. Die eine freut sich auf die bevorstehende Abfahrt, der andere fürchtet sich vor einer möglichen Lawine.

Dieser Vorgang der Projektion ist

natürlich leicht zu durchschauen – wenn man will. „Ich will wissen, was los ist!“ – es zeigt sich, dass am Anfang der Wahrnehmung ein Willensakt steht. Ohne ihn kann der innere Film nicht überprüft werden. Mann und Frau gehen ihm auf den Leim.

### Erfahrung und Tatorientierung

Bittererweise scheint es nun so zu sein, dass dieser Akt des „Ich will wissen, was los ist“ mit zunehmender Erfahrung in den Hintergrund gedrängt wird, und durch die Selbsteinschätzung ersetzt wird: „Ich weiß, was los ist“. Hierzu ein Beispiel aus der experimentellen Psychologie (nach Dörner, 1989, Abb. rechts): Die Versuchspersonen in diesem Experiment mussten ein komplexes System lernen und dabei gleichzeitig steuernd agieren. Dieser Ansatz ist für das Schitourengehen recht praxisnah, da Entscheidungen über die Tour ja auch während dieser Tour gefällt werden müssen. In dem Versuch gehen bereits nach wenigen Sitzungen Rückfragen an die Versuchsleiter und Reflexionen über das System zurück, während gleichzeitig die Entscheidungs-

freudigkeit zunimmt. Die Probanden nehmen an, über das System bereits genug zu wissen. Ihre Bereitschaft zur Informationsaufnahme und mühsam erworbenes Wissen eventuell in Frage zu stellen nimmt ab.

Gibt es analoge Verhaltensweisen beim Schitourengehen? Ich denke schon, man muss nur sich selbst und andere beobachten. Wie oft sieht man, dass zu Beginn einer Tour jeder „Minihang“ kritisch beäugt wird, mit zunehmender Aufstiegszeit dieses Interesse aber deutlich nachlässt. Der Schitourengeher, der häufig unterwegs ist, vergewissert sich meist weniger als der, der seltener im Gelände ist. Parallel dazu ist die typische Diskrepanz zwischen Vorsicht beim Aufstieg und Großzügigkeit bei der Abfahrt zu bewerten. Neben dem Gewöhnungseffekt spielen hier auch ein Wahrnehmungsproblem (der über mir drohende Hang beim Aufstieg) und die Illusion der Kontrolle bei der Abfahrt („Wenn ein Brett geht, fahre ich einfach raus!“) eine Rolle.

Die strategischen Lawinenkunden sind hier eine große Hilfe. Sie fordern von uns für jeden Geländeabschnitt der Tour die Abfrage bestimmter Daten – und dies

bereits im Rahmen der Tourenvorbereitung. Das ist nun nichts wirklich neues, sondern hatte schon immer Gültigkeit. „Neu“ ist nur die Systematik. Wer glaubt, er benötigt keine dieser Strategien, da er „weiß was los ist“, kann zwar recht haben – jedoch wird es auch ihm sicher nicht schaden, sein Wissen dann und wann mit ihrer Hilfe zu überprüfen.

**„group think“**

Sind mehrere erfahrene Personen gemeinsam unterwegs (das können Bergführer, ausgebildete Tourenleiter oder leidenschaftliche Tourengeher sein), dann droht ihnen eine weitere Gefahr. Die Ingenieure von Tschernobyl waren Profis, ihr KKW hatte bereits Preise für hohe Netzsicherheit gewonnen. Der geforderte Sicherheitscheck war ein Routineeingriff. Man glaubte daher zu wissen, womit man zu rechnen hatte und fühlte sich erhaben über Sicherheitsvorkehrungen, die für Anfänger sinnvoll sein mochten – jedoch nicht für Experten. So ist zu erklären, wieso der Reaktor auf katastrophale Weise fehlgesteuert werden konnte.

Auch Bergsteiger sind gegen die-

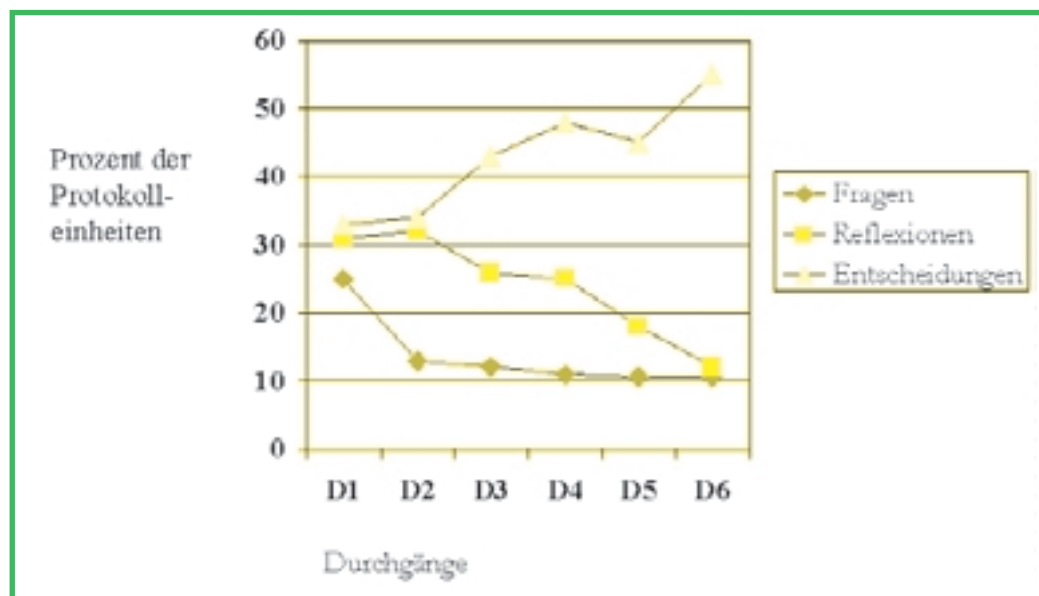


**Schnee als Leinwand:** Schnee eignet sich hervorragend dafür, in ihm das zu sehen, was man sehen möchte. Während die eine sich in ihrem geistigen Auge vorstellt, den unter ihr liegenden phantastischen Pulverschneeang hinunterzuschwingen, sieht der andere denselben Hang als Lawine wegbrechen.

sen Effekt nicht immun. Wer ruft den Lawinenlagebericht ab, wenn lauter Erfahrene zusammen unterwegs sind? Wer führt den LVS-Check durch? Wer hat die Landkarte dabei? Etwaige Bedenken können weggewischt werden: „Kritische Verhältnisse? Wir finden schon durch!“ Im eigenen Kopf wird Selbstzensur betrieben: „Ich bin unter Profis. Die würden ihre Bedenken äußern, wenn sie

welche hätten“. Natürlich möchte auch jeder in den Augen der anderen der Experte bleiben – hierin verbirgt sich die Angst vor Statusverlust z.B. bei „dummen“ Fragen. „Wie kann ein Profi das nicht wissen“ oder „auf so einen Gedanken kommen?“  
Tatsächlich kann das so weit führen, dass fachliche Gespräche äußerst reduziert ablaufen. „Viel zu reden“ ist ja in bestimmten Kreisen geradezu ein Beleg für Inkompetenz. Ein Neuankömmling auf der Hütte fragt: „Wie sind denn die Verhältnisse?“, und meint die Lawinenverhältnisse. Die Antwort: „Spitze, Super Schnee“.  
Diese Gefahr des gemeinsamen Nicht-Prüfens, da ja jeder weiß „was los ist“, tritt jedoch nicht zwangsläufig ein. Sie ist nach meiner Einschätzung eher die Ausnahme als die Regel, was die von Peter Geyer ausgewertete Korrektur des LLB's durch Bergführer des Summit Clubs auch belegt (siehe Berg&Steigen 4/01). Doch es erscheint mir wichtig, über diese Gefahr zu wissen.

**Die Versuchspersonen in diesem Experiment mussten ein komplexes System lernen und dabei gleichzeitig steuernd agieren. In dem Versuch gehen bereits nach wenigen Sitzungen Rückfragen an die Versuchsleiter und Reflexionen über das System zurück, während gleichzeitig die Entscheidungsfreudigkeit zunimmt. Die Probanden nehmen an, über das System bereits genug zu wissen. Ihre Bereitschaft zur Informationsaufnahme und mühsam erworbenes Wissen eventuell in Frage zu stellen nimmt ab. Gibt es analoge Verhaltensweisen beim Schitourengehen? Wie oft sieht man, dass zu Beginn einer Tour jeder „Minihang“ kritisch beäugt wird, mit zunehmender Aufstiegszeit dieses Interesse aber deutlich nachlässt.**



**Die Magiere der Grauzone**

In den Augen seiner Kunden ist der Bergführer oder Tourenleiter der magische Meister in einem für sie nicht kontrollierbaren



**Insbesondere Gruppen verhalten sich manchmal wie ein „Projektile“. Einmal abgeschossen folgen sie geradewegs ihrer ballistischen Bahn. Dieses Phänomen kann vor allem aus der Ferne gut wahrgenommen werden. Ohne ein Anzeichen von Zweifel wird in einem Riesenhang aufgestiegen, als wäre es das selbstverständlichste der Welt.**

Bereich. Er hat die Nase im Wind, und sieht Dinge im Schnee, die nicht jeder sehen kann. Ein Mensch, der Schnee „lesen“ kann, wo man selbst doch nur Glätte und Weißheit sieht, bewirkt ein bisschen etwas von der Wirkung, die „lesende“ Missionare bei schriftlosen Kulturen ausgelöst haben. Diese wurden als Zauberer angesehen. Das Wissen der „Erfahrenen“ kann in den Augen der Kunden ebenso magische Züge tragen. Selbst- und Fremdstilisierungen tragen hier einiges dazu bei.

Lawinenfachmänner/frauen verweisen gerne auf ihre Erfahrung ein Bereich, der sich prinzipiell der Nachprüfung entzieht. Zusätzlich gilt ein echter Bergler als mit mehr Instinkten gesegnet als ein degenerierter Stadtmensch. Diese Projektion in den Bergführer/Tourenleiter ist natürlich eine gewaltige Bauchpinselei und zugleich Verführung. Sie verführt den Führer anzunehmen, dass die Kunden einen solchen Magier sehen wollen. Sein Verhalten wird sich entsprechend ausrichten. Die strategischen Lawinenkunden sind hier eine immense Beleidigung und gleichzeitig Chance. Nun kann auch ein Uneingeweihter

nachvollziehen, wie der Eingeweihte zu seinen Entscheidungen kommt. Das verringert den Abstand zwischen beiden. Sie begegnen sich auf gleicher Augenhöhe – ein gemeinsam verantwortliches Handeln im Sinne einer Sicherheits-Partnerschaft wird möglich.

### Widerstände gegen Wahrnehmung

Häufig kann man beobachten, dass Widerstände gegenüber weiteren Informationen entstehen, nachdem bereits eine Entscheidung getroffen worden ist. Ein Verhalten, das in anderen Lebensbereichen sehr sinnvoll ist, z.B. wenn es darum geht, nach einem Autokauf keine weiteren Preisvergleiche mehr anzustellen. Beim Bergsteigen und Schitourengehen mit seiner sich permanent ändernden Dynamik kann das allerdings problematisch werden.

### Wahrnehmungsvermeidung durch körperliches Abreagieren

Am Fuß eines Hanges findet ein Tourenleiter zu der Entscheidung, dass dieser „gerade noch“ begehbar ist. Er beginnt mit der

Spurarbeit und lässt die Gruppe in Entlastungsabständen nachkommen. Nach anfänglich zögerlichem Spuren ändert sich sein Verhalten allmählich. Die Schritte werden ausgreifend, die Spursteilheit zieht leicht an.

Die Gründe dafür liegen auf der Hand. Der Tourenleiter ist nach wie vor unsicher, hat aber eine Entscheidung getroffen, die er meint, nicht mehr zurücknehmen zu können. Entweder mangels einer tatsächlich nicht vorliegenden Alternative oder aus Angst, diese vor der Gruppe revidieren zu müssen. Tatsächlich ist er jetzt maximal angespannt. Da hilft es nur, die Situation möglichst rasch hinter sich zu bringen. „Augen zu und durch!“

Noch gravierender sind allerdings jene Fälle, in denen ein Gruppenleiter unbesehen in eine solche Situation „hineinrutscht“ und er erst nach einer Weile realisiert, dass es dringend notwendig wäre, sich Zeit für eine Entscheidungsfindung zu nehmen. Z.B.: „Hoppla, der Hang ist ja doch steiler als gedacht“ oder „Setzungsgeräusche - warum hier?“ In solchen Situationen ist es immens schwierig, das Eingese-

hene auch tatsächlich in eine Handlung umzusetzen.

### Ballistisches Handeln

Insbesondere Gruppen verhalten sich manchmal wie ein „Projektile“. Einmal abgeschossen folgen sie geradewegs ihrer ballistischen Bahn. Dieses Phänomen kann vor allem aus der Ferne gut wahrgenommen werden. Ohne ein Anzeichen von Zweifel wird in einem Riesenhang aufgestiegen, als wäre es das selbstverständlichste der Welt. Die möglichen Ursachen dieses ballistischen Handelns können die oben erwähnte Tatorientierung der Erfahrenen sein sowie Gruppeneinflüsse, auf die später eingegangen wird.

An dieser Stelle genügt es zu realisieren, dass einmal getroffene Entscheidungen eine immens bindende Kraft haben. Schon die Aussage: „Wir gehen heute auf den X-Kogel“, verankert in den beteiligten Personen ein Ziel, gegen das sich andere Entscheidungen erst durchsetzen müssen. Die Ankündigung: „Heute gehen wir in Richtung X-Kogel und an den Stellen A und B werden wir sehen, ob wir auf den X-Kogel weitergehen können“, hingegen schafft für alle Beteiligten eine völlig andere Wirklichkeit.

Während mit der ersten Aussage auf den Gipfel „gezielt“ wird, und der Startschuss in seine Richtung mit dem Losgehen abgefeuert wird, zielt die zweite Aussage auf die Stelle A, von wo dann nach B gezielt wird usw. Die Unterteilung einer Schitour in Teilschritte wird in allen Lawinenkunden empfohlen. Mir kommt es hier darauf an, die wirklichkeitsschaffende Kraft von Aussagen zu beschreiben. Die geschaffene Wirklichkeit fördert oder verhindert Wahrnehmung. Die zweite Aussage führt die beteiligten Personen dazu, Informationen zu sammeln, um an der Stelle A eine gute nächste Entscheidung treffen zu können und fördert damit die Wahrnehmung. Die erste tut dies nicht. Ein weiterer Aspekt kommt hinzu. Handeln ist angenehmer als Zweifel. Außerhalb des Schitourengehens bewundern wir ja auch den „Macher“, selbst dann,

wenn er „mal“ in die Irre geht, und verachten den „Bedenkenträger“, der sich einzig seiner Zweifel sicher ist. Handeln hat eine Aura von Richtigkeit, der wir unterliegen. „Weil ich gehe, gehe ich richtig“. Zweifel müssen sich dagegen erst durchsetzen. Die Lösung kommt hier aus dem Bauch. Das „ungute“ Gefühl ist in der Regel kein siebter Sinn - den es durchaus auch geben mag - sondern schlicht die untergründige Wahrnehmung. „He, du kümmerst dich nicht angemessen um die Situation.“ Dieses Gefühl kann „weggelaufen“ werden, jedoch nicht mehr so leicht von demjenigen, der um diesen Zusammenhang weiß. Nun habe ich einige mögliche Barrieren beschrieben, welche die Wahrnehmung behindern. Wie sieht es nun mit der Wahrnehmung selbst aus?

### Wahrnehmungsauswahl und -verzerrung

Wahrnehmung beinhaltet immer eine Auswahl. Dass man nur Dinge sehen kann, für die Begriffe, also Wahrnehmungsschemata, zur Verfügung stehen, ist ja gerade bei Schnee von besonderer Bedeutung. Setzungsgeräusche, Triebsschnee, frische Lawinenabgänge - was heute von Schitourengehem verlangt wird, sind keine unmöglichen Wahrnehmungsaufgaben, sie müssen aber dennoch in einer fundierten Ausbildung gelehrt werden. Dabei wird zwangsläufig vermittelt werden, dass es auf Details ankommt und dies an vielen Stellen einer Tour. Die klaren Vorgaben der strategischen Lawinenkunden weisen

den Schitourengeher genau hin, worauf er sein Augenmerk legen soll. Die Gefahr ist nun, eben nur diese Dinge zu sehen, die man sehen will. Es gibt jedoch Situationen, in denen die Wahrnehmung von Menschen prinzipiell fehleranfällig wird. Z.B.:

- Gehen in Gruppen zieht die Aufmerksamkeit von der umgebenden Natur ab
- Nähe zum Tal oder zur Hütte suggeriert Sicherheit. Die Tour „hat ja noch gar nicht begonnen“ oder „ist bereits vorbei“
- Kleinräumigkeit des Geländes suggeriert: „Hier kann nicht viel passieren“
- Ein langer Tourentag gewöhnt an das permanente „Risikomanagement“ - man wird nachlässiger
- Erschöpfte oder eilige Menschen nehmen nicht mehr angemessen wahr.

Viel wird hier wiederum durch eine gute Tourenplanung erreicht. In der Karte kann der kurze Hang in Hüttennähe als genauso steil wie die 400 Meter Gipfelflanke herausgemessen werden. Auch kleinräumige Geländestrukturen müssen bei höherer LLB-Stufe entsprechend durchdacht werden - so vorbereitet, sind die neuralgischen Stellen, auch bei einer langen Tour, im Vorhinein bekannt und haben eine Chance, auch in Gruppen, bei Erschöpfung oder Eile wahrgenommen zu werden.

### Tendenz zur guten Gestalt

Aus der Wahrnehmungspsychologie ist bekannt, dass menschl-

ches Denken Leerstellen ergänzt. Unverbundene Linien werden zu Figuren verbunden, unvollständige Sätze zu Bedeutungsganzzheiten ergänzt - die Wahrnehmung wird „rund“.

Der grüne Bereich der SnowCard oder das unter 1 liegende Risikopotential der Reduktionsmethode sind solche „gute Gestalten“. Ebenso der rote Bereich oder ein Risikopotential über 2. Hier fällt der Verzicht leicht.

Was aber tun im gelben Bereich der SnowCard oder bei einem Risikopotential zwischen 1 und 2? Hier liegt nicht einfach eine gute Wahrnehmungsgestalt vor. Also muss daran gearbeitet werden. Die Versuchung ist nun groß, die „offene Gestalt“ zu schließen - durch Hypothesen. Das kann bis hin zu einem magischen Beschwörungsakt führen: „Alles in allem ist es gar nicht so kritisch“, quasi eine Selbstvergewisserung. Daraus ergibt sich eine gewichtige Konsequenz: Eine solche einmal gefundene Einstellung ist sehr änderungsfeindlich. Hypothesen strukturieren die Welt und man wird alles tun, um sie aufrecht zu halten.

Hat sich jemand für eine bestimmte Sichtweise entschieden, dann führen dieser Entscheidung widersprechende Informationen zu kognitiver Dissonanz. Das ist noch ein harmloser Begriff für das, was ein Mensch durchlebt, der beim Kaffee in der Hütte erfahren muss, welch genialen Tiefschneehang er verpasst hat. Doch uns interessiert hier mehr derjenige, der sich entschieden hat, z.B. weiterzugehen, und der nun seiner Entscheidung widersprechende Informationen verarbeiten muss. Er wird auf folgende „Bewältigungsmechanismen“ zurückgreifen:

- Ausblendung bzw. Verzerrung der Wahrnehmung: „Nur ein kleiner Hang“, „Ist ja gleich vorbei“
- Ausweichendes Denken (Tagträume, Themawechsel, Witze reißen)
- Motorisches Abreagieren der Dissonanz (s.o.)
- Bildung von Ad-Hoc-Hypothesen, deren Sicherheit dann überschätzt wird: „Die erste

Annahme war falsch; aber jetzt weiß ich's!“, „Wenn's nicht so ist, dann ist es sicher so!“

### Einstellungsfehler

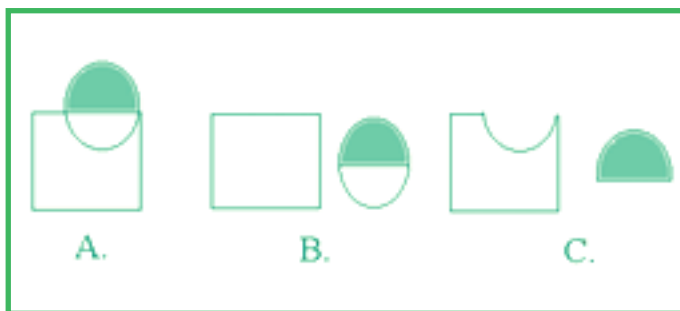
Zwei wesentliche Einflüsse auf die Wahrnehmung aus dem Bereich der „Einstellung“ sollten kurz gestreift werden.

### Unverwundbarkeitsglaube

Dass andere unter eine Lawine kommen, ist gut vorstellbar, aber dass mir selbst so etwas passiert, ist schwer vorstellbar. Dieses Phänomen ist in anderen Zusammenhängen gut belegt. Fast jeder Autofahrer hält sich selbst für einen überdurchschnittlich gut autofahrenden Menschen. Man fragt sich, wie dann der Durchschnitt zustande kommen soll. Der persönliche Unverwundbarkeitsglaube zeigt sich auch in anderen Bereichen. Die persönliche Lebenserwartung wird höher als der Durchschnitt angesetzt, die Wahrscheinlichkeit, an einer chronischen Krankheit zu sterben, niedriger usw.

Der Unverwundbarkeitsglaube wird allerdings mit der Zeit durch das wiederholte Miterleben von Tod und Verletzung anderer immer wieder erschüttert. „Reif“ ist ein Bergsteiger dann, wenn er für sich anerkennt, dass auch ihm ein Unfall zustoßen kann, und zwar durchaus ein „banaler“, „zufälliger“, wie z.B. ein Stolperer auf dem Wanderweg. Solange er noch glaubt, ihn selbst könne nur ein ganz besonders unvorhersehbarer Unfall treffen, weil alles andere quasi unter seinem Niveau wäre, spricht aus ihm noch das sich unverwundbar glaubende grandiose Ich.

Diese Tendenz spielt insbesondere bei narzisstischen Personen eine Rolle. Menschen, die glauben eine besonders zentrale Position einzunehmen und die annehmen, andere müssten diese anerkennen. Sie tun sich schwer zu akzeptieren, dass ein lächerlicher Hang versucht ihnen Grenzen aufzuerlegen. Nichts kann den Cäsar aufhalten. Veni, vici, verzichti - das kann's nicht sein.



Gestalten, die sich nicht zu "Guten" schließen lassen, lassen den Menschen unzufrieden zurück. A wird zerlegt in Ei und Quadrat, B ist eh klar, C wirkt unvollkommen.



P. Plattner

**Der Kokon der Gruppe:** Eine Gruppe ist mehr als die Summe ihrer Personen. Sie ist eine eigene Welt. Die Gruppe suggeriert Sicherheit. Wo andere Menschen sind, kann es nicht so gefährlich sein. Menschen, die in einer Gruppe im Gebirge unterwegs sind, spinnen sich in einen Kokon erlebter Sicherheit ein. Es kostet eine besondere Anstrengung, in einer Gruppe die umgebende Natur so wahrzunehmen, als wären die anderen nicht da.

### Glaube an die gerechte Welt

Wer gute Motive hat, dem darf das Schicksal keinen Schlag verpassen. „Ich habe doch nur das Beste gewollt!“, oder als Varianten: „Ich war so gutmütig und jetzt habe ich die Scherereien!“ „Es ist doch ein offizieller Kurs, da wird es keine Lawine wagen, das Ausbildungsprogramm zu sabotieren.“ Dass die Natur keine Rücksicht nimmt auf die Motive, mit der ein Mensch in sie hinausgeht, wird spätestens dann deutlich, wenn der Bergretter und mehrfache Familienvater beim Versuch ums Leben kommt, den „jungen Spund“, der sich leichtsinnig gefährdet hat, zu retten. Diese Einstellungsfehler können durch Erfahrung und auch durch Einsicht in ihrem Einfluss gemindert werden.

### Gruppeneinflüsse

Sie sind so bedeutsam, dass sie gesondert besprochen werden.

### Der Kokon der Gruppe

Eine Gruppe ist mehr als die Summe ihrer Personen. Sie ist eine eigene Welt. Diese Welt wird mit in die Welt der Berge hinausgetragen. Damit buhlen bei dem

in einer Gruppe bergsteigenden Menschen zwei Welten um seine Aufmerksamkeit: Die Gruppe und die Natur. Die Gruppe ist zunächst einmal Sicherheit. Wo andere Menschen sind, kann es nicht so gefährlich sein. Sicherheit „lullt ein“. Menschen, die in einer Gruppe im Gebirge unterwegs sind, spinnen sich in einen Kokon erlebter Sicherheit ein. Das kann jeder bestätigen, der auch alleine im einsamen Gelände unterwegs ist und daher den Unterschied kennt. Es kostet eine besondere Anstrengung, in einer Gruppe die umgebende Natur so wahrzunehmen, als wären die anderen nicht da. Menschen, die allerdings immer in Gruppen oder auf viel begangenen und daher belebten Touren unterwegs sind, kennen den Unterschied gar nicht und können ihn daher nicht ermessen.

### Das Risikoschubphänomen

Es gehört zu den in der Sozialpsychologie mit am besten untersuchten Phänomenen. Allerdings sind die Untersuchungssituationen nur mit Abstrichen mit einer bergsteigenden Gruppe vergleichbar. Auch sind die Ergebnisse nicht so einheitlich wie es populärwissenschaftlich gerne dargestellt wird. Folgende Faktoren können

dazu führen, dass eine Gruppe sich risikofreudiger verhält, als es die einzelnen Gruppenmitglieder individuell tun würden:

- Das Risiko als sozialer Wert. Nach wie vor steigt der soziale Status mit der Risikofreudigkeit. Überstandene Gefahren werden auf Hütten bei Tisch erzählt, nicht die gar nicht erst eingegangenen. Dies führt dazu, dass eine risikovermeidende Haltung subjektiv relativ schwer eingenommen werden kann. („Will nicht der Bremsklotz sein“, „Wenn ich jetzt als einziger Nein sage ...“).
- Implizite Gruppenstandards die sich in jeder Gruppe ausbilden. Das Rennen auf die Hütte bei einer Führungstour setzt den Standard für die nächsten Tage. Tourenvorschläge sind ein „geeignetes“ Feld, um die Risikobereitschaft der anderen zu testen und gleichzeitig das eigene Anspruchsniveau zu präsentieren. Wenn einige Teilnehmer mit Vorschlägen für Gewalttouren gleich den Standard setzen, fällt es den „Genießern“ schwer, ihre Touren überhaupt noch zu erwähnen.
- Verwenden von Risikorhetorik. Personen mit riskanteren Mei-

nungen vertreten diese auch vehementer als Personen mit vorsichtigen Vorschlägen. Sie können sich einerseits des sozialen Status sicher sein, andererseits gehen sie – v.a. in geführten Gruppen – keinerlei Risiko ein. Denn „Nein“ sagen muss der Bergführer oder Tourenleiter.

- Unklare Verantwortung in ungeführten Gruppen. Ursache für einen Rutsch ins Risiko kann der Zustand sein, dass für die Entscheidungsfindung nicht jede Person alleine verantwortlich ist, sondern die Gruppe - und damit niemand. Nicht-Handeln wird dann von den jeweils anderen interpretiert als „Keine Notwendigkeit zu Handeln“, während der nicht Handelnde selbst auf den anderen wartet. Mit dieser Haltung kann man gemeinsam weit in gefährdete Bereiche laufen.

Das Risikoschubphänomen darf jedoch nicht überschätzt werden. Ebenso ist es möglich, dass eine Gruppe sich vorsichtiger entscheidet als die Einzelpersonen – Gruppenentscheidungen fallen also „polarisierter“ aus als Einzelentscheidungen. Der eine Pol allerdings ist der problematische.

### Ein Wort zum Schluss

Die erwähnten Einflussfaktoren auf die Wahrnehmung treten nicht immer zwangsläufig auf. Wir haben es also nicht mit Automatismen zu tun, was tröstlich ist, denn dann sind wir Menschen ja auch keine Automaten. Wir haben die Wahl, uns in unserer Wahrnehmung gegen das Naheliegende, Bequeme, Einlullende zu stemmen. Wir müssen diese Entscheidung jedoch treffen – das ist unsere Verantwortung. „Wahr zu nehmen“ ist uns aufzugeben. Und es ist eine Kunst. Sie verlangt, über das Naheliegende, Bequeme, Einlullende hinauszugehen und es immer wieder als besonders, anders oder neu wahrzunehmen.

**Martin Schwiersch**

Dr. Martin Schwiersch, 42, ist Bergführer und arbeitet heute als Psychologe und Psychotherapeut