

	Definition	Beispiel
Dunning-Kruger-Effekt (Dunning-Kruger Effect)	Menschen, die nur wenig Wissen in einem bestimmten Fachgebiet besitzen, neigen dazu, ihre eigenen Kompetenzen in diesem Bereich zu überschätzen.	Wenn du wenig Wissen über ein Thema hast, glaubst du den Stoff besser zu verstehen als es tatsächlich der Fall ist. Diese Fehleinschätzung kann dazu führen, dass du zu wenig Zeit in das Lernen investierst, da du fälschlicherweise glaubst bereits gut vorbereitet zu sein.
Halo-Effekt (Halo Effect)	Ein einzelnes positives Merkmal einer Person oder Sache führt dazu, dass wir auch andere Merkmale dieser Person oder Sache positiver einschätzen als sie es tatsächlich sind.	Beim Lernen für eine Prüfung merkst du, dass dir ein bestimmtes Thema leicht fällt. Du glaubst deshalb, dass dir auch die anderen Themenbereiche leicht fallen und du dich somit kaum auf sie vorbereiten musst.
Verfügbarkeitsheuristik (Availability Heuristic)	Wir schätzen Informationen, an die wir uns einfach erinnern können, oft als wichtiger und wahrscheinlicher ein als Informationen, an die wir uns weniger gut erinnern können.	Du kannst dich besonders leicht an eine bestimmte Theorie erinnern, weshalb du davon ausgehst, dass sie wichtiger ist und wahrscheinlicher in der Prüfung abgefragt wird als andere Theorien, an die du dich nicht so gut erinnern kannst.
Bestätigungsfehler (Confirmation Bias)	Wir neigen dazu, Informationen so auszuwählen, zu interpretieren und zu erinnern, dass sie zu unseren Überzeugungen und Annahmen passen. Ebenfalls schätzen wir diese Informationen als wichtiger und glaubwürdiger ein als solche, die unsere Überzeugungen und Annahmen nicht bestätigen.	Du lernst und wiederholst bei deiner Prüfungsvorbereitung vor allem die Informationen, die zu dem passen, was du bereits über das Thema weißt. Dabei vernachlässigst du andere wichtige Inhalte oder Perspektiven.
Basisratenfehler (Base Rate Neglect)	Wir tendieren dazu, uns bei der Beurteilung, wie wahrscheinlich oder häufig etwas ist, besonders stark von einzelnen auffälligen oder eindrucklichen Informationen beeinflussen zu lassen und wichtige Statistiken zu vernachlässigen.	Du glaubst, dass Themen, die im Unterricht oder Lehrbuch besonders eindrucksvoll oder interessant vermittelt wurden, mit hoher Wahrscheinlichkeit in der Prüfung vorkommen werden, auch wenn sie nur einen kleinen Teil des Prüfungsinhalts ausmachen.
Framing-Effekt (Framing Effect)	Die Art und Weise wie Informationen präsentiert werden, beeinflussen unsere Wahrnehmung und unsere Entscheidungen.	Wenn du glaubst, dass du ein schlechter Lerner bist, der keine guten Noten erzielen kann, lässt du dich stärker durch Fehler entmutigen und gibst schneller auf, als wenn du dich auf deine Stärken konzentrierst.

**Ankereffekt
(Anchoring Effect)**

Informationen, denen wir zuerst begegnen, sind wie "Anker" und können unsere Bewertungen und Entscheidungen stark beeinflussen, auch wenn sie eigentlich unwichtig sind.

Du beginnst beim Lernen mit den schwierigen Aufgaben, wodurch dir das gesamte Themengebiet schwieriger vorkommt als wenn du mit leichteren Aufgaben starten würdest.

**Selbstwertdienliche
Verzerrung
(Self-Serving Bias)**

Wir erklären unsere Erfolge oft durch innere Ursachen wie unsere eigenen Fähigkeiten und Anstrengungen, während wir Misserfolge häufig auf äußere Gründe wie Pech oder andere Menschen zurückführen.

Eine schlechte Note in einer Prüfung siehst du als Zeichen deiner Intelligenz und guten Vorbereitung, während du dir eine schlechte Note durch den strengen Prüfer erklärst. Das kann dazu führen, dass du deine schlechte Note nicht selbstkritisch hinterfragst und bei der nächsten Prüfung dieselben Fehler machst.
