Recht und Emotion: Emotional-evaluative Erstreaktion und Nachsteuerung

Posted on 15. Mai 2024 by Klaus F. Röhl

Dies ist die zweite Fortsetzung des Eintrags über den Emotional Turn und die Rechtswissenschaft.

Entscheidungen werden nicht nur anhand bewusster und reflektierter Überlegung getroffen, sondern es sind immer auch unbewusst bleibende psychische Vorgänge beteiligt, die die Wahrnehmung und Wertung der Fakten und die möglichen Entscheidungsalternativen vorselektieren. Das bezweifelt im Grunde niemand. Aber diese Einsicht wird erst relevant, wenn angegeben wird, welche unbewussten psychischen Abläufe welche Fakten und Alternativen vorsortieren und ferner, wann und wie es zum Übergang von der neuronal-somatischen Ebene zu sozial relevantem Verhalten kommt.

In ihrem schon einmal zitierten Statement erklärt uns *Julia Hänni*, dass Emotionen zu einer »Vorwertung« von Kognitionen führen:

> »Der Apriorismus des Emotionalen prägt als Vorbedingung des Verstehens das Erschließen der Außenwelt – und zwar als ›Vorwertung‹ im Sinne eines primären emotionalen Unterscheidungsvermögens, das sich auf die Differenzierungsleistung der Wahrnehmung selbst stützt: Es ist eine Vorwertung durch eine gefühlsgeleitete Stellungnahme, die im Wahrnehmungsvollzug bereits gegeben ist, und eine Fähigkeit, welche die Dinge der Welt positiv und negativ differenziert und so die Besonderheit erfahrbar macht.« [1]

Allein man wüsste gerne, welche Kognitionen wie vorgewertet werden. Einen Schritt weiter führt die Beobachtung, dass die emotionale Vorwertung – das steckt schon in dem Begriff – schneller ist als der kognitive Entscheidungsprozess.

Zu Beginn der 1980er Jahre haben *Daniel Kahneman* und *Amos Tversky* mit ihrer Prospect-Theorie kognitive Täuschungen und Heuristiken in den Blick gerückt.[2]

Die sind nicht nur gut erforscht, sondern auch weithin bekannt. *Kahnemann* hat ihnen mit dem Antonym vom schnellen und langsamen Denken zusätzliche Popularität verschafft.

Bei *Kahneman* und *Tversky* geht es nicht von vornherein um Emotionen, sondern um Kognitionen, nur eben um solche, die unbewusst ablaufen, und zwar in einer Weise, die psychisch vorprogrammiert ist. Dieses Programm zeichnet sich durch seine Funktionalität im Alltag aus, arbeitet aber mit Vorurteilen und führt im Einzelfall nicht selten zu Fehlwahrnehmungen und Fehleinschätzungen. *Kahnemannn* spricht von einer »affect heuristic … in which people let their likes and dislikes determine their beliefs«.[3] Woher diese schon gegenständlich (auf bestimmte Nahrungsmittel, Politiken oder Automarken) fixierten Vorlieben kommen, bleibt aber offen. »Emotional learning« läuft darauf hinaus, dass der Lernprozess selbst unbewusst vor sich geht und das Ergebnis als Emotion verankert wird.[4] In dem Abschnitt über *Experienced Well-Being* [5] geht es immerhin um Gefühle und Stimmungen (*happiness, tension, anger, worry, engagement, physical pain, and others*), die den Probanden als solche bewusst sind, und deren Einfluss auf das »schnelle Denken«. Von *Kahnemann* lernen wir also, dass gerade auch das »schnelle Denken«, das heißt, die unbewusst ablaufenden kognitiven Vorgänge, von Emotionen beeinflusst wird.

Kahnemann ist, wie zuvor *Tversky*, Kognitionspsychologe. Über die Emotionen selbst erfahren wir von ihm nichts. Wie eine Fortsetzung der Prospekt-Theorie lesen sich die »Laws of Emotion« von *Nico H. Frida*.[6] Dazu später mehr. Festzuhalten ist zunächst die Unterscheidung von schnellem und langsamem Denken. Sie verweist auf das Phänomen, dass in der Psychologie als emotional-evaluative Erstreaktion geläufig ist, nämlich auf

> »einen Automatismus, der alles, was er wahrnimmt, zuerst in »gut« oder »schlecht« einteilt. Innerhalb von 200 ms nach der Begegnung mit einem Menschen, Gegenstand, Geräusch oder Geruch fällt diese Schwarz-Weiß-Entscheidung. Die emotional-evaluative Erstreaktion läuft also noch vor einer bewußten Registrierung, Identifizierung, Einschätzung und rationalen Kontrolle ab.«[7]

Wie die Disposition zur Erstreaktion konditioniert wird, ist offen. Hier vorläufig ein Zitat, dass neben Anlage und Umwelt die Persönlichkeit ins Spiel bringt:

> »Die Erstreaktion wird durch z. T. anlagebedingte, z. T. erlernte

> Persönlichkeitsdispositionen festgelegt. Es hängt von der emotionalen Erstreaktion einer Person ab, welches der vier Systeme sie bevorzugt einsetzt, also die Intuitive Verhaltenssteuerung bei einer dispositionellen Sensibilität für positiven Affekt (z. B. bei Extravertierten), das Intentionsgedächtnis bei einer dispositionellen Neigung zur Dämpfung von positivem Affekt (z. B. bei Introvertierten), das Objekterkennungssystem bei einer Sensibilität für negative Emotionen (z. B. bei Ängstlichkeit oder Neurotizismus) und das Extensionsgedächtnis wie auch das Selbst bei einer Disposition zu einer gelassenen Erstreaktion.« [8]

Wichtig ist zunächst, dass auf die Erstreaktion eine zweite, kontrollierte Reaktion folgen kann. Das Zitat stammt aus einer kaum repräsentativen Quelle. Aber es verweist auf »Emotionsregulation«[9] als weiteres Thema. Werbung etwa baut weitgehend auf die emotional-evaluative Erstreaktion. Man geht erfolgreich davon aus, dass der Anblick menschlicher Körper und Gesichter positive Emotionen triggert, und hofft, dass die auch anhalten. Psychologisches Verhaltenstraining (*Coaching*) will dagegen die Fähigkeit zur willentlichen Veränderung der Erstreaktion als Selbststeuerungskompetenz trainieren.[10]

[Fortsetzung]

---

[1] *Julia Hänni,* Gefühle als Basis juristischer Richtigkeitsentscheidungen, in *Gertrud Koch* u. a., Affekt und Urteil, 2015, 133–141.

[2] *Daniel Kahneman/Amos Tversky*, Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, Econometrica 47, 1979, 263-291; dies., Choices, Values, and Frames, 10. Aufl. 2009; *Daniel Kahneman*, Thinking, Fast and Slow, 2011; *Daniel Kahneman/Olivier Sibony/Cass R. Sunstein*, Noise. Was unsere Entscheidungen verzerrt – und wie wir sie verbessern können, 2021.

[3] 2011 S. 103.

[4] 2011 S. 238.

[5] 2011 S. 392ff.

[6] *Nico H. Frijda*, The Laws of Emotion, 2007; ders., The Laws of Eotion, The American Psychologist 43, 1988, 349–358.

[7] Spektrum.de, Lexikon der Neurowissenschaft. n der Entscheidungstheorie wird das Phänomen

auch als *dual track theory* oder *dual process theory* adressiert. So ist insbesondere auch von einer d*ual track theory of moral decision-making* die Rede.Z. B. *Colin Klein*, The Dual Track Theory of Moral Decision-Making: A Critique of the Neuroimaging Evidence, Neuroethics 4, 2011, 143-162. In einer späteren Fortsetzung werde ich vielleicht auf eine Dual-Track-Mind-Theorie eingehen, die nichts mit der schnellen Erstreaktion und der nachfolgenden Sekundärreaktion zu tun hat, sondern zwei unterschiedliche Verarbeitungssysteme für Kognitionen behauptet.

[8] *Anna Maria Engel/Julius Kuhl*, Affekte und Handlungsregulation beim Coaching, in: *Siegfried Greif* u. a., Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching, 2018, 33–40, S. 37.

[9] Dazu vorläufig als Literaturhinweis: *James J. Gross* (Hg.), Handbook of Emotion Regulation, 2 Aufl. 2013. Es gibt eine 3. Aufl. von 2024.

[10] *Anna Maria Engel/Julius Kuhl*, Affekte und Handlungsregulation beim Coaching, in: *Siegfried Greif* u. a., Handbuch Schlüsselkonzepte im Coaching, 2018, 33–40, S. 37. Vgl. auch z. B. *Michael Linden/Martin Hautzinger,* Emotionsregulation. Manual und Materialien für Trainer und Therapeuten, 8 Aufl. 2015.

Ähnliche Themen

- Zurück zu den Emotionstheorien der Psychologie