

Wie durch Stimmung das Denken beeinflusst werden kann

Stimmung beeinflusst das Denken, insbesondere wie—und wie flexibel—Informationen verarbeitet werden. Dieser Einfluss kann im Berufsalltag gezielt genutzt werden, um Stimmung und Arbeitsaufgaben aufeinander abzustimmen.

Jeder kennt es: Man wacht morgens auf und irgendetwas scheint über Nacht auf die Stimmung geschlagen zu haben. Wird man dann bei der Arbeit oder beim Mittagessen in eine Diskussion verwickelt, hinterfragt man die Argumente der Gesprächspartner viel stärker als sonst und man wird von der Gegenmeinung nicht so leicht überzeugt wie an anderen Tagen...

Aber warum ist das so? Hängt der kritischere Diskussionsstil vielleicht mit der negativen Stimmung zusammen?

Was bedeutet „Stimmung“?

Stimmung wird häufig in Abgrenzung zu Emotionen definiert: Während Stimmung eine eher generelle Verfassung definiert („Heute fühle ich mich gut.“), sind Emotionen stärker auf ein spezifisches Referenzobjekt ausgerichtet („Ich freue mich über die gelungene Abschlussprüfung.“). Darüber hinaus wird Stimmung weniger intensiv erlebt und dadurch auch weniger stark wahrgenommen als Emotionen. Dies führt dazu, dass Stimmungen häufig „im Hintergrund“ aktiv sind und meist unbemerkt unsere Informationsverarbeitung beeinflussen.

Es gibt einen generellen Einfluss der Stimmung auf die Gedächtnisleistung: Wer in positiver Stimmung lernt, sollte auch in positiver Stimmung das Gelernte abrufen. Dies trifft ebenso auf die negative Stimmung zu: Wer in negativer Stimmung lernt, wird wiederum in negativer Stimmung das Gelernte besser wiedergeben können. Prinzipiell fällt das Erinnern also leichter, wenn die Stimmung beim Lernen die gleiche ist wie die Stimmung beim Abrufen des Gelernten.

Aber welchen Einfluss hat Stimmung darauf, wie Informationen verarbeitet werden?

Stimmung und Informationsverarbeitung

Will uns in guter Stimmung ein Diskussionspartner überzeugen, so kann er ruhig starke *und* schwache Argumente hervorbringen. Denn in guter Stimmung wird man weniger von der Qualität der Argumente, als vielmehr auch von weniger relevanten Hinweisen beeinflusst: Wie viele Argumente bringt unser Gegenüber insgesamt hervor und wie lange redet er? Wie attraktiv ist unser Gegenüber? Das heißt: In positiver Stimmung wird oberflächlicher verarbeitet.

In negativer Stimmung hingegen wird tiefer verarbeitet, was dazu führt, dass ein Diskussionspartner tatsächlich nur starke Argumente anführen sollte, wenn er von seiner Position überzeugen möchte.

Stimmung und kognitive Flexibilität

In positiver Stimmung kann flexibler mit Informationen umgegangen werden, wodurch positive Stimmung auch dazu führt, dass Problemlöseaufgaben (wie z.B. das Generieren von Ideen im Brainstorming) kreativer gelöst werden können.

In negativer Stimmung hingegen geht man persistenter an Aufgaben heran, wodurch negative Stimmung auch dazu führt, dass Aufgaben generell mit mehr Beharrlichkeit und Durchhaltevermögen bearbeitet werden.

Welchen Einfluss hat Stimmung darauf, wie Informationen verarbeitet werden?

- Positive Stimmung führt zu oberflächlicher Verarbeitung; steigert jedoch die Flexibilität beim Problemlösen
- Negative Stimmung führt zu tieferer Verarbeitung und steigert die Persistenz bei der Bearbeitung einer Aufgabe.

Fazit: Stimmungsmanagement

Der Einfluss von Stimmung auf das Denken kann gezielt genutzt werden: Möchten Sie bei einem Small-Talk andere von Ihrer Idee überzeugen oder steht die nächste Kreativaufgabe an, dann versuchen Sie zunächst, bei sich und ihren KollegInnen eine positive Stimmung zu erzeugen (z.B. genügt manchmal schon ein freundliches Lächeln oder ein angenehmes Ambiente, Musik oder das Anbieten von Kaffee, Tee und Schokolade).

Ebenso sollte man bei negativer Stimmung Aufgaben in Angriff nehmen, die ein hohes Maß an Kontrolle, Überarbeitung und/oder Kritik verlangen: So können Sie bei negativer Stimmung geschriebene Texte (wie z.B. Manuskripte oder Emails) gegenlesen, um das Geschriebene umfassend zu prüfen und die Qualität zu verbessern. So kann Stimmung zu einer Art Werkzeug werden, um das Denken aufgabenspezifisch zu beeinflussen.

Basierend auf: Bless, H. (1997). The consequences of mood on the processing of social information. In A. Tesser, & N. Schwarz (Eds.). *Blackwell handbook of social psychology: Intraindividual processes* (pp. 391-412). Malden, MA: Blackwell Publishers.



Dr. Christina Schwind

Schreibt auf [wissensdialoge.de](http://www.wissensdialoge.de) zu den Themen: Wissensaustausch, informelles Lernen und Informationssuche.