

Halo-Effekt: Wenn Heiligscheine den Verstand blenden

Autor: Wolfram Klatt

Veröffentlicht am: 10.08.2026

Dokument generiert über Gesundheitsmythen.de

ZUSAMMENFASSUNG (ABSTRACT)

Der Halo-Effekt beschreibt eine kognitive Verzerrung, bei der ein hervorstechendes Merkmal den Gesamteindruck einer Person oder Sache überstrahlt. Neurobiologisch beruht er auf System-1-Heuristiken und dem Streben des Gehirns nach kognitiver Konsistenz.

Der Halo-Effekt: Wenn ein Heiligschein unseren Verstand blendet

1. Definition und Grundlagen (Der Einstieg)

Der menschliche Verstand ist ein absolutes Meisterwerk der biologischen Informationsverarbeitung. Er vermag komplexe Muster zu erkennen, abstrakte Probleme zu lösen und tiefgreifende Emotionen zu verarbeiten. Doch diese enorme Rechenleistung hat ihren Preis: Um im Alltag effizient und schnell funktionieren zu können, ist das Gehirn auf Abkürzungen angewiesen. Eine der mächtigsten, faszinierendsten und alltäglichsten dieser mentalen Abkürzungen ist der sogenannte **Halo-Effekt** (von englisch *halo* für Heiligschein, weshalb im Deutschen oft auch vom Heiligschein-Effekt gesprochen wird).

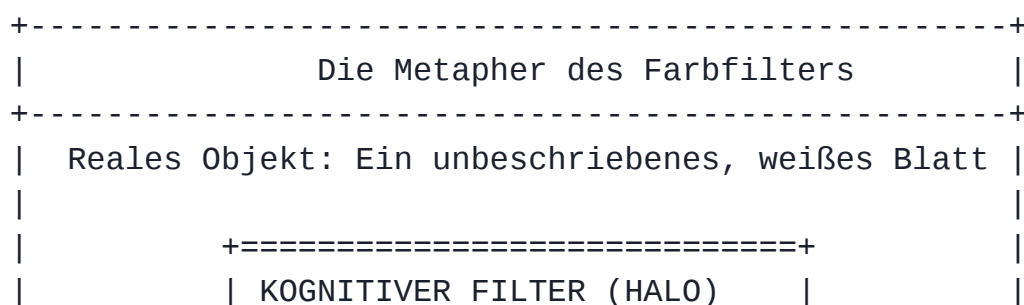
In der Kognitionspsychologie bezeichnet dieser Begriff eine spezifische kognitive Verzerrung (*cognitive bias*). Der Mechanismus ist ebenso einfach wie folgenreich: Ein einziges, stark hervorstechendes Merkmal einer Person, eines Produkts oder einer Marke wird derart dominant wahrgenommen, dass es alle anderen Eigenschaften "überstrahlt" und den Gesamteindruck unverhältnismäßig stark beeinflusst.

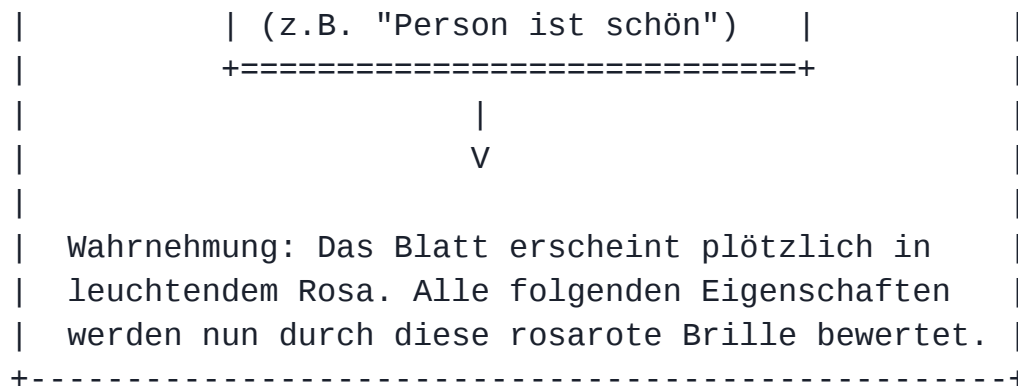
Einfach ausgedrückt: Wenn wir eine Person in einem bestimmten Bereich äußerst positiv wahrnehmen – beispielsweise, weil sie physisch sehr attraktiv, besonders redegewandt oder in einer bestimmten fachlichen Disziplin hochgradig kompetent ist –, tendieren wir unbewusst, aber systematisch dazu, ihr auch in völlig unabhängigen Bereichen positive Eigenschaften zuzuschreiben. Wir nehmen intuitiv an, dass der gut aussehende und eloquente Kollege automatisch auch intelligenter, ehrlicher, fleißiger und sozial kompetenter ist, selbst wenn uns dafür keinerlei objektive Beweise vorliegen.

Die Entdeckung dieses Phänomens geht auf das Jahr 1920 zurück. Der renommierte US-amerikanische Psychologe Edward Lee Thorndike beschrieb den Effekt erstmals empirisch in seiner bahnbrechenden Studie "*A Constant Error in Psychological Ratings*". Thorndike, der im militärischen Kontext forschte, ließ erfahrene Offiziere ihre Untergebenen anhand verschiedener, klar getrennter Kriterien bewerten. Zu diesen Kriterien gehörten unter anderem physische Erscheinung, Intelligenz, Führungsqualitäten und moralischer Charakter.

Thorndikes Verblüffung war groß, als er die Daten auswertete: Er stellte fest, dass die Bewertungen in den verschiedenen Kategorien unnatürlich hoch miteinander korrelierten. Wenn ein Soldat beispielsweise als körperlich besonders fit und aufrecht stehend eingestuft wurde, stuften die Vorgesetzten ihn fast automatisch auch als intelligenter, charakterfester und führungsstärker ein. Ein einzelner positiver Eindruck – der sprichwörtliche Heiligenschein – legte sich wie ein Filter über das gesamte restliche Urteil.

Um sich diesen Prozess besser vorstellen zu können, hilft die Metapher des **kognitiven Farbfilters**:





Der Halo-Effekt ist ein fundamentales Prinzip der menschlichen Urteilsbildung. Er funktioniert im Übrigen nicht nur im Positiven. Tritt der Effekt im Negativen auf, spricht die Psychologie oft vom **Horn-Effekt** (Teufelshörner-Effekt). Dabei überstrahlt ein negativer Ersteindruck – etwa ein ungepflegtes Äußeres, ein ungeschickter erster Satz oder eine unhöfliche Geste – alle potenziell positiven Eigenschaften einer Person. Der Mensch hat dann unverschuldet kaum noch eine Chance, in anderen Bereichen als kompetent oder sympathisch wahrgenommen zu werden, da das mentale Urteil des Gegenübers bereits starr gefällt ist.

2. Der naturwissenschaftliche und kognitive Mechanismus (Die Tiefe)

Um wirklich zu verstehen, warum unser an sich so hoch entwickeltes Gehirn systematisch derartige "Fehler" begeht, müssen wir einen tiefen Blick in die evolutionäre Psychologie und die kognitiven Neurowissenschaften werfen. Es ist essenziell zu betonen: Der Halo-Effekt ist absolut kein Zeichen von mangelnder Intelligenz, fehlender Bildung oder Naivität. Er ist vielmehr ein unvermeidliches Nebenprodukt der Art und Weise, wie unsere neuronale Architektur auf maximale Effizienz und schnelles Überleben getrimmt wurde.

Der Nobelpreisträger und Verhaltensökonom Daniel Kahneman liefert mit seiner Theorie der zwei Denksysteme den besten Erklärungsansatz für dieses Phänomen. In seinem Standardwerk "*Thinking, Fast and Slow*" beschreibt Kahneman zwei grundlegend unterschiedliche mentale Operationsmodi:

- **System 1:** Das schnelle, automatische, intuitive, emotionale und weitgehend unbewusste Denken.

- **System 2:** Das langsame, analytische, rationale, abwägende und energieaufwendige Denken.

Der Halo-Effekt ist ein klassisches und hochwirksames Produkt von System 1. Unser Gehirn ist evolutionär darauf programmiert, in Bruchteilen von Sekunden Urteile zu fällen. In der Umgebung unserer Vorfahren hing das nackte Überleben oft davon ab, innerhalb von Millisekunden zu entscheiden, ob ein Gegenüber Freund oder Feind ist, ob eine Situation sicher oder lebensgefährlich ist. Da uns in sozialen Interaktionen fast nie sofort alle relevanten und objektiven Informationen über eine Person zur Verfügung stehen (System 2 hätte also gar nicht genug Daten für eine fundierte Analyse), behilft sich das Gehirn mit sogenannten **Heuristiken** (mental Daumenregeln).

Die implizite heuristische Regel hinter dem Halo-Effekt lautet vereinfacht: *Gute Eigenschaften treten in der Natur meist im Bündel auf*. Aus evolutionärer Sicht war diese Annahme nicht einmal völlig falsch. Körperliche Symmetrie, reine Haut und allgemeine Attraktivität waren in der Menschheitsgeschichte oft valide biologische Indikatoren für Gesundheit, starke Gene, eine gute Ernährung und ein robustes Immunsystem. Das Gehirn lernte, diese äußeren Signale unweigerlich mit "Gut", "Gesund" und "Überlebensvorteil" zu verknüpfen. Dieses Phänomen wird in der modernen Psychologie als **Attraktivitätsstereotyp** (bekannt durch die richtungsweisende Studie "*What is beautiful is good*" von Dion, Berscheid & Walster, 1972) bezeichnet.

Zur präzisen Veranschaulichung des kognitiven Mechanismus dient die **Metapher des Baugerüsts**:

Die Metapher des kognitiven Baugerüsts	
Unser Gehirn muss schnell ein Haus (ein Gesamturteil) über eine Person bauen. Ihm fehlt aber das Material.	
1. Sichtbarer Pfeiler vorhanden: "Attraktives Äußeres"	
[Pfeiler 1: Schön]	
2. Das Gehirn zieht hastig ein provisorisches Baugerüst hoch, um das Urteil zu stabilisieren, und erfindet fehlende Pfeiler passend zum ersten Pfeiler hinzu:	

[Pfeiler 1: Schön]	
+-----+-----+	
[Klug]	[Ehrlich] <--- (Zuschreibung)
Ergebnis: Das Haus steht stabil. Kognitive Dissonanz wird vermieden, soziale Handlungsfähigkeit ist sicher.	
+-----+-----+	

Auf neurobiologischer Ebene lässt sich dieses Phänomen durch assoziative Netzwerke im Gehirn erklären. Wenn wir eine positive Eigenschaft (z. B. eine melodische, tiefe Stimme) wahrnehmen, feuern bestimmte Neuronenverbände in unserem Gehirn, die positive Emotionen und Konzepte repräsentieren. Durch das Prinzip der **Bahnung (Priming)** wird die Aktivierungsschwelle für verwandte positive Konzepte in diesem Netzwerk (z. B. "freundlich", "kompetent", "vertrauenswürdig") massiv gesenkt.

Gleichzeitig strebt das menschliche Gehirn intensiv nach **kognitiver Konsistenz**. Es ist mental extrem anstrengend und verbraucht viel biologische Energie (Glukose), eine Person gleichzeitig als hochgradig attraktiv, aber böartig, unzuverlässig und inkompetent zu bewerten. Dieser Widerspruch erzeugt eine unangenehme innere Spannung, die sogenannte *kognitive Dissonanz*. Um diese Dissonanz zu vermeiden und den entspannten Zustand der kognitiven Leichtigkeit (*cognitive ease*) aufrechtzuerhalten, gleicht das Gehirn fehlende Informationen einfach dem dominanten, bereits existierenden Eindruck an.

Dies alles geschieht weitgehend unbewusst im Hintergrund. Im präfrontalen Kortex, dem Zentrum für rationale Kontrollprozesse und logisches Denken, kommt dieses automatische Auffüllen von Informationslücken oft gar nicht erst zur kritischen Prüfung an – es sei denn, wir stoppen uns selbst und zwingen unser träges System 2 aktiv zur Reflexion.

3. Bedeutung für Gesellschaft, Alltag und Medizin (Die Relevanz)

Der Halo-Effekt ist kein bloßes Laborkuriosum, sondern durchdringt nahezu jeden Aspekt unseres gesellschaftlichen Lebens. Er hat messbare, oft gravierende und lebensverändernde Auswirkungen auf unsere täglichen Entscheidungen.

Im Bildungswesen und der Pädagogik: Studien zeigen in erschreckender Regelmäßigkeit, dass Lehrkräfte attraktive, gut gekleidete oder sprachlich gewandte Schüler unbewusst als intelligenter, motivierter und fleißiger einschätzen. Dies führt in Blindstudien zu signifikant besseren Noten bei exakt gleicher objektiver akademischer Leistung. Die Erwartungshaltung der Lehrkraft kann sich zudem über den sogenannten *Pygmalion-Effekt* als selbsterfüllende Prophezeiung auswirken: Weil die Lehrperson unbewusst mehr von dem "Halo-Kind" erwartet, fördert sie es subtil durch mehr Augenkontakt, längere Wartezeiten bei Antworten und differenzierteres Feedback, wodurch das Kind letztlich tatsächlich in seiner Leistung steigt.

In der Arbeitswelt und Justiz: Personalverantwortliche und Human-Resources-Abteilungen sind massiv vom Halo-Effekt betroffen, selbst wenn sie darin geschult sind. Große, gut aussehende und selbstbewusst auftretende Kandidaten werden in Vorstellungsgesprächen fast immer als kompetenter und führungsstärker eingestuft. Sie erhalten im Durchschnitt messbar höhere Einstiegsgehälter und werden schneller befördert. Sogar im Justizsystem, wo absolute Objektivität herrschen sollte, zeigt sich der Effekt in Studien verlässlich: Attraktive Angeklagte erhalten im statistischen Durchschnitt mildere Strafen als unattraktive Personen für das exakt gleiche Delikt. Das Gehirn der Geschworenen und Richter weigert sich unbewusst, einem Menschen mit einem solch positiven Halo ein hohes Maß an krimineller Energie zuzutrauen.

In der Medizin und klinischen Diagnostik: In der medizinischen Praxis kann der Halo-Effekt folgenschwere Auswirkungen haben. Tritt ein Patient besonders gepflegt, akademisch gebildet und redegewandt auf, kann das medizinische Personal unbewusst dazu neigen, dessen gesundheitliche Beschwerden zu unterschätzen, da die Person schlichtweg nicht "typisch krank" wirkt. Der Arzt schließt unbewusst von der vitalen und kontrollierten Ausstrahlung auf eine allgemeine körperliche Resilienz. Noch gefährlicher ist oft der Horn-Effekt bei marginalisierten oder stigmatisierten Gruppen (z. B. adipöse Menschen, Patienten mit Suchterkrankungen oder psychischen Diagnosen). Hier besteht die Gefahr, dass Ärzte ernsthafte körperliche Symptome vorschnell auf den Lebensstil oder die psychische Vorerkrankung schieben (sogenanntes *Diagnostic Overshadowing*) und neu auftretende, organische Schmerzäußerungen fatalerweise weniger ernst nehmen.

Im Marketing, Konsum und Ernährungsverhalten: Die Werbe- und Lebensmittelindustrie hat die Instrumentalisierung des Halo-Effekts perfektioniert. Wenn ein hochgradig sympathischer, attraktiver und vertrauenswürdiger Prominenter für ein Produkt wirbt, überträgt unser Gehirn die positiven Emotionen, die wir für den Prominenten empfinden, ohne logischen Zwischenschritt auf das beworbene Produkt.

Ein besonders prägnantes Phänomen ist der **Health-Halo-Effekt** im Supermarkt. Wenn Produkte mit leuchtend grüner Verpackung, idyllischen Bauernhofmotiven oder moralisch aufgeladenen Schlagworten wie "Bio", "Vegan", "Glutenfrei" oder "Proteingereichert" werben, passiert im Gehirn des Konsumenten etwas Erstaunliches: Das Produkt wird automatisch auch als kalorienärmer, nährstoffreicher und insgesamt zuträglicher für die Gesundheit bewertet. Und dies selbst dann, wenn das Bio-Produkt zu 50 Prozent aus zugesetztem Rohrzucker besteht. Das dominante, emotional positiv besetzte Merkmal ("Bio" oder "Vegan") überstrahlt die reale, objektive Nährwerttabelle auf der Rückseite völlig.

4. Häufige Missverständnisse und Halbwissen (Die Aufklärung)

Obwohl der Halo-Effekt in der Populärpsychologie und in Management-Seminaren oft zitiert wird, existieren hartnäckige Missverständnisse darüber, wie er im Detail funktioniert und wie man sich davor schützen kann:

Missverständnis 1: "Der Halo-Effekt betrifft ausschließlich das körperliche Aussehen."

Das ist inkorrekt. Auch wenn physische Attraktivität der häufigste, stärkste und am besten erforschte Auslöser ist, kann *absolut jedes* positiv besetzte, hervorstechende Merkmal einen Halo erzeugen. Ein akademischer Dokortitel auf der Visitenkarte, ein teurer und maßgeschneiderter Anzug, ein außergewöhnlich fester und souveräner Händedruck, eine warme Baritonstimme oder die Zugehörigkeit zu einer gesellschaftlich hoch angesehenen Berufsgruppe (z. B. Piloten, Richter, Chefarzte) können exakt denselben kognitiven "Überstrahlungs-Effekt" hinsichtlich Fachkompetenz und moralischem Charakter auslösen.

Missverständnis 2: "Ich kenne den Effekt, also bin ich immun dagegen." Das gefährlichste Halbwissen über kognitive Verzerrungen ist die trügerische Annahme, man könne sie durch bloßes intellektuelles Wissen darüber einfach abstellen (dieser Meta-Denkfehler wird in der Forschung als *Bias Blind Spot* oder Verzerrungsblindheit bezeichnet). Der Halo-Effekt operiert implizit, rasend schnell und vollautomatisch im präreflexiven, unbewussten Raum. In dem Moment, in dem Sie bewusst über die Person nachdenken, hat System 1 das Urteil bereits gefällt und eingefärbt. Selbst renommierte Kognitionspsychologen, die ihr gesamtes akademisches Leben der Erforschung dieser Effekte widmen, unterliegen ihnen in ihrem eigenen Alltag unweigerlich. Man kann den Halo-Effekt auf individueller Ebene nicht dauerhaft "abschalten". Man kann ihn höchstens durch externe, strukturelle Maßnahmen begrenzen (z. B. durch strikt

anonymisierte Bewerbungsverfahren, standardisierte Interviewleitfäden oder verblindete wissenschaftliche Begutachtungen).

Missverständnis 3: "Der Halo-Effekt liegt in der Realität immer völlig falsch." Das ist ein Fehlschluss. Der Halo-Effekt ist eine Heuristik, und biologische Heuristiken haben sich nur deshalb evolutionär durchgesetzt, weil sie in der fernen Vergangenheit oft eine ausreichend hohe Trefferquote aufwiesen. Jemand, der im Alltag extrem diszipliniert auf seine körperliche Gesundheit, seine aufrechte Haltung und seine präzise Artikulation achtet, bringt mit einer gewissen statistischen Wahrscheinlichkeit tatsächlich auch ein etwas höheres Maß an Disziplin und Gewissenhaftigkeit in seinem Berufsleben mit. Der kognitive Fehler liegt also nicht zwingend darin, dass zwei Eigenschaften niemals miteinander korrelieren könnten. Der Fehler liegt in der automatisierten, voreiligen und unkritischen Verallgemeinerung durch unser Gehirn – und in dem systematischen Ausblenden von gegenteiliger Evidenz, sobald das Ersturteil gefallen ist.

5. Die Rolle des Halo-Effekts in der Gesundheitskommunikation und Alternativmedizin

Menschen, die an chronischen Krankheiten leiden, Schmerzen haben oder in der regulären evidenzbasierten Medizin nicht die erhoffte Heilung gefunden haben, befinden sich oft in einer sehr vulnerablen Lebenssituation. Sie suchen verzweifelt nach Linderung, Hoffnung und verstehbaren Antworten. Das ist eine zutiefst menschliche, hochgradig verständliche und natürliche Reaktion. In diesem sensiblen Kontext der individuellen Gesundheitsversorgung entfaltet der Halo-Effekt oft eine extrem starke Wirkung, die Patienten bei der Wahl ihrer Behandlungen unbewusst, aber maßgeblich beeinflusst.

Besonders in Bereichen der Komplementär- und Alternativmedizin lassen sich verschiedene Ausprägungen des Halo-Effekts beobachten. Diese Mechanismen schaffen oft ein starkes Fundament an Vertrauen, selbst dann, wenn randomisierte klinische Wirksamkeitsnachweise (Evidenz) für bestimmte Therapien nach strikten wissenschaftlichen Maßstäben fehlen:

Der "Science-Halo" (Wissenschafts-Heiligenschein) Das menschliche Gehirn hat kulturell gelernt, bestimmte visuelle und sprachliche Signale mit wissenschaftlicher Autorität, Sicherheit und medizinischem Fortschritt zu verknüpfen. Wenn Anbieter alternativmedizinischer Verfahren beispielsweise in weißen Kitteln auftreten, ihre Praxen mit modern und komplex wirkenden

Apparaturen (etwa aus dem Bereich der Bioresonanz) ausstatten oder detaillierte Computergrafiken auf Monitoren zeigen, entsteht ein starker "Science-Halo". Das Gehirn der Patienten registriert diese visuellen Insignien der Forschung und überträgt das Gefühl von seriöser, evidenzbasierter Medizin sofort auf die angebotene Therapie. Auch die Sprache spielt hier eine tragende, oft unbewusst wirkende Rolle: Wenn Begriffe wie "Quanten", "Frequenzen", "Informationsmatrix", "Schwingungen" oder "Epigenetik" in Therapieangeboten verwendet werden, erzeugt dies bei medizinischen Laien meist den Eindruck von tiefgründiger High-Tech-Forschung. Dieser sprachliche Halo kann im ersten Moment überstrahlen, dass diese physikalischen oder biologischen Fachbegriffe in diesem spezifischen Kontext therapeutisch völlig anders verwendet werden, als es in den strengen Naturwissenschaften definiert ist.

Der Empathie-Halo Viele Behandler im alternativmedizinischen Sektor weisen eine herausragende Stärke auf: Sie nehmen sich oft außerordentlich viel Zeit für die individuellen Sorgen ihrer Klienten. Sie hören intensiv zu, strahlen Ruhe, Zuversicht und ein tiefes zwischenmenschliches Verständnis aus. Diese hohe soziale und emotionale Kompetenz ist unbestritten wertvoll, aufbauend und heilsam für die menschliche Psyche. Sie erzeugt jedoch auch einen massiven Halo-Effekt. Patienten schließen aus der unzweifelhaft hohen zwischenmenschlichen Qualität (der gelebten Empathie) unbewusst und automatisch auf die medizinisch-fachliche und pharmakologische Wirksamkeit der angewandten Methode. Die menschliche Zuneigung und die investierte Zeit überstrahlen dabei oft die komplexere Frage nach der empirischen, in verblindeten Studien belegbaren Evidenz der Therapie.

Der Natürlichkeits-Halo (Naturalness Bias) In der westlichen Gesellschaft existiert eine weit verbreitete, tief verwurzelte psychologische Neigung, Dinge, die als "natürlich", "pflanzlich" oder "ganzheitlich" deklariert werden, automatisch als inhärent sicher, sanft und heilsam einzustufen. Umgekehrt wird das "Synthetische" (oft pauschalisierend als "die Chemie" bezeichnet) unbewusst mit Toxizität, Nebenwirkungen und unnatürlichen Eingriffen in den Körper assoziiert. Dieser starke "Natur-Halo" kann jedoch die rationale Bewertung von gesundheitlichen Risiken verzerren. Er verdeckt mitunter die pharmakologische Realität, dass auch in der unverfälschten Natur hochwirksame, teils toxische oder mit anderen Medikamenten stark wechselwirkende Substanzen existieren (man denke an Tollkirsche, Fingerhut oder Johanniskraut). Hochgradig spezifische, in Laboren molekular gereinigte und in Großstudien auf Sicherheit geprüfte Medikamente werden hingegen von manchen Patienten aus Sorge abgelehnt, weil ihnen der beruhigende emotionale Heiligenschein der "Natur" fehlt.

Fazit für Patienten: Der menschliche Wunsch nach einer ganzheitlichen Betrachtung und empathischer Betreuung ist absolut berechtigt und sollte Kern jeder medizinischen Versorgung sein. Es ist wichtig und richtig, Behandlern mit Offenheit und Vertrauen zu begegnen. Dennoch sollten weitreichende therapeutische (und finanzielle) Entscheidungen idealerweise auf objektiven, neutralen Wirksamkeitsnachweisen basieren. Ein tiefes Verständnis des eigenen Halo-Effekts kann Patienten maßgeblich dabei helfen, emphatische Zuwendung von der tatsächlichen medizinisch-physiologischen Wirksamkeit einer Methode zu trennen und so die eigene Gesundheit bestmöglich und informiert zu schützen.

6. Faszination Wissenschaft (Der Wow-Effekt)

Die echte naturwissenschaftliche Antwort auf den Halo-Effekt ist keineswegs Resignation oder Zynismus über die Fehleranfälligkeit unseres Gehirns. Im Gegenteil: Sie ist der intellektuelle Ursprung für eine der größten, elegantesten und faszinierendsten Errungenschaften der Menschheitsgeschichte – die **wissenschaftliche Methodik**.

Als brillante Forscher im frühen und mittleren 20. Jahrhundert erkannten, wie extrem menschliche Beobachter durch unbewusste Sympathien, Erwartungshaltungen, Stereotypen und eben den allgegenwärtigen Halo-Effekt manipuliert werden (und zwar sowohl die professionellen Wissenschaftler selbst als auch ihre Testpersonen), gaben sie nicht auf. Sie entwickelten stattdessen geniale methodische Instrumente, um diese kognitiven Verzerrungen systematisch und verlässlich aus der Gleichung herauszufiltern.

Die Entwicklung der **randomisierten, doppelblinden, placebokontrollierten klinischen Studie (RCT)** ist nichts anderes als das direkte architektonische Gegenmittel zum Halo-Effekt! Stellen Sie sich die konzeptionelle Genialität dieses Verfahrens vor: In einer echten doppelblinden Studie weiß weder der behandelnde Arzt (der als medizinische Autoritätsperson einen massiven Halo-Effekt auf den Patienten haben könnte) noch der Patient selbst, ob gerade ein echtes, pharmakologisch wirksames Medikament oder ein vollkommen wirkstofffreies Placebo verabreicht wird. Die Tabletten sehen für beide Parteien exakt gleich aus, haben das gleiche Gewicht, schmecken gleich und werden im exakt gleichen professionellen klinischen Setting übergeben. Nur durch diese elegante methodische Doppel-Verblindung wird zweifelsfrei sichergestellt, dass eine gemessene Heilwirkung am Ende tatsächlich auf dem molekularen Mechanismus des untersuchten Wirkstoffs beruht – und *nicht* auf dem Halo-Effekt des weißen Arztkittels, der freundlichen Zuwendung des Pflegepersonals, dem hohen Preis des Präparats oder der vielversprechenden, leuchtenden Farbe der Pille.

Das ist die wahre, tiefgründige Faszination der Wissenschaft: Sie zwingt uns, unsere eigenen neurobiologischen Grenzen, unsere Eitelkeiten und unsere evolutionären Vorurteile demütig anzuerkennen. Anstatt uns blind auf Intuition und ein vermeintlich unfehlbares "Bauchgefühl" zu verlassen – die bekanntermaßen notorisch fehleranfällig und durch ständige Halos geblendet sind –, hat die Menschheit mit der modernen Wissenschaft Methoden der organisierten, systemischen Skepsis erschaffen. Wir haben intellektuelle Werkzeuge gebaut, die objektiver sind als wir selbst.

Und heute geht die interdisziplinäre Forschung sogar noch einen faszinierenden Schritt weiter. Durch komplexe Methoden des Machine Learnings und der Künstlichen Intelligenz (KI) versuchen Entwickler, objektivere Entscheidungsmuster beispielsweise in der medizinischen Bilddiagnostik oder bei der Personalauswahl zu etablieren. Dabei stößt die Informatik auf ein hochspannendes philosophisches wie technisches Problem: Wenn KI-Modelle mit historischen, menschengemachten Daten trainiert werden, übernehmen sie oft unbewusst genau diese menschlichen Halo-Effekte (sogenannter *Algorithmic Bias*). Die tiefgehende Erforschung des Halo-Effekts findet heute also nicht mehr nur in den Lehrbüchern der Psychologie statt, sondern an der absoluten Spitze der Neuroinformatik und KI-Forschung: Wie bringen wir Algorithmen bei, fairer, rationaler und objektiver zu urteilen als das fehlerhafte, biologische Gehirn, das sie ursprünglich erschaffen hat?

Es ist eine zutiefst demütige und zugleich absolut großartige Erkenntnis: Erst das schonungslose Verständnis über die Fehlbarkeit unseres eigenen Geistes ermöglicht es uns, als Zivilisation Methoden und Gesellschaftsstrukturen zu entwerfen, die gerechter, objektiver und letztlich näher an der wahren Realität sind als der trügerisch schöne Schein eines Heiligenscheins.