## Wie das Unbewusste uns ein Schnippchen schlägt – Unconscious Bias in Rekrutierungsentscheidungen

Vortrag im Rahmen der Tagung "20 Jahre Gender Mainstreaming – Zum Jubiläum alles Gut(e)?

Wien, im September 2020

Dr.in Martina Angela Friedl

+43.664.851 70 56 mf@martinafriedl.com

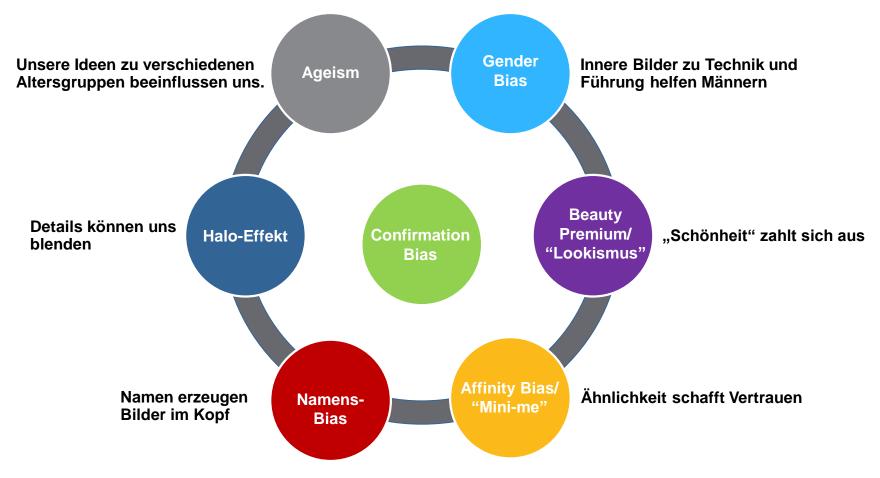
## Einleitung – Ein paar Fakten zum Thema Unconscious Bias

- Wir alle haben unbewusste Vorurteile Auch wenn niemand sie haben will
- Unbewusste Vorurteile und sogenannte Denkfehler haben eine Funktion Sie helfen unserem Gehirn mit der täglichen Fülle an Sinneseindrücken umzugehen und schnell Entscheidungen zu treffen
- Sie verhindern aber oft auch bestmögliche Entscheidungen in Rekrutierungsprozessen Unbewusste Vorurteile lassen uns Talente übersehen und stehen oft unseren Zielen im Weg, Diversität im Team zu fördern
- Man kann sie nicht einfach so loswerden Aber durch eine Auseinandersetzung damit bewusster umgehen

#### ORGANISATIONSBERATUNG • TRAINING • COACHING

**Unconscious Bias** COGNITIVE BIAS CODEX, 2016 gibt es auf sehr We store memories differently based We notice things already primed on how they were experienced n memory or repeated often We reduce events and lists. What Should We vielen Ebenen to their key elements Bizarre/funny/visually-striking/ Too Much anthropomorphic things stick out more than non-bizarre/unfunny things Remember? Information We edit and reinforce some memories after the fact We are drawn to details that confirm our own existing beliefs We favor simple-looking options and complete information over complex, ambiguous options We notice flaws in others more easily than flaws in ourselves To avoid mistakes, we're motivated to preserve our autonomy and status in a group, and to avoid irreversible decisions We find stories and patterns even in sparse data To get things done, we tend to complete things we've invested time & energy in To stay focused, we favor the immediate We fill in characteristics from stereotypes, relatable thing in front of us generalities, and prior histories **Need To Act Fast** To act, we must be confident we can We imagine things and people we're make an impact and feel what we do **Not Enough** We simplify probabilities and numbers Meaning We think we know what We project our current mindset and assumptions onto the past and future other people are thinking

ALGORITHMIC LAYOUT + DESIGN BY JM3 - JOHN MANOOGIAN III // CONCEPT + METICULOUS CATEGORIZATION BY BUSTER BENSON // DEEP RESEARCH BY WIKIPEDIANS FAR + WIDE



### Viele unterschiedliche Phänomene spielen eine Rolle

1 Innere Bilder zu technischen Berufen hilft eher Männern



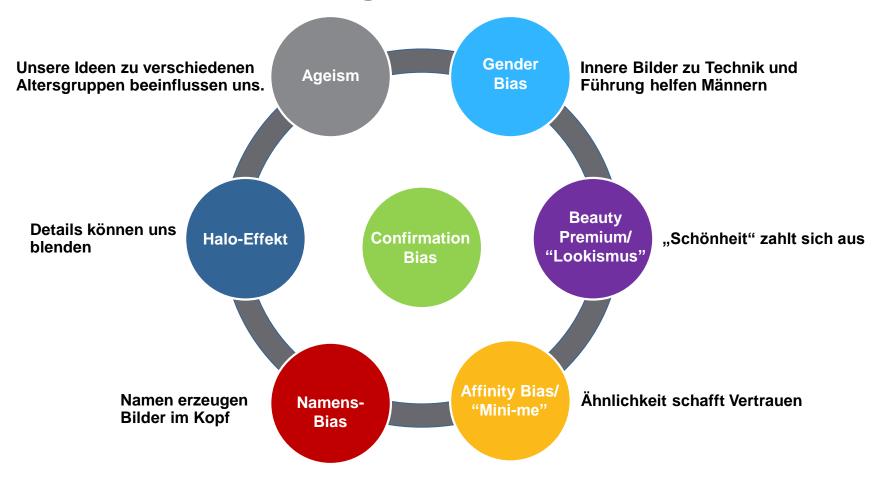
- Frauen wird in Männerdomänen weniger zugetraut
- Innere Bilder von Führungsfiguren sind männlich, flexibel und komplett für den Beruf verfügbar

## 2 Erfolgreiche Frauen werden als unsympathisch beschrieben



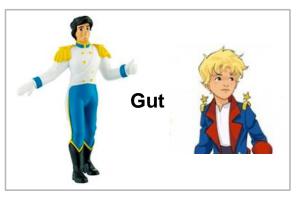
Heidi Roizen
(Erfolgreiche Unternehmerin und Investorin im Silicon Valley)

- Eine Untersuchung in den USA ergab:
  - Howard wird eingestellt
  - Heidi (mit dem gleichen Lebenslauf) wird als unsympathisch beschrieben; man will sie nicht im Team haben



## Spieglein, Spieglein an der Wand ... schöne Menschen kommen weiter

#### Erkenntnisse aus der Forschung

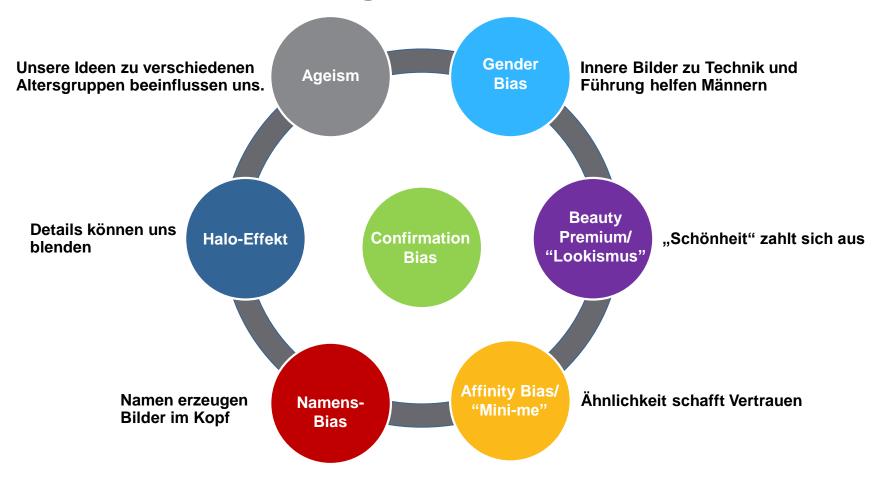


versus



#### Beauty Premium oder "What-is-beautiful-is-good-bias"

- Menschen, die gängigen Schönheitsidealen entsprechen, erzeugen Vertrauen und Sympathie; man traut ihnen mehr zu
- Schöne Menschen verdienen im Schnitt 5% mehr (Uni Texas) und kommen auf der Karriereleiter weiter (Harvard University)
- Dazu gehören:
  - Symmetrische Gesichtszüge und Körperform
  - Schlankheit
  - Körpergröße (speziell bei Männern)



### Gleich und gleich gesellt sich gern – Der Mini-Me Effekt

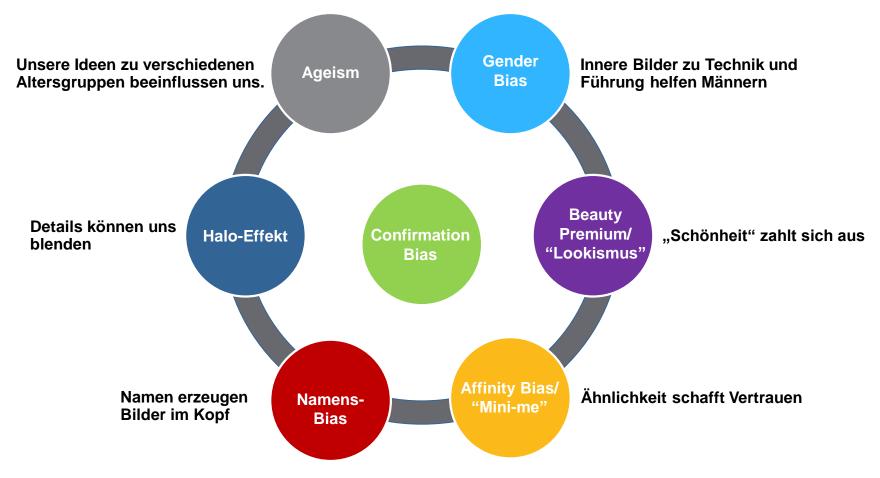
#### Erkenntnisse aus der Forschung



#### Ähnlichkeit erzeugt Vertrauen

- Wir vertrauen Menschen eher, die uns in vielen Punkten ähnlich sind (Vgl. R. M. Kantor, Harvard)
- Dazu gehört:
  - Herkunft
  - Schicht
  - Geschlecht
  - Art der Ausbildung
- Das Fremde kostet uns Überwindung und Energie und wird daher vermieden

Dr.in Martina Angela Friedl



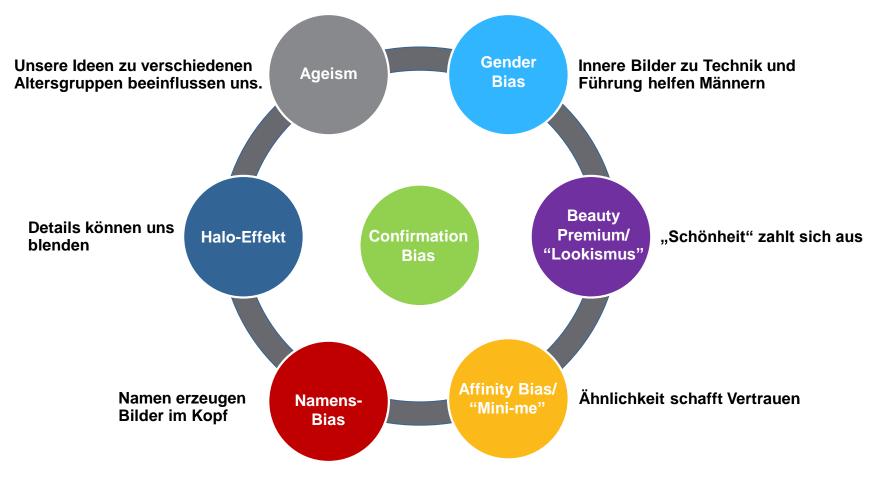
## Kevin ist kein Name, sondern eine Diagnose – Namens-Bias

#### Erkenntnisse aus der Forschung

**Kevin Pospischil Murat Ontürk Jaqueline Mayer Milan Matkovic** 

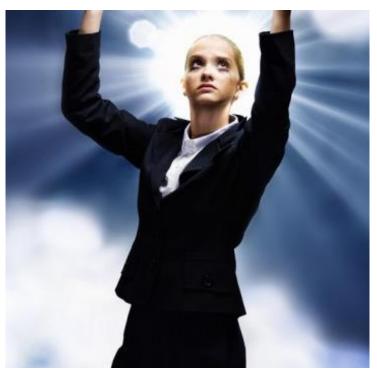
#### Namen lösen Assoziationen aus zu

- Herkunft
- Schicht
- Intelligenz
- Es gibt eindeutige Nachteile bei :
  - Beurteilungen (Prüfungen)
  - Einladungen zu Bewerbungsgesprächen,
  - Antworten auf Anfragen zur Betreuung der Masterarbeit

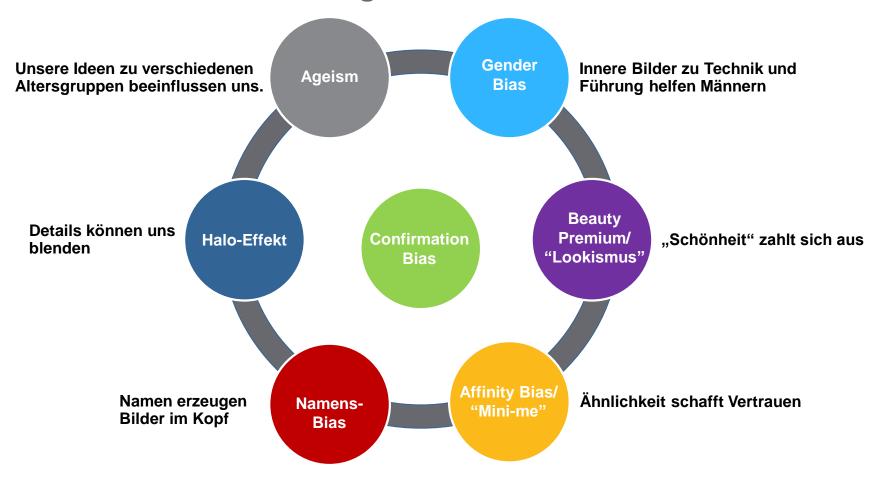


### Verstärkung für den ersten Eindruck: Der Halo-Effekt

#### Erkenntnisse aus der Forschung



- Markante Merkmale einer Person, wie z.B.
   Attraktivität, außergewöhnliche Leistungen oder
   Behinderung verzerren den Gesamteindruck (Halo = Heiligenschein)
- Beispiele für diesen Bias in Bewerbungsprozessen:
  - Kommt von einer besonderen Universität
  - Hat bei einem besonderen Professor promoviert
  - Bringt eine spezielle Zusatzqualifikation oder Erfahrung mit



### Weitere Biases: Ageism und Confirmation Bias

#### Erkenntnisse aus der Forschung

#### Ageism:

Stereotypen zu Alter und Jugend: Wir haben oft sehr klare Ideen betreffend Alter und Jugend. Wann ist jemand jung oder zu jung für eine Rolle? Wann ist jemand alt oder zu alt für eine Rolle? Wie alt "soll" jemand beim Berufseinstieg sein? Wie alt "soll" jemand sein bei ersten Führungsrolle?

#### **Confirmation Bias:**

 Unsere Wahrnehmung ist oft selektiv: Wir suchen oft nach Details, die unser Weltbild/unsere Einstellungen/unsere Vorurteile bestätigen. Andere Dinge nehmen wir nicht wahr/blenden wir aus.

## What works?! - Mögliche Auswege

## **Bewusstseinsbildung** in der Organisation, Reflexion von Vorurteilen

### Prozesse anpassen:

- Anonymisierung
- Interviews stark strukturieren
- Entscheidungskritierien vorab definieren
- Über alle Bewerberinnen und Bewerber gemeinsam entscheiden
- Reflexionsschleifen im Prozess
- Kennzahlen und Ziele

#### **Buchtipps zum Nachlesen**

Iris Bohnet: What works

Michel Domsch, Désirée H. Ludwig, Florian C. Weber (Hrsg.): Vorurteile im Arbeitsleben

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

### Profil Dr. in Martina A. Friedl



Dr. in Martina A. Friedl ist promovierte Chemikerin, Unternehmensberaterin, zertifizierte Erwachsenenbildnerin und Coach. Zusätzlich absolvierte Sie eine Weiterbildung in systemischer Organisationsberatung und ist Systemische Psychotherapeutin.

Nach Stationen in der Forschung und bei einer weltweit tätigen Strategieberatung ist sie nun seit 2010 selbstständig als Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach im Inund Ausland tätig.

Aktuelle Tätigkeiten umfassen die Begleitung von Veränderungsprozessen in Organisationen sowie die Konzeption und Umsetzung von Trainings- und Entwicklungsprogrammen im In- und Ausland. Zusätzlich arbeitet sie als Coach und systemische Psychotherapeutin in freier Praxis.