



(Foto: iStock/naypong)

Rechts oder links? Wie man sich richtig entscheidet

VERÖFFENTLICHT AM 15.03.2017

Der Kognitionspsychologe und Entscheidungsforscher Ralph Hertwig ist einer der Gottfried Wilhelm Leibniz-Preisträger 2017. In einem Interview erklärt er, was seine Forschung mit Fake News und Klimaschutz zu tun hat und warum er sich heute im Restaurant leichter für ein Gericht entscheiden kann.



LESEZEIT: 9 MINUTEN

TEXT:

MARION KOCH >

Rechts oder links entlang? Im Max-Planck-Institut für Bildungsforschung (MPIB) in Berlin kann man schnell die Orientierung verlieren. Wo Wissenschaftler das Verhalten von Menschen erforschen, ihre Art zu denken, ihre Vernunft und Gefühle, geht es treppauf und treppab, durch schmale Gänge und an schrägen Fenstern vorbei bis zum Büro von Ralph Hertwig (53). Ein heller Raum mit weißem Wandregal, in dem ordentlich aufgereiht Buch an Buch steht. Hertwig bietet gesunden Tee an und setzt sich in einen der Sessel, die um den runden Glastisch stehen.

Herr Hertwig, wo waren Sie, als Sie erfahren haben, dass Sie den Leibniz-Preis bekommen?

Zu Hause, es waren gerade Handwerker da. Meine Sekretärin rief mich aufgeregt an und sagte, dass ich mich dringend bei der Deutschen Forschungsgemeinschaft melden solle. Leider konnte ich nicht einfach losrennen und mich freuen. Das ging erst, als die Handwerker gegangen waren und die Heizung wieder

funktionierte.

Sie erforschen, wie Menschen urteilen und sich entscheiden, und machen uns die Möglichkeiten und Grenzen unseres Denkens verständlicher, lobt die DFG. Wofür hätten Sie sich selbst den Preis gegeben?

Sie meinen, welche Erkenntnisse meiner Forschung ich am wichtigsten finde? Dazu gehört die adaptive Werkzeugkiste, ein Konstrukt, an dem ich mit meinem interdisziplinären Team gearbeitet habe: Wir glauben, dass Menschen einfache Entscheidungsstrategien zur Verfügung haben, einfache Daumenregeln; wir nennen sie Heuristiken. Durch diese Strategien gelingt es uns, in einer komplexen Welt voller Unsicherheit und Risiken, oft unter Zeitdruck oder anderen erschwerenden Bedingungen, relativ gute Entscheidungen zu treffen. Nach wie vor arbeiten wir daran, möglichst genau zu verstehen, welche Werkzeuge das sind und wie sie funktionieren.

Was kann so eine Daumenregel sein?

Wenn man in einem Restaurant ein Gericht auswählt, versucht man in der Regel nicht, alle möglichen Informationen zu sammeln, um eine optimale Entscheidung zu treffen. Man nutzt einfache Strategien, sieht sich zum Beispiel um, was die meisten anderen Gäste essen, fragt die Bedienung oder die Begleitung nach einer Empfehlung. So können wir aufgrund weniger Informationen schnell entscheiden. Und liegen mit unserer Wahl häufig sehr gut.

In vielen Kontexten greifen wir außerdem darauf zurück, ob wir etwas wiedererkennen. Wenn ich Sie zum Beispiel frage, welche Stadt in den USA größer ist, San Diego oder Des Moines, werden Sie wahrscheinlich auf San Diego tippen, weil Sie die Stadt als tollen Ort in Kalifornien wiedererkennen. Von Des Moines in Iowa haben Sie vielleicht nie gehört. Deshalb werden Sie davon ausgehen, dass San Diego größer ist.

Und liege ich richtig?

Ja, stimmt, San Diego ist größer. Ein Urteil mittels Wiedererkennung hat eine hohe Trefferwahrscheinlichkeit. Das heißt, die Dinge, die wir wiedererkennen, sind häufig die größeren Dinge, die Dinge, die stärker sind, von denen es mehr gibt. Wenn man sich nur auf das Wiedererkennen verlässt, trifft man häufig, aber eben nicht immer, gute Entscheidungen.

Was, wenn ich mir im Laufe meines Lebens immer mehr Wissen aneigne und auch Des Moines wiedererkenne?

Auch dafür hat der kognitive Apparat eine Lösung: das Vergessen. Unser Gedächtnis versucht zu erraten, was in Zukunft für uns relevant sein wird, und blendet in der Regel systematisch Informationen aus, die sehr selten genannt werden und weit zurückliegen. Informationen, die wir häufig brauchen, auch weil wir stetig von ihnen hören, bleiben für uns verfügbar. Auf diese Weise können wir weiter auf die mächtige Wiedererkennungsheuristik zurückgreifen. Auch wenn unser Wissen zunimmt.

ZUR PERSON



Ralph Hertwig (Foto: privat)

Der Kognitionspsychologe Ralph Hertwig (53) wollte als Kind Fernfahrer werden und die Welt in einem großen LKW erobern. Als er älter wurde und erkannte, dass er eine sehr idealistische Vorstellung von dem Beruf hatte, verabschiedet er sich von der Idee. Und plante mal Lehrer zu werden, mal Philosoph oder auch Politikwissenschaftler. Nachdem er im Zivildienst in einer Einrichtung für psychiatrisch erkrankte Menschen gearbeitet hatte, schrieb er sich an der Universität Konstanz in Psychologie ein. Schnell faszinierten ihn die Möglichkeiten und Grenzen des Denkens und schon in seiner Diplomarbeit befasste er sich mit der Entscheidungsforschung. Das Thema ließ ihn nicht mehr los. Bis heute arbeitet er daran, den kognitiven Apparat des Menschen – und damit in gewisser Weise auch die Welt – besser zu verstehen, seit 2012 als Direktor am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung in Berlin.

Am 15. März 2017 hat er, zusammen mit neun anderen Wissenschaftlern für seine Forschung den wichtigsten deutschen Förderpreis der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) erhalten, den **Gottfried Wilhelm Leibniz-Preis** [↗](#).

Sie forschen auch zu einem Thema, das in gewisser Weise erklärt, warum wir uns manchmal ziemlich unvernünftig verhalten. Erklären Sie uns bitte, warum wir immer noch so wenig für den Klimaschutz tun und uns keine Elektroautos kaufen, sondern SUVs mit hohem CO₂-Ausstoß.

Es gibt zwei grundsätzlich unterschiedliche Arten, Informationen über die Unsicherheit in der Welt zu sammeln. Zum einen kann man das in Gestalt von Beschreibungen tun, zum anderen im Rahmen von Erfahrungen. Wir konnten zeigen, dass diese beiden Arten zu sehr unterschiedlichen Entscheidungen führen können. Selbst wenn die Informationen auch mal im Wesentlichen identisch sein können.

Das heißt bezogen auf den Klimaschutz?

Auf der einen Seite haben wir Beschreibungen, Zeitungsartikel, wissenschaftliche Berichte, Fernsehdokumentationen über die Erderwärmung, die mögliche Konsequenzen und die Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens aufzeigen. Auf der anderen Seite haben wir unsere persönlichen Erfahrungen: Bisher hat die globale Erwärmung auf unser Leben kaum Einfluss. Es ist bei uns in Europa ein wenig wärmer geworden, in manchen Gegenden trockener, im Winter fällt etwas weniger Schnee. Die Beschreibung sagt also etwas anderes als die Erfahrung. Und unsere Forschung hat gezeigt: Wenn Beschreibung und Erfahrung in Konflikt stehen, verlassen Menschen sich im Zweifelsfall auf ihre Erfahrung – und schaffen sich eher einen SUV an als ein Elektroauto.

Einfache Entscheidungsstrategien gehen häufig mit dem
Priorisieren von Daten einher. Je weniger Informationen
wir berücksichtigen, desto einfacher und schneller
können wir entscheiden.



RALPH HERTWIG

Direktor am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung, Berlin

Ralph
Hertwig
(Foto:
privat)

Was haben wir davon, das zu wissen?

Wir können die Interaktion zwischen Experten und Laien auf eine neue Weise verstehen und vielleicht beeinflussen. Wir wissen jetzt, dass Risikokommunikation neu gedacht werden muss, denn wenn sie nur mit Beschreibungen arbeitet, wird sie Menschen kaum zum Handeln bewegen. In Japan wird vorgemacht, wie es funktionieren kann. Um Schulkindern zu vermitteln, wie gefährlich Erdbeben sind und wie man sich im Ernstfall verhalten soll, werden Simulatoren eingesetzt. Das sind Plattformen mit Tisch und Stühlen darauf, die per Knopfdruck Erdbebenstöße simulieren. Um sich zu schützen, rät man den Kindern, unter den Tisch zu kriechen. Der fängt an, sich zu bewegen, rauf- und runterzuspringen, und wenn sie nicht aufpassen, knallt ihnen die Tischplatte auch mal richtig an den Kopf. Hier beginnt man zu erfahren, wie sich Erdbeben anfühlen. Ähnliche erfahrungsbasierte Simulationen könnte man sich auch vorstellen, um die Gefahren des Klimawandels und die Wahrscheinlichkeit ihres Eintretens erfahrbar zu machen und sie transparent zu kommunizieren.

Woran liegt es, dass es Menschen oft schwerfällt, Entscheidungen zu treffen?

Ich sage es einmal anders herum: Einfache Entscheidungsstrategien gehen häufig mit dem Priorisieren von Daten einher und sagen uns, welche Informationen wir wichtig nehmen und welche wir ignorieren sollten. Das macht das Entscheiden weniger kompliziert. Je weniger Informationen wir berücksichtigen, desto einfacher und schneller können wir entscheiden. Wollen wir etwa eine Wohnung mieten und der günstige Preis hat für uns die größte Priorität, spielen die Lage, die Nachbarn und der Balkon eine weniger starke Rolle – es fällt uns leichter, uns zu entscheiden.

Hat Ihre Forschung dazu geführt, dass Sie sich heute selbst leichter entscheiden?

(lacht) Sie hat sicher dazu geführt, dass ich mir sehr viel mehr zuschaue beim Entscheiden. Ich bin mir meines Werkzeugkastens sehr viel bewusster. Wenn es mir in bestimmten Situationen schwerfällt, Argumente abzuwägen, fallen mir heute einfache Strategien ein, die ich dann ausprobiere. Auch die Fähigkeit, statistische Informationen zu deuten und mit Informationen über Unsicherheit, also Wahrscheinlichkeiten, umgehen zu können, lässt mich freier entscheiden.

Wir sind heute mit einer Welt konfrontiert, in der wir sehr viele Informationen oder besser gesagt Daten zur Verfügung haben. Um mit dieser Informationsflut umgehen zu können, brauchen wir neue kulturelle Fertigkeiten und müssen wir besser lernen, klug und effizient nach zuverlässigen Informationen zu suchen und sie zu bewerten.

RALPH HERTWIG

Direktor am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung, Berlin

Wie können wir in Zeiten des Postfaktischen gute Entscheidungen fällen?

Wir sind heute mit einer Welt konfrontiert, in der wir sehr viele Informationen oder besser gesagt Daten zur Verfügung haben. Doch wie soll man sich für oder gegen etwas entscheiden, wenn nicht mehr klar ist, auf welche dieser Informationen man sich verlassen kann, welche wahr und vertrauenswürdig sind – und welche manipulativ? Um mit dieser Informationsflut umgehen zu können, brauchen wir neue kulturelle Fertigkeiten und müssen wir besser lernen, klug und effizient nach zuverlässigen Informationen zu suchen und sie zu bewerten.

Rechtspopulismus, Klimawandel, Fake News, demografischer Wandel, Migrationsbewegungen: Wie können die Erkenntnisse der Entscheidungsforschung helfen, gegen die großen Probleme unserer Zeit anzugehen?

Viele dieser Probleme werden wir nicht in den Griff bekommen, wenn wir dabei nicht die Rolle des Menschen und seine Interaktion mit der Technik mitdenken und besser verstehen lernen. Der Klimawandel lässt sich nicht nur mithilfe von Technologien in den Griff bekommen. Dabei müssen Verhaltenswissenschaften, Naturwissenschaften und Technikwissenschaften zusammenarbeiten.

Und die Entscheidungsforschung ...

... wird nicht die Welt retten. Sie kann aber einen Beitrag dazu leisten, wissenschaftliche Antworten auf diese großen Probleme der Zukunft zu finden. Wir müssen noch besser verstehen, wie wir die Fähigkeit erwerben, mit Unsicherheit umzugehen. Oder wie wir gute Selbstkontrollstrategien entwickeln. Das ist ausschlaggebend für viele Bereiche, vom klimaschädlichen Verhalten bis hin zur ungesunden Ernährung. Häufig steht unsere kurzfristige Zeitperspektive, also Jetztimpulse, mit den langfristigen Folgen unseres Verhaltens in Konflikt. Das Problem ist, dass die langfristigen Konsequenzen relativ abstrakt, weil in die Zukunft verlagert sind. Deshalb haben sie nicht die gleiche Wirkkraft auf unser Verhalten wie die Jetztimpulse. Da ist die Frage, wie Menschen lernen, die Interessen des gegenwärtigen Selbst und die Interessen des zukünftigen Selbst besser in Übereinstimmung zu bringen.