



**Entscheiden Sie sich jetzt!**  
**- Über die empirische  
Erforschung guter  
Entscheidungen**



**Deutsches  
Podcasttranskript**

# Mund zu, Ohren auf!

## Einführender Podcast zu antiken ägyptischen Weisheitslehren

### Deutsches Transkript

Zürich: METIS Podcast Transcriptions 2023

ES = Eliane Schmid

RH = Ralph Hertwig

*ES: Hallo und herzlich willkommen zu Wisdom Talks, dem Podcast zum METIS-Projekt, dem Internetportal für interkulturelle Weisheitsliteratur und Weisheitspraktiken, zu finden unter [www.metis.ethz.ch](http://www.metis.ethz.ch). Mein Name ist Eliane Schmid, und ich moderiere den heutigen Podcast zum Thema empirische Weisheitsforschung.*

*In unseren Wisdom Talks sprechen wir oft über kulturelle Konventionen, berühmte Autoren und Bücher aus verschiedenen Weisheitstraditionen, aber es gibt eine Perspektive, die wir noch nicht explizit besprochen haben, und das ist die Perspektive der Wissenschaft.*

*Weisheitstraditionen helfen uns oft bei der Selbsterforschung, beim Nachdenken über uns selbst, unser Leben oder über ein gutes Leben. Sie positionieren sich oft in Bezug auf die vorherrschenden Wissensansprüche und Weltanschauungen. Nicht selten ist von Erfahrungen die Rede, die jeden Menschen irgendwann einmal betreffen. Sind Weisheitstraditionen eigentlich empirische Unterfangen? Und wie können Weisheit oder Themen der Weisheit wie Tod, Altern, Entscheidungsfindung usw. Gegenstand empirischer Forschung sein?*

*Ich freue mich sehr, heute Professor Dr. Ralph Hertwig bei uns im ETH-Studio begrüßen zu dürfen. Er ist der Direktor des Forschungsbereichs Adaptive Rationalität am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung in Berlin. Vielen Dank, dass Sie heute hier sind, Ralph, um über diese interessanten, aber auch schwierigen Fragen zur empirischen Weisheitsforschung zu sprechen.*

RH: Vielen Dank für die Einladung, Eliane. Hallo, ich freue mich auf unser Gespräch.

*ES: Dann lassen Sie uns direkt beginnen, denn ich bin sehr neugierig, mehr darüber zu erfahren. Die Fähigkeit, richtig zu entscheiden, wenn man das so sagen kann, gilt eigentlich seit Salomo als Indikator für Weisheit. Heute sprechen wir vielleicht weniger von klugen Entscheidungen als vielmehr von guten, vernünftigen oder gut durchdachten Entscheidungen. Was rationale Entscheidungen ausmacht, ist inzwischen Gegenstand empirischer Wissenschaften wie Soziologie, Verhaltensökonomie und Psychologie. Diese Disziplinen verwenden experimentelle Methoden, um zu untersuchen, warum Menschen sich für eine bestimmte Art von Verhalten entscheiden. Könnten Sie uns vielleicht kurz sagen, welche Theorien in diesem Bereich besonders bedeutsam waren und sind, und wie man menschliche Entscheidungen erklären kann?*

RH: Entschuldigung, dass ich lache, aber das ist so eine einfache Frage, ich weiss gar nicht wo ich anfangen soll. Vielleicht sollten wir mit dem Konzept der richtigen Entscheidungsfindung beginnen, denn das ist an sich schon sehr kompliziert. Denn in manchen Fällen gibt es eine Grundwahrheit, und man weiss genau, ob etwas richtig oder falsch ist, ganz einfach weil es Fakten gibt, an denen man sein Urteil messen kann. Aber dann gibt es natürlich auch viele Vorzugsurteile, sozusagen eine Frage des Geschmacks, bei denen es sehr schwer zu sagen ist, was eine richtige Entscheidung ist. Und nicht zuletzt gibt es natürlich auch ethische Dilemmas, denen wir immer wieder begegnen. Wenn Sie an den Kontext der Pandemie denken, aber auch weit darüber hinaus, wo es ebenfalls extrem schwierig ist zu sagen, was richtig oder falsch ist, und je nach Perspektive können Sie zu sehr unterschiedlichen Urteilen, Entscheidungen oder Wahlen kommen.

Um noch einen Schritt weiterzugehen, würde ich Ihnen zustimmen, dass Weisheit an sich kein besonders gut erforschtes Thema in der Psychologie ist. Vielmehr wird untersucht, was eine gute Entscheidung ist, was eine vernünftige Entscheidung ist, oder sehr oft, was eine

rationale Entscheidung ist. Und was die Rationalität betrifft, so gibt es einige erstklassige Theorien, die als Theorien für eine gute Entscheidungsfindung gelten. Sie stammen oft aus der Wirtschaftswissenschaft, wie zum Beispiel die Erwartungsnutzentheorie oder die subjektive Erwartungsnutzentheorie, die Spieltheorie wäre ein weiteres Beispiel. Aber auch Themen wie die Wahrscheinlichkeitstheorie oder die Statistik und die daraus abgeleiteten Normen, wie z. B. der Bayessche Wahrscheinlichkeitsbegriff, werden als Massstab für gute Argumentation angesehen. Das ist nur ein erster Versuch, Ihre Frage zu beantworten.

*ES: Ich würde gerne noch etwas tiefer gehen und die Idee einer guten Entscheidung hinterfragen. Gibt es eine Skala für gute Entscheidungen, oder ist die Art der Definition umstritten und es ist besser, wie Sie bereits sagten, von rationalen Entscheidungen zu sprechen?*

RH: Soweit ich weiss, gibt es keine Skala, aber was sehr oft gemacht wird, ist, dass Entscheidungssituationen geschaffen werden, in denen es eine normativ korrekte Antwort gibt, z. B. eine Wahlsituation, in der man zwischen zwei Alternativen wählen muss, und in dem Masse, in dem man ein rationaler Nutzenmaximierer ist oder eine rationale Person in Bezug auf spieltheoretische Belange, wissen wir genau, was die richtige Antwort wäre oder nicht. Und dann können wir im Grunde beobachten – und das ist der traditionelle Weg, um hier weiterzukommen – inwiefern Ihre Antwort mit einer solchen Norm übereinstimmt. Manchmal handelt es sich um ein binäres Urteil, d. h. es stimmt überein oder nicht, und manchmal gibt es Urteile, kontinuierliche Urteile, bei denen wir das Ausmass quantifizieren können, in dem Sie die normative Antwort erreichen oder nicht. In diesem Sinne können wir in einigen Fällen eine Skalierung vornehmen, aber sehr oft ist es so, dass man der Norm entspricht oder nicht.

*ES: Es hängt also auch sehr stark von dem Fachgebiet ab, in dem man arbeitet, oder von dem Thema. Sie haben zum Beispiel die Wirtschaftswissenschaften erwähnt, aber im täglichen Leben gibt es verschiedene Massstäbe, wenn ich diesen Begriff noch einmal verwenden darf, um zu beurteilen, ob etwas eine gute oder eine schlechte Entscheidung ist.*

RH: Ja, das ist eine interessante Frage, denn wenn man von einer normativen Theorie wie der Erwartungsnutzentheorie ausgeht, würde man keinen Unterschied machen zwischen den Spielsituationen, die oft zur Untersuchung der rationalen Entscheidungsfindung herangezogen werden, und den wichtigen Entscheidungen, die man im wirklichen Leben trifft, wie zum Beispiel, ob man Kinder hat oder nicht, oder ob man heiratet, ob man ein Haus kauft, welche Berufswahl man trifft. Und hier wird deutlich, dass diese normativen Rahmen im Prinzip so allgemein und so mächtig sind, dass sie sowohl für sehr kleine Situationen, die wir oft im Labor untersuchen, als auch für grosse Situationen im wirklichen Leben gelten können. Die Annahme ist, dass die Theorie also auf kleine und grosse Entscheidungen, die wir treffen, anwendbar ist.

*ES: Ich möchte noch einmal auf die Anfänge zurückkommen, denn Sie sind der Direktor des Forschungsbereichs Adaptive Rationalität. Was ist adaptive Rationalität?*

RH: Das ist eine sehr gute Frage, die uns zu einer allgemeinen Theorie wie der Erwartungsnutzentheorie oder der Spieltheorie zurückbringt. Wie ich bereits erklärt habe, geht man hier davon aus, dass die Theorie selbst auf alle möglichen Situationen anwendbar ist, und auf diese Weise ist sie eine sehr mächtige, aber auch in gewissem Masse «kontext-unspezifische» Theorie, weil sie sich nicht wirklich um den Kontext kümmert. Und mein Argument – und das vieler anderer Wissenschaftler in meinem Fachgebiet – ist, dass diese Theorien zu allgemein sind, um vernünftiges Verhalten wirklich zu erfassen. Ich möchte Ihnen ein Beispiel geben. Die Erwartungsnutzentheorie oder Spieltheorie basiert auf dem Begriff der Kohärenz. Das bedeutet, dass wir bei unserer Entscheidungsfindung zum Beispiel in sich konsistent sein sollten. Wenn wir innerlich konsistent sind, dann sind wir vernünftig, dann sind wir rational. Aber dabei werden oft andere wichtige Belange übersehen, die mindestens genauso vernünftig sind wie die Maximierung des erwarteten Nutzens in der Theorie.

Als Beispiel, um dies ein wenig greifbarer zu machen: Stellen Sie sich vor, Sie sind auf einer Party und sitzen an einem Tisch, und ganz am Ende des Essens geht ein Obstteller um den Tisch herum, und schliesslich kommt er bei Ihnen an. Nach Ihnen kommt eine Person, und Sie sehen, dass nur noch ein Apfel auf dem Teller liegt. Und da Sie ein sehr höflicher Mensch sind, würden Sie sagen: «Ich werde den Apfel nicht essen. Wenn ich die Wahl zwischen

nichts und dem Apfel habe, ziehe ich nichts vor und gebe den Teller an die nächste Person weiter.»

Aber jetzt sieht der Gastgeber plötzlich, dass nur noch ein Apfel übrig ist: «Ich lege noch einen Apfel auf Ihren Teller.» Und nun kommt er wieder zu Ihnen und Sie haben nun die Wahl zwischen zwei Äpfeln oder nichts, und plötzlich ändert sich Ihre Präferenz, weil Sie nun den Apfel dem Nichts vorziehen. Aus der Perspektive einer kohärenzbasierten oder bereichsübergreifenden Theorie wie der Erwartungsnutzentheorie wird das normative Prinzip hier als «Eigenschaft Alpha» bezeichnet. Ich würde sagen, wow, Sie sind irrational, aber natürlich sind Sie es nicht, denn in einem Fall sagt Ihnen Ihre Höflichkeit: «Also, ich sollte den Apfel nicht nehmen», und in dem anderen Fall ist es klar, dass das Nehmen des Apfels auch mit Ihrem Anliegen der Höflichkeit vereinbar ist. Und in diesem Sinne, und das ist es, was wir mit adaptiver Rationalität meinen, dass sich von Situation zu Situation, von Kontext zu Kontext, Ihre Bedenken, die Maßstäbe der Rationalität ändern können, und deshalb sind diese kontextunspezifischen, bereichsübergreifenden Theorien oft sehr problematisch, wenn wir sie benutzen, um eine Person als irrational darzustellen.

*ES: Aber gerade in dieser speziellen Situation haben Sie gesagt, dass ich den Apfel nicht nehmen würde, weil ich höflich bin, aber das ist auch eine kulturelle und eine Charaktersache in dem Sinne, dass eine andere Person vielleicht höflich ist, aber sagt: «Ich will einen Apfel, ich nehme ihn», was sie nicht unbedingt unhöflich macht. Aber je nach kulturellem Kontext, in dem man sich befindet, würden manche Leute sagen: «Sie ist eine Frau und sollte den Apfel an den Mann weitergeben, der neben ihr sitzt, weil er auch älter ist. Sie hat den Apfel einfach für sich genommen, wie unhöflich ist das denn?» In einem anderen Kontext könnte es heissen: «Natürlich sollte sie den Apfel nehmen, sie hat Hunger und braucht den Apfel.» Wie würden Sie den kulturellen Kontext, die persönlichen Charaktere und andere ähnliche Ebenen hier einbringen?*

RH: Wie Sie beschrieben haben, kann Ihr Verhalten in verschiedenen Situationen auf den ersten Blick widersprüchlich sein, aber wenn Sie etwas genauer hinschauen, können wir es vielleicht erklären. In einem Fall sind Sie zum Beispiel sehr hungrig, und der Hunger übertrifft in diesem Fall Ihre Höflichkeit. Im anderen Fall sind Sie nicht hungrig, und man kann leicht sagen, dass jetzt die Höflichkeitsnormen wichtiger sind. Das ist nur ein weiteres

Beispiel dafür, dass Menschen sehr flexibel sind und zwischen verschiedenen Kriterien und unterschiedlichen Maßstäben für ihr Verhalten hin- und herwechseln, was ein weiteres Beispiel für adaptive Rationalität ist.

Aber um auf Ihre Frage zurückzukommen, Sie haben natürlich völlig Recht, insbesondere wenn Sie an soziale Normen denken, aber auch zum Beispiel an Selbstkonzepte, die ebenfalls wichtig sind. Mein Selbstkonzept prägt auch mein Verhalten und entscheidet darüber, ob mein Verhalten vernünftig ist oder nicht, oder ob ich mein Verhalten für vernünftig halte oder nicht. Und das sind alles Belange, Selbstkonzept, kulturelle Normen, soziale Normen, die in diesen dimensional Theorien der Rationalität, wie zum Beispiel der Erwartungsnutzentheorie, nicht erfasst werden. Deshalb sind wir der Meinung, dass wir diese Rahmenwerke reicher machen müssen. Wir müssen über diese Rahmen hinausgehen. Wir müssen über adaptive Rationalität nachdenken.

Eine andere Möglichkeit, Ihre Frage zu beantworten, ist, dass es in der Tat Studien gibt, die versuchen, gute Entscheidungen in verschiedenen kulturellen Kontexten zu verstehen. Nicht sehr viele, aber es gibt einige. Ein Kritikpunkt an vielen Studien in der Psychologie, aber auch in der Ökonomie, ist, dass viele der Studien mit der so genannten WEIRD-Population durchgeführt werden, WEIRD steht für: Western, educated, industrialized, rich and democratic. Und es stimmt, dass viele der Verhaltensstudien, die durchgeführt werden, um herauszufinden, ob Menschen gute Entscheidungen treffen oder nicht, oft mit diesen WEIRD-Populationen durchgeführt werden, wenn man sich die Stichproben in der Bevölkerung ansieht.

Aber es gibt auch einige Studien, die sich mit kleineren Gruppen befassen, was natürlich viel schwieriger zu untersuchen ist, weil man in die Region gehen muss, in der kleine Gruppen noch existieren und leben. Und dann ist es interessant zu sehen, was für Ergebnisse dabei herauskommen. So gibt es zum Beispiel Studien, die versuchen, die Norm der Fairness zu verstehen, zum Beispiel, an welchem Punkt entwickelt sich Fairness, die auch ein Anliegen für vernünftiges Verhalten ist, wann entwickelt sich diese normale Fairness? Eine der Erkenntnisse aus diesen Studien über kleine Gruppen ist, dass in dem Moment, in dem eine Gesellschaft oder eine kleine Gruppe von Menschen sogenannte Marktintegration aufweist, d.h. einen Warenaustausch, der fast kommerzielle Beziehungen mit anderen Menschen eingeht, die normale Fairness tatsächlich ziemlich wichtig wird. Und eine der Spekulationen

ist, dass das etwas damit zu tun hat, dass bei Markttausch der Ruf besonders wichtig für den Erfolg ist, insbesondere bei wiederholtem Austausch.

Sie sehen also, dass die Betrachtung von Kultur, Gesellschaft und gesellschaftlichen Institutionen sehr wichtig ist, um zu verstehen, was gutes oder schlechtes, vernünftiges oder unvernünftiges Verhalten ist. Ich würde sagen, dass wir nicht nur das Individuum betrachten dürfen, sondern dass wir das Individuum auch im kulturellen, sozialen und institutionellen Kontext betrachten müssen.

*ES: Ich muss sagen, dass mich das WEIRD Konzept ziemlich amüsiert, und vielleicht ist es passend, vielleicht auch nicht, aber ich bin jetzt neugierig: Gibt es einige Entscheidungsprinzipien, die Sie kulturübergreifend erkennen können und über die sich alle Kulturen einig sind, dass sie eine vernünftige Art und Weise sind, eine Entscheidung zu treffen? Gibt es etwas, das mehrere Kulturen verbindet, so dass sie alle auf dem gleichen Stand sind, oder glauben Sie, dass es von verschiedenen Faktoren wie Alter, Herkunft, wiederum Kultur, Wissensstand abhängt?*

RH: Das ist wieder eine dieser sehr bescheidenen Fragen, die fast eine Vorlesung erfordern, um darüber nachzudenken und zu sprechen. Aber lassen Sie mich versuchen, eine mögliche Antwort zu geben. Und wenn Sie mich morgen fragen, würde ich wahrscheinlich eine etwas andere Antwort geben, weil die Frage, die Sie stellen, so vielschichtig ist. Natürlich spielen all die von Ihnen genannten Faktoren bei der Entscheidungsfindung in den eigentlichen Prozessen eine Rolle. Zum Beispiel treffen Menschen im Laufe ihres Lebens unterschiedliche Entscheidungen. Das hat viel damit zu tun, dass sich unsere kognitiven Fähigkeiten, unsere kognitiven Ressourcen sowohl in jungen Jahren als auch im Erwachsenenalter verändern, aber natürlich auch, wenn wir älter werden und unsere kognitiven Fähigkeiten abnehmen. Und das hat Auswirkungen auf die Art und Weise, wie wir Entscheidungen treffen, und auch auf die Geschwindigkeit, mit der wir Entscheidungen treffen, und wir haben bereits über die kulturelle Einbettung der Entscheidungsfindung gesprochen. All diese Faktoren und viele mehr spielen also eine Rolle.

Abgesehen davon gibt es gemeinsame strukturelle Merkmale von Entscheidungen, die kulturübergreifend und situationsübergreifend sind. Um ein Beispiel zu nennen: Viele Entscheidungen, die wir treffen, treffen wir unter ungewissen Bedingungen. Alles, was die

Zukunft betrifft, ist zu einem grossen Teil unbekannt oder ungewiss. Ebenso müssen wir viele der Entscheidungen, die wir treffen, unter Zeitdruck treffen. Wir haben nicht alle Zeit der Welt, um alle Optionen zu erforschen, die es gibt. Nehmen wir an, Sie gehen in den Supermarkt und denken darüber nach, wie Sie Ihre Entscheidungen treffen. Sie haben nicht die Zeit, sich alle Möglichkeiten anzusehen und zu überlegen, welches Produkt am besten zu Ihnen passt und Ihre Bedürfnisse am besten befriedigt. Aber Sie treffen Ihre Entscheidungen oft unter Zeitdruck. Wir wissen aus vielen Untersuchungen, auch aus anderen Kulturen, dass Zeitdruck die Art und Weise verändert, wie wir Entscheidungen treffen, und dass wir sie oft auf heuristische Weise treffen, d.h. wir verlassen uns auf sehr wenige Informationen, um Entscheidungen zu treffen.

Wenn man also bedenkt, dass viele Situationen in der Welt diese strukturellen Merkmale wie Zeitdruck, begrenzte Informationsmenge und Ungewissheit gemeinsam haben, können wir sicher davon ausgehen, dass es Gemeinsamkeiten in der Art und Weise gibt, wie Menschen in verschiedenen Kulturen ihre Entscheidungen treffen, einfach weil die Welt uns einen bestimmten Entscheidungsstil aufzwingt.

*ES: Sind überstürzte oder schnelle Entscheidungen zwangsläufig schlechtere Entscheidungen als solche, bei denen man viel Zeit zum Nachdenken hat, oder könnte sich das irgendwann auch ändern, und wenn man zu lange über etwas nachdenkt, wird es auch zu einer irrationalen Entscheidung?*

RH: Ja, und das ist tatsächlich eine sehr wichtige Frage, denn das ist im Grunde genommen seit fast 50 Jahren ein Streitpunkt in vielen Forschungsarbeiten der Psychologie. Und es gab ein Programm, das in den frühen 1970er Jahren begann und «Heuristics and Biases» genannt wurde. Es wird mit zwei sehr berühmten Psychologen in Verbindung gebracht, Amos Tversky und Danny Kahneman. Danny Kahneman ist sehr bekannt, weil er ein sehr populäres Buch geschrieben hat: *Thinking Fast and Slow*. Die Idee dieses Forschungsprogramms war in der Tat, dass Menschen, die heuristische Entscheidungen treffen, was oft mit Entscheidungen assoziiert wird, die auf relativ wenigen Informationen beruhen, die sehr schnell oder zumindest schnell getroffen werden und bei denen die Verarbeitung der Informationen nicht komplex ist, dass solche Entscheidungen leicht zu systematischen Fehlern und Verzerrungen führen können. Und in dieser

Forschungstradition wird die heuristische Entscheidungsfindung oder das, was Sie als überstürzte Entscheidungsfindung bezeichnet haben, mit nicht so guten, oft irrationalen Entscheidungen in Verbindung gebracht.

Das ist eine Sichtweise, eine neuere Sichtweise, die nun schon 20 Jahre alt ist, und das war eine Forschung, die von Gerd Gigerenzer begonnen wurde, der eigentlich mein Vorgänger als einer der Direktoren am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung war. Wir bauen auf diesem Programm auf, auf der so genannten schnellen und sparsamen Heuristik. Dieses Forschungsprogramm, das Gerd Gigerenzer ins Leben gerufen hat und das wir weiterführen, hat immer wieder gezeigt, dass man sich sehr oft auf ein oder zwei Informationen verlassen kann, um Entscheidungen zu treffen, und dass man damit oft sehr viel komplexere, statistisch gesehen oder anderweitig komplexere Entscheidungen machen kann.

Ich möchte Ihnen ein Beispiel geben, und das ist lustig, weil ich gerade heute Morgen über diese Arbeit gelesen habe. Eines der Themen, das für uns sehr wichtig ist, aber eigentlich eine extrem schwierige Entscheidung darstellt, ist es, herauszufinden, wann uns jemand anlügt. Sie können sich vorstellen, dass die Frage, was richtig und was falsch ist, bei all dem Gerede über falsche Informationen und Fälschungen (deep fakes) usw. immer wichtiger wird. Aber wie wir wissen, ist es extrem schwierig, Experten, Algorithmen oder Computer darauf zu trainieren, herauszufinden, ob uns jemand anlügt. Menschen sind nicht sehr gut. Einer der Gründe dafür ist, dass viele Informationen, von denen wir glauben, dass sie möglicherweise auf eine Lüge hindeuten könnten, in Wirklichkeit nicht gut sind, keine gültigen Informationen sind. Wenn ich Ihnen zum Beispiel in die Augen schaue, dann lüge ich Sie eindeutig nicht an. Nun, das ist kein guter Hinweis, wenn Sie diesen Hinweis verwenden. Es hat sich herausgestellt, und das basiert auf empirischer Forschung, dass es ein relativ gültiges und starkes Kriterium gibt, und das ist das Detail der Erzählung, die die Person, die mir etwas erzählt, wählt.

Und es stellt sich heraus, dass Menschen, die zum Lügen neigen, weniger Details in ihrer Erzählung verwenden. Menschen, die die Wahrheit sagen, verwenden viel mehr Details. Und das ist eigentlich, und das wurde auch empirisch gezeigt, ein sehr einfaches Indiz, das von Menschen schnell bewertet werden kann. Ich kann es schnell erfassen. Und in dieser Arbeit, die ich heute Morgen gelesen habe, wurde gezeigt, dass Menschen, denen dieser eine Hinweis, nur dieser eine Hinweis, beigebracht wird, viel besser sind als andere Menschen, die alle möglichen Hinweise verwenden, von denen viele falsch sind, und

versuchen, sie zu kombinieren. Dies ist also nur ein Beispiel dafür, dass heuristische Entscheidungsfindung wirklich sehr effizient und gut sein kann.

*ES: Hier gibt es allerdings einen schmalen Grat zu dem, was wir auch als Bauchgefühl bezeichnen würden, oder die Leute geben einem oft den Rat, seinem Herzen zu folgen. Wenn wir dann über Lügen sprechen, haben die Menschen oft dieses Bauchgefühl, dass an dieser Geschichte etwas nicht stimmt oder sich unwohl fühlen. Wir würden das vielleicht als irrationale Entscheidungshilfen bezeichnen, aber woher kommen diese Gefühle? Analysieren Sie das auch, oder nicht unbedingt?*

RH: Ja, Intuition und Bauchgefühl, das sind Begriffe, die ein wenig vage sind, und wir versuchen, sie besser zu verstehen. Eine Möglichkeit, Intuition und Bauchgefühl zu verstehen, sind Heuristiken, denn sehr oft sind wir uns nicht unbedingt bewusst, dass wir bestimmte Heuristiken verwenden. In dem Beispiel, das ich Ihnen erzählt habe, wurde den Menschen explizit eine Heuristik beigebracht, aber viele Heuristiken, die wir verwenden, können wir nicht unbedingt buchstabieren, und dennoch verwenden wir sie, aber wir nennen sie Bauchgefühl oder wir nennen sie so etwas wie Intuition. Eine wichtige Frage, die ich auch in Ihrer Frage höre, ist nun, unter welchen Umständen ist das Vertrauen auf Bauchgefühle und Intuition eine gute Sache, die wahrscheinlich zu guten, rationalen Entscheidungen oder sogar potenziell klugen Entscheidungen führt? Und wann führt es in die Irre?

Es gibt eine Reihe von einschränkenden Faktoren, aber lassen Sie mich kurz auf einen eingehen, und zwar auf das Ausmass, in dem Sie in der Lage waren, Erfahrungen in dem Umfeld zu sammeln, in dem Sie Ihr Bauchgefühl einsetzen. Um ein Beispiel zu nennen: Denken Sie an die Personalauswahl. Sie sind die Person, die für die Auswahl einer Person für die Stelle in Ihrem Unternehmen verantwortlich ist. Sie entscheiden sich für einige Personen und lehnen andere ab. Das ist ein Umfeld, in dem Sie nie eine Rückmeldung über die Person erhalten, die Sie abgelehnt haben. Sie verschwinden einfach. Sie werden nie herausfinden, ob Ihre Intuition, dass sie nicht so gut ist wie die anderen, richtig war oder nicht. Und das bedeutet, dass die Umwelt uns manchmal nur ein partielles Feedback gibt, und dann ist es viel schwieriger, eine wirklich gute Intuition, ein gutes Bauchgefühl zu entwickeln.

Oder denken Sie zum Beispiel an einen Arzt in einer Notaufnahme, der sofort versucht, einen Patienten zu behandeln, und dann wird dieser Patient auf die nächste Station verlegt,

und Sie werden diesen Patienten nie wieder sehen. So erfährt man vielleicht nie, ob die frühe Diagnose und sogar die Behandlung gut war oder nicht. Eine Institution kann das also ändern, eine Institution kann dafür sorgen, dass man in einigen Fällen – natürlich nicht in allen – Rückmeldungen bekommt, um sich dann wirklich weiterzuentwickeln und gute Intuitionen und Bauchgefühle zu entwickeln.

*ES: Nun, wir haben vorhin über diese schnelle und langsame Entscheidungsfindung gesprochen, und Sie haben soeben das mangelnde Feedback zu unserem Bauchgefühl erwähnt. Mich würde jetzt das Danach interessieren, in dem Sinne, ob die Menschen glücklicher sind, wenn sie das Gefühl haben, dass sie genug Zeit hatten, eine Entscheidung zu treffen. Können sie mit einer schlechten Entscheidung mehr Frieden finden, wenn sie denken: «Nun, ich habe unter Stress gehandelt, ich habe mein Bestes getan, und das ist das Ergebnis.» Gibt es hier einen Zusammenhang, oder nicht wirklich?*

RH: Mir ist keine Studie bekannt, die das untersucht hat, aber ich würde annehmen, und das ist nur eine Spekulation, dass natürlich das Ausmass, in dem wir mit unserer Entscheidung zufrieden sind, etwas mit dem Ergebnis unserer Entscheidung zu tun hat. Wenn das Ergebnis wünschenswert ist und mit unseren Werten und Zielen übereinstimmt, dann sind wir natürlich per definitionem glücklich damit. Aber manchmal fällt die Entscheidung nicht so aus, wie wir es uns wünschen, und dann ist es wichtig, dass wir mit dem Verfahren zufrieden sind, das wir gewählt haben, um die Entscheidung zu treffen. Wenn wir das Gefühl haben: «Oh mein Gott, ich hätte nur ein bisschen mehr darüber nachdenken sollen» oder «Oh mein Gott, ich hätte auf etwas anderes achten sollen», dann können wir natürlich auch unzufrieden sein, weil das Verfahren nicht das war, dem wir gerecht werden wollten. Ich denke also, dass es verschiedene Dimensionen gibt, die wir nutzen, um den Grad des Glücks und der Zufriedenheit mit unserer Entscheidung zu bestimmen. Aber wir sind uns natürlich auch bewusst, dass Entscheidungen manchmal unter enormem Zeitdruck getroffen werden. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist vielleicht, dass wir oft nicht die optimale Entscheidung oder die bestmögliche Entscheidung anstreben, sondern eine Entscheidung, die gut genug ist. Das ist eigentlich ein sehr wichtiges Konzept auch für unser individuelles Glück und Wohlbefinden. Denn stellen Sie sich vor, in vielen Bereichen unseres Lebens gibt es so viele Möglichkeiten, dass wir, wenn wir immer die beste Entscheidung treffen wollten, nie zu einer Entscheidung kämen, weil wir uns immer damit aufhalten würden,

herauszufinden, was die beste Option für uns ist. Deshalb sind Menschen, die versuchen zu optimieren, die versuchen, das Beste für sich herauszuholen, oft die Menschen, die mit ihren Entscheidungen weniger zufrieden sind. Aber Menschen, die mit guten Ergebnissen zufrieden sind, sagen: «Nun, es ist vielleicht nicht das beste Ergebnis, aber es ist gut genug für mich», die sind in der Regel zufriedener mit ihren Entscheidungen.

*ES: Sie haben jetzt viel über das Individuum gesprochen, darüber, dass es für mich gut genug ist, und darüber, dass ich eine Entscheidung für mich selbst treffe. Was ist mit – jetzt gehe ich in Richtung soziale Medien, zum Beispiel – wir sind tatsächlich in einem grossen Netzwerk, die Entscheidungen, die wir treffen, haben oft nicht nur ein Ergebnis für uns selbst, sondern beeinflussen eine Menge Leute. Wie kann man das Individuum und die Masse miteinander verbinden? Wie bringt man die Entscheidungsfindungs-Konzepte für sich selbst, aber auch für eine grosse Gruppe von Menschen zusammen?*

RH: Das ist wieder eine dieser grossen Fragen. Ich denke, Sie müssen in Ihrer Frage konkreter werden: Was beschäftigt Sie? Was würden Sie gerne wissen?

*ES: Wir versuchen zum Beispiel, für uns selbst Entscheidungen zu treffen, die gut sind, aber wir sehen auch Anhaltspunkte, wenn wir zum Beispiel auf Twitter oder Instagram schauen, weil wir wissen wollen, was andere tun und uns an die gesetzten Standards halten. Das ist die Richtung, in die ich gehen möchte. Wie beeinflussen diese grossen Medienplattformen unsere Entscheidungen und wie treffen wir Entscheidungen in Übereinstimmung mit diesen Plattformen, um eine Art Norm zu erfüllen?*

RH: Jetzt verstehe ich, worauf Sie hinauswollen. Lassen Sie mich zunächst noch einmal auf das Konzept der guten Entscheidungen zurückkommen. Eine Möglichkeit, mit Ungewissheit umzugehen, die eine allgegenwärtige Bedingung für unsere Entscheidungsfindung ist, besteht darin nicht unbedingt zu versuchen, alles selbst herauszufinden, sondern auch von der kollektiven Weisheit und den Informationen zu profitieren, die in der näheren Umgebung verbreitet werden, wenn Sie so wollen. Ein einfaches Beispiel: Sie gehen in ein Restaurant, in dem Sie noch nie waren, und fragen sich: «Was ist denn heute Abend eine gute Wahl?» Nun, ich frage Sie, wie würden Sie diese Entscheidung treffen? Würden Sie

dasitzen und sich die Speisekarte ansehen, sie minutenlang studieren, alle Optionen durchgehen, darüber nachdenken, ob sie Ihren Wünschen entspricht oder nicht, und nach 15 Minuten endlich eine Entscheidung treffen? Würden Sie das so machen?

*ES: Ich bin oft sehr hungrig und folge meinem Bauchgefühl, wie ich bereits erwähnt habe, und wähle einfach das aus, was meinen Bauch am schnellsten und effizientesten sättigen wird.*

RH: Sie sind ein echter Feinschmecker, das kann ich bestätigen. Ich zeige Ihnen einen anderen Weg, und das ist, wenn Sie so wollen, ein sozial rationaler Weg. Sie könnten sich zum Beispiel an den Kellner wenden und ihn fragen, nicht was er empfehlen würde, das ist die falsche Frage, sondern fragen Sie ihn: «Was würden Sie heute Abend hier essen?» Denn damit umgehen Sie im Grunde eine Menge anderer Bedenken, die der Kellner oder die Kellnerin haben könnte. Alternativ könnten Sie sich auch umsehen und sehen, was die meisten Leute auf ihren Tellern haben. Und was ich damit zu verdeutlichen versuche, ist, dass ein soziales Umfeld oft eine Quelle von zumindest Informationen, manchmal vielleicht sogar von Weisheit ist, und es ist wirklich klug, sein soziales Umfeld zu nutzen.

Aber um auf Ihre Fragen zurückzukommen: Grundsätzlich ist es sehr klug, sein soziales Umfeld zu nutzen, um seine Entscheidungen zu treffen. Aber wie Sie sagen, bewegen wir uns heute oft in digitalen Umgebungen, in denen das soziale Umfeld ein ganz anderes ist als das, das wir von Angesicht zu Angesicht kennen. Das bedeutet, dass wir manchmal sehr viel kritischer mit den sozialen Informationen umgehen müssen, die wir in der digitalen Welt aufschnappen. Denn es sind nicht nur die Vorlieben anderer Menschen, die wir wahrnehmen, oder die Meinungen anderer Menschen, sondern es sind auch Algorithmen am Werk, denn was wir sehen, wird durch Algorithmen gefiltert. Und natürlich wählen die Algorithmen die Informationen nach ganz anderen Kriterien aus, nicht nach dem Kriterium des Informationsnutzens, sondern zum Beispiel nach dem Kriterium, was am ehesten meine Aufmerksamkeit erregt. In diesem Sinne ist der Versuch, aus dem sozialen Umfeld in einer digitalen Welt zu lernen, eine ganz andere Herausforderung als in der Welt ausserhalb der digitalen Welt.

*ES: Jetzt haben wir das Thema der digitalen Welt hinter uns gelassen, und nun möchte ich das Thema der künstlichen Intelligenz vertiefen. Künstliche Intelligenz wie ChatGPT fasst viele Dinge zusammen, die im Internet zu finden sind, viele Entscheidungen, die getroffen wurden, viele Informationen, die durcheinander geworfen werden. Wie kann künstliche Intelligenz in gewisser Weise ein Werkzeug für uns sein, um rationale Entscheidungen zu treffen? Können wir die rationale Entscheidungsfindung jetzt einfach auslagern und denken: «Oh, sie haben das ganze Wissen der Welt zusammengefasst und ich kann mich auf dieses Werkzeug verlassen?»*

RH: In Wirklichkeit werden Entscheidungen, auch wichtige Entscheidungen, bereits von Algorithmen getroffen. Es gibt viele Kontexte, in denen wir Algorithmen verwenden, um Entscheidungen zu treffen, und in einigen Fällen ist das wirklich effizient und gut.

Algorithmen sind zum Beispiel sehr gut bei der Erkennung von Mustern. Wenn man zum Beispiel bei einer Mammographie herausfinden muss, ob die Läsion, die man sieht, gutartig ist oder auf Krebs hinweisen könnte, dann zeigt sich, dass Algorithmen zum Musterabgleich oder zur Mustererkennung wirklich gut sind, vielleicht sogar besser als Ärzte, die diese Entscheidung treffen. Es gibt also Kontexte, in denen wir bereits grosse Fortschritte gemacht haben, und es mehren sich die Hinweise, dass Algorithmen sehr gute Entscheidungen treffen können.

Es gibt auch andere Bereiche, in denen wir Algorithmen Entscheidungen treffen lassen, z. B. bei der Zuteilung von Ressourcen nach bestimmten Kriterien, also z. B. bei Sozialleistungen, die nach bestimmten Kriterien vergeben werden. Und hier müssen wir uns natürlich über bestimmte Fallen im Klaren sein, in die wir tappen könnten, denn der Algorithmus trifft diese Entscheidung auf der Grundlage von Eingabedaten, die ihm zur Verfügung gestellt werden. Und diese Eingabedaten können natürlich die gleichen Voreingenommenheiten, Stereotypen oder andere Informationen enthalten, die unsere Entscheidungsfindung auf persönlicher Ebene beeinflussen, und das bedeutet, dass der Algorithmus zum Beispiel bei der Zuweisung von Ressourcen die gleichen Voreingenommenheiten reproduzieren kann, wie es der einzelne Mensch tun würde. Das bedeutet, dass die Tatsache, dass ein Algorithmus eine Entscheidung trifft, nicht zwangsläufig bedeutet, dass es sich um eine gute Entscheidung handelt oder um eine Entscheidung, die frei von Vorurteilen ist. Und das ist ein enorm wichtiges Thema auch für uns Psychologen, das wir untersuchen müssen. Und wir

fangen jetzt auch an, darüber nachzudenken, wie wir zum Beispiel Algorithmen für bestimmte Arten von Informationen blind machen können, die den Algorithmus höchstwahrscheinlich verzerren.

Die Antwort lautet also: Es gibt Bereiche, in denen Algorithmen eindeutig gute Entscheidungen treffen können, aber es gibt auch Bereiche, in denen wir sehr vorsichtig sein und genau darüber nachdenken müssen, ob der Algorithmus gute Entscheidungen trifft.

*ES: Eine gute Entscheidung oder eine ausreichend gute Entscheidung meinerseits ist es nun, Ihnen zu sagen, dass die Zeit davonläuft. Aber ich habe noch eine letzte Frage, die mich sehr interessiert. Haben Sie einen Tipp für uns, für die Zuhörer, ein einfaches Werkzeug – vielleicht ist das wieder keine einfache Frage – aber haben Sie eine Art Tipp, wie wir in unserem Alltag eine gute Entscheidung treffen können, wenn ich zwischen einem Apfel und einem Pfirsich wähle?*

RH: Sie stellen heute wirklich die einfachsten Fragen. Ich denke, nach dem, was ich Ihnen gesagt habe, können Sie sich wahrscheinlich vorstellen, dass meine Antwort lautet: Es kommt darauf an. Es hängt von der Situation ab, es hängt davon ab, welche Ziele Sie haben, es hängt davon ab, ob Sie schnelle Entscheidungen treffen oder nicht. In diesem Sinne gibt es nicht den einen goldenen Weg, eine gute Entscheidung zu treffen. Und vielleicht ist mein Tipp, in dieser Situation wirklich darüber nachzudenken, was Ihnen wirklich helfen würde, eine gute Entscheidung zu treffen. Und in manchen Fällen ist es ein Gespräch mit einem Freund, mit den Eltern oder mit einem Experten. Ein anderer Fall ist das Werfen einer Münze, wenn man zwischen zwei Optionen wählen muss, und wenn man beim Fallen des Würfels oder der Münze das Gefühl hat, dass man die eine Option der anderen vorzieht, dann weiss man schon, wofür man sich entscheidet. Manchmal ist es also ein Zufallsprodukt, manchmal ist es der Rat eines Experten, und manchmal muss man wirklich recherchieren, zum Beispiel im Internet oder in anderen Quellen, und wirklich darüber nachdenken.

Manchmal braucht man Zeit, um gute Entscheidungen zu treffen, manchmal aber auch nicht.

*ES: Ich finde, das sind sehr schöne Worte, um dieses Gespräch zu beenden, und ich möchte Ihnen dafür danken, dass Sie meine nicht ganz einfachen Fragen beantwortet haben. Ich habe viel gelernt, und ich hoffe, unsere Zuhörer auch. Also, vielen Dank, Ralph.*

RH: Vielen Dank, dass ich dabei sein durfte.

*ES: An dieser Stelle möchte ich unsere Zuhörerinnen und Zuhörer noch einladen, weiteren Wisdom Talks zu folgen sowie neugierig in die Vielzahl von Texten und weiteren Podcasts einzutauchen, die auf unserer Website [www.metis.ethz.ch](http://www.metis.ethz.ch), dem Internetportal für interkulturelle Weisheitsliteratur und Weisheitspraxis, zu finden sind. Weitere Informationen finden Sie auch in den show notes.*

*Vielen Dank fürs Zuhören und auf Wiedersehen.*

*Dieser METIS Wisdom Talk wurde produziert von Martin Münnich mit Unterstützung der ETH Zürich und der Udo Keller Stiftung, Forum Humanum in Hamburg.*