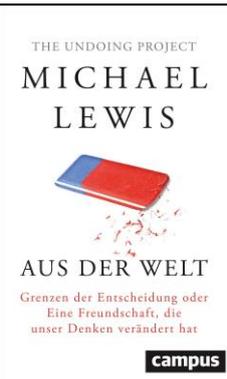


LEWIS, Michael:
Aus der Welt.

Grenzen der Entscheidung oder: Eine Freundschaft, die unser Denken verändert hat
(Original: The Undoing Project. A friendship that changed our minds)

Frankfurt am Main/New York: Campus 2017.
ISBN 978-3-593-50686-9; 359 S.; 24,99 €



Rezension von Burkhard Vollmers, Universität Hamburg

„Nichts im Leben ist so wichtig, wie man glaubt, wenn man darüber nachdenkt.“

(KAHNEMANN 2012, 496).

Der Psychologe und Wirtschaftsnobelpreisträger Daniel Kahnemann (geb. 1934) beschreibt so eine zentrale Komponente seiner neuen Erwartungstheorie, die sog. „Fokussierungsillusion“. Menschen überbewerten einen oder wenige Aspekte vor wichtigen Entscheidungen. Nachdenken hilft, diese kognitiven Verzerrungen zu überwinden und verschiedene mögliche Folgen in ein ausgewogenes Verhältnis zueinander zu setzen und bessere Entscheidungen zu treffen. Diese Rezension behandelt ein Sachbuch über Daniel Kahnemanns wissenschaftliche Biografie, die es ohne die Freundschaft und gemeinsame Forschungsarbeit mit Amos Tversky (1937–1996) nicht gegeben hätte. Der Autor Michael Lewis wurde mit Sachbüchern über das amerikanische Wirtschaftsleben bekannt, von denen zwei sogar verfilmt wurden (*Moneyball*, erschienen 2003 und verfilmt 2011 sowie *The Big Short*, erschienen 2011 und verfilmt 2015). Sachbücher zu Spielfilmen zu verarbeiten, das geht, wenn es Protagonisten in einer Domäne gibt, deren Leben semi-fiktiv zugespitzt nacherzählt wird. Michael Lewis ist dieser literarischen Form im vorliegenden Buch treu geblieben. Der Vorteil ist, dass so Motive im Nachhinein deutlich werden, die das menschliche Handeln, Forschen gehört dazu, antreiben.

Das Werk von Lewis ist die ideale Ergänzung zu „Schnelles Denken, langsames Denken“ (KAHNEMANN 2012), das 2016 in einer preiswerten deutschen Taschenbuchausgabe erschienen ist. Darin stellt Kahnemann seine Forschungen ausgehend von der Theorie der zwei Bewusstseinsysteme (engl. Dual-Process-Theory) dar, zu deren Anhänger er wurde. Diese nimmt zwei Ebenen des menschlichen Bewusstseins bzw. Denkens an. System 1 agiert unbewusst und intuitiv und verführt Menschen zu allerlei Verzerrungen in Wahrnehmung und Denken. Demgegenüber verfährt das analytische System 2 deutlich rationaler. Viele kognitive Psychologen fühlen sich heute dieser Meta-Theorie des Bewusstseins verpflichtet, weil sie etliche Ergebnisse der experimentellen Wahrnehmungs- und Kognitionsforschung erklärt. Wissenschaftshistorisch kann die Dual-Process-Theory über William James, Sigmund Freud und Arthur Schopenhauer weit zurück in die Geistesgeschichte, bis hin zu Platon, verfolgt werden (FRANKISH & EVANS 2009).

Die Forschungen von Kahnemann und Tversky waren vielfältig. Sie gehörten zu den produktivsten wissenschaftlichen Autoren des 20. Jahrhunderts im Schnittpunkt von Psychologie und Wirtschaftswissenschaft. Die dramaturgische Zuspitzung im Buch von Lewis hat den Vorteil, dass die zentrale wissenschaftliche Leistung dieser beiden Psychologen deutlich wird. Kernpunkt ist die empirisch-psychologisch begründete Kritik und Überwindung der Erwartungsnutzentheorie der Wirtschaftswissenschaft. Diese trifft Aussagen über menschliche Entscheidungen, indem statistische Erwartungswerte möglicher Folgen in mathematische Formeln gekleidet werden. Letztlich basiert die Erwartungsnutzentheorie auf der Wahrscheinlichkeitstheorie von Thomas Bayes (1701-1761), der sich auf das Glückspiel französischer Adeliger im 18. Jahrhundert bezog. Auch wenn die Ergebnisse beim Glückspiel im Einzelfall nicht vorhersehbar sind, so sind doch alle möglichen Folgen einer Entscheidung, z.B. das Setzen auf eine bestimmte Zahl beim Roulette, endlich und damit rechnerisch bestimmbar. Für die meisten Entscheidungen des Alltags gilt das nicht. Viele Folgen sind unvorhersehbar für den Entscheider, insbesondere dann, wenn andere Menschen durch seine Entscheidungen nachhaltig betroffen sind.

In Lewis Buch erscheint der Angriff von Kahnemann und Tversky auf die Erwartungsnutzentheorie systematisch geplant. Das sich damit befassende Kapitel trägt den martialischen Titel: „Die Geburt des Kampf-Psychologen“ (vgl. 221 f.) Der Erwartungsnutzentheorie stellten sie ihre neue Erwartungstheorie gegenüber. Deren Kernaussage ist: *„Wenn wir Entscheidungen treffen, streben wir nicht danach, den Nutzen zu maximieren. Wir streben danach, das Bedauern zu minimieren“* (246). Kahnemann und Tversky haben dafür den Terminus „Verlustaversion“ geprägt. Sie haben diesen Begriff in Formeln und Funktionen eingesetzt, die zeigen, dass der eigene materielle Ausgangspunkt für Personen bei finanziellen Entscheidungen ausschlaggebend ist. Reiche gehen eher finanzielle Risiken ein als Arme, da mögliche finanzielle Verluste für Reiche weniger ins Gewicht fallen.

Verlustaversion ist zugleich ein materieller wie psychologischer Begriff. Wem ein materieller Verlust droht, z.B. ein Einkommens- oder Wohnungsverlust, fürchtet sich davor, auch wenn die Verlustangst von außen unbegründet erscheint. Die Person versucht alles, um den drohenden Verlust zu vermeiden. Daneben thematisieren Kahnemann und Tversky weitere Merkmale von Alltagsentscheidungen. So werden Risiken von den meisten Personen falsch eingeschätzt. Menschen sind schlechte intuitive Statistiker, sogar wenn sie mit Statistik und Wahrscheinlichkeitstheorie vertraut sind. Ihr Entscheidungsverhalten ändert sich, wenn statistisch gleichwertige Risiken in unterschiedliche Kontexte gestellt werden. Personen lassen sich durch den Rahmen einer Erzählung stark beeinflussen und treffen in verschiedenen Kontexten für den gleichen Sachverhalt divergente Entscheidungen. Der heute viel diskutierte Begriff des „Frames“, die Einrahmung der präsentierten Sachverhalte, wurde von Kahnemann und Tversky mitgeprägt.

Kahnemann und Tversky waren zwei experimentell forschende Psychologen. In der Psychologie war und ist das Experiment als Methode Ausgangspunkt intensiver erkenntniskritischer Kontroversen (jüngst zusammengefasst von PAULUS 2017). Drei gängige Kritikpunkte sind: Die Ergebnisse psychologischer Experimente lassen sich nicht replizieren, unterstellt werden naive Kausalitäten zwischen experimentell gesetzten Reizen und den Reaktionen der unter-

suchten Personen, die Versuchspersonen werden über den wahren Zweck der Untersuchung nicht informiert oder sogar bewusst getäuscht. Diese Kritikpunkte stimmen. Trotzdem haben psychologische Experimente ihren Wert, was die einfachen Experimente von Kahnemann und Tversky belegen. Ihre Experimente erschüttern grundlegende anthropologische Konzepte (Menschen handeln autonom und frei) und wirtschaftswissenschaftliche Modellannahmen (Menschen führen bei Entscheidungen eine statistische Risikoabwägung durch). Kahnemann und Tversky wurden zu Wegbereitern der jungen Disziplin Verhaltensökonomie, die heute menschliches Verhalten in wirtschaftlichen Situationen mit psychologischen Experimenten untersucht.

Das Buch von Lewis ist auch ein Dokument der Wissenschaftsgeschichte. Es zeigt die vielfältigen Einflüsse anderer Wissenschaftler, vor allem von Psychologen, auf Kahnemann und Tversky. Psychologen müssen oft weitreichende Prognosen über andere Menschen abgeben, z.B. inwieweit diese für eine bestimmte berufliche Position geeignet sind oder wie sich deren psychische Beeinträchtigungen durch Therapien verändern lassen. Großen Eindruck machte auf Kahnemann das Buch *Clinical Versus Statistical Prediction: A Theoretical Analysis and a Review of the Evidence* von Paul MEEHL (1954). Dieser argumentierte gegen die weit verbreitete Praxis intuitiver Expertenprognosen in der Klinischen Psychologie und Medizin auf der Basis anamnestischer Interviews und warb für die Anwendung einer Kombination genau definierter statistischer Kriterien bei klinischen Diagnosen und Prognosen. Das hat sich heute mit der evidenzbasierten Psychologie und Medizin durchgesetzt, war damals aber neu. Kahnemann las Meehls Werk während seiner Zeit als Psychologe in der israelischen Armee, in der er für Personalauswahl zuständig war. Er veränderte das Auswahlverfahren entsprechend (vgl. 71 f.).

Lewis Darstellung der wissenschaftlichen Biografien von Kahnemann und Tversky endet mit dem frühen Tod von Tversky 1996. Hinzu kommt ein abschließendes Kapitel (vgl. 331 f.) über die innenpolitische Bedeutung der Forschungsarbeit der beiden Psychologen in den USA. Ab 2009 machte sich die Obama-Administration wesentliche Erkenntnisse der neuen Erwartungstheorie zunutze. Das Büro für Informations- und Regulierungsangelegenheiten im Weißen Haus wurde von 2009 bis 2012 von dem Juraprofessor Cass Sunstein geleitet, der sich an der neuen Nutzentheorie orientierte. Er gilt gemeinsam mit Richard Thaler auch als Erfinder des „Nudging“, dem „Schubsen“ von Bürgern und Konsumenten durch gezielte Impulse in die richtige Richtung, etwa beim Konsum oder Gesundheitsverhalten (ausführlich THALER & SUNSTEIN 2009).

Fazit: Lewis hat ein interessantes biografisches und wissenschaftshistorisches Werk geschrieben. Wirtschaftspädagogen zeigt es die Begrenztheit von Modellen ihrer Bezugswissenschaft, der Wirtschaftswissenschaft. Der Untertitel sagt, die Ergebnisse von Kahnemann und Tversky hätten unser Denken verändert. Psychologische Faktoren (Motive, Emotionen, verzerrte Wahrnehmungen) blenden Wirtschaftswissenschaftler in vielen Modellen, die wirtschaftliches Handeln beschreiben, systematisch aus. Wissenschaftshistorisch war das, bevor die Verhaltensökonomie entstand, die wohl deutlichste kognitive Verzerrung der Wirtschaftswissenschaftler.

Literatur:

Frankish, K./Evans, J. (2009): The duality of mind: An historical perspective. In J. Evans, J./Francis, K. (eds): Two Minds: Dual Processes and Beyond. Oxford University Press, 1-29. Online: http://www.open.ac.uk/Arts/philos/The_duality_of_mind_preprint.pdf

Kahnemann, D. (2012): Schnelles Denken, langsames Denken. München, Siedler Verlag. Originalausgabe: Thinking fast and slow. London, New York.

Meehl, P. (1954): Clinical Versus Statistical Prediction: A Theoretical Analysis and a Review of the Evidence. University of Minnesota.

Paulus, J. (2017): Versuch und Irrtum. In: Psychologie Heute, H. 2, 72-76.

Thaler, R./Sunstein, C. (2009): Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstößt. Berlin, Ullstein. Originalausgabe: Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness. Yale University Press.

Zitieren dieser Rezension

Vollmers, B. (2017): bwp@-Rezension zu Michael Lewis: Aus der Welt. Grenzen der Entscheidung oder: Eine Freundschaft, die unser Denken verändert hat. Frankfurt a.M., New York 2017. 1-4. Online: http://www.bwpat.de/rezensionen/rezension_5-2017_lewis.pdf (11.3.2017).