

SWR2 Wissen

Der Psychologe Daniel Kahneman

Warum wir uns falsch entscheiden

Von Wolfgang Streitböcker

Sendung: Samstag, 10. Dezember 2022, 8:30 Uhr
(Erst-Sendung: Donnerstag, 5. November 2020, 8:30 Uhr)
Redaktion: Vera Kern
Regie: Günter Maurer
Produktion: SWR 2020

Daniel Kahneman zeigte: Der Mensch ist nicht so rational, wie die klassische Ökonomie dachte. Dafür bekam er 2002 als erster Psychologe den Wirtschaftsnobelpreis.

SWR2 Wissen können Sie auch im **SWR2 Webradio** unter www.SWR2.de und auf Mobilgeräten in der **SWR2 App** hören – oder als **Podcast** nachhören:
<https://www.swr.de/~podcast/swr2/programm/swr2-wissen-podcast-102.xml>

Bitte beachten Sie:

Das Manuskript ist ausschließlich zum persönlichen, privaten Gebrauch bestimmt. Jede weitere Vervielfältigung und Verbreitung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Urhebers bzw. des SWR.

Kennen Sie schon das Serviceangebot des Kulturradios SWR2?

Mit der kostenlosen SWR2 Kulturkarte können Sie zu ermäßigten Eintrittspreisen Veranstaltungen des SWR2 und seiner vielen Kulturpartner im Sendegebiet besuchen. Mit dem Infoheft SWR2 Kulturservice sind Sie stets über SWR2 und die zahlreichen Veranstaltungen im SWR2-Kulturpartner-Netz informiert. Jetzt anmelden unter 07221/300 200 oder swr2.de

Die SWR2 App für Android und iOS

Hören Sie das SWR2 Programm, wann und wo Sie wollen. Jederzeit live oder zeitversetzt, online oder offline. Alle Sendung stehen mindestens sieben Tage lang zum Nachhören bereit. Nutzen Sie die neuen Funktionen der SWR2 App: abonnieren, offline hören, stöbern, meistgehört, Themenbereiche, Empfehlungen, Entdeckungen ...
Kostenlos herunterladen: www.swr2.de/app

MANUSKRIFT

Atmo 01: Fanfaren, Verleihung Nobelpreis, weibliche Sprache dahinter:

Professor Kahneman receives his medal and diploma from the hands of his Majesty, the King of Sweden-Klatschen

Sprecherin:

Stockholm am 10. Dezember 2002. Schwedens König überreicht den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften – zum ersten Mal an einen Psychologen, und der heißt...

OT 01 Daniel Kahneman, Psychologe, New York City:

Daniel Kahneman.

OT 02 Gerd Gigerenzer, Psychologe, Berlin:

Da waren viele Ökonomen überrascht. Sagen wir es mal so. Das ist ganz klar.

Sprecherin:

Mit seinen Modellen darüber, wie Menschen urteilen und entscheiden, holte Kahneman das Bauchgefühl in die Wirtschaftswissenschaften. Erstmals fand in der Ökonomie auch die Unvernunft ihren Platz. Ein unerhörter Gedanke.

OT 03 Daniel Kahneman:

I think the main lesson from our work is that people should not trust their intuitions.

Übersetzer:

Die wichtigste Lehre aus unserer Arbeit ist, dass Leute niemals ihrer Intuition vertrauen sollten.

Sprecherin:

Was hat dieser Jahrhundertpsychologe uns zu geben? Und wer ist der Mensch hinter dem Wissenschaftler, der als Kind den Judenstern tragen musste?

Ansage:

Der Psychologe Daniel Kahneman – Warum wir uns oft falsch entscheiden. Von Wolfgang Streitböcker.

Atmo 02:

Nochmal Fanfaren Verleihung Nobelpreis: Klatschen

Sprecher:

Dieser Nobelpreis ehrte eine Entzauberung: Daniel Kahneman und Amos Tversky, der schon sechs Jahre zuvor verstorben war, hatten mit ihrer „Prospect-Theorie“ gezeigt: Den Homo oeconomicus, die wirtschaftlichen Entscheidungen stets zu seinem eigenen Vorteil und völlig durchdacht trifft, den gibt es so nicht. Nein, die Prospect-Theorie hat in vielen Experimenten gezeigt: Menschen entscheiden in wirtschaftlichen Dingen oftmals unvernünftig und bringen sich damit um Gewinne. Kahneman und sein Psychologen-Kollege Tversky entwickelten das, was auch als Neue Erwartungstheorie bekannt wurde, vor einem halben Jahrhundert

an der Hebräischen Universität von Jerusalem. Bis heute beschäftigt ihr neues Denken die Wirtschaftsforschung.

Atmo 03:

Ton-Collage von Stimmen in einer Videokonferenz

TEA-1 MÄNNERSTIMME:

Imai Taisuke: For a value function specification, most of that study follows the Tversky Kahneman type definition of loss aversion

FRAUENSTIMME:

Zian Li, Iowa State: So the underlying motivation of our paper is the framing effect that has been pioneered by the study of Kahneman and Tversky, in this very important paper. So the key take away point there is that framing of the choice context could affect individual decisions.

MÄNNERSTIMME:

Mark Kirstein, Iml, London Math Seminary: And you may all be familiar with the following curve by Kahneman and Tversky from 1992 so the famous inverse S-shape or the probability weighting curve.

FRAUENSTIMME:

Zian Li, Iowa State: So the underlying motivation of our paper is the framing effect that has been pioneered by the study of Kahneman and Tversky, in this very important paper. So the key take away point there is that framing of the choice context could affect individual decisions.

Sprecher:

Auf einer Online-Tagung der Pariser Manager-Hochschule HEC tauschen sich im Sommer 2020 Ökonominnen und Ökonomen aus aller Welt über ihre laufenden Forschungen auf Grundlage der Prospect-Theorie. Nicht nur, dass in den Vorträgen immer wieder Kahnemans Name fällt. Er ist auch selbst mit dabei, zugeschaltet aus einer New Yorker Wohnung: ein 86-jähriger Wissenschafts-Star mit sehr viel jüngerem Publikum.

OT 04 Daniel Kahneman:

OK, well, I really should not be giving this talk. I retired from academic speaking some years ago and haven't talked much about Prospect Theory for about a decade.

Übersetzer:

Ich sollte diesen Vortrag gar nicht halten. Aus akademischen Darbietungen habe ich mich schon vor Jahren zurückgezogen, und über die Prospect-Theorie habe ich schon seit einem Jahrzehnt kaum mehr gesprochen.

Sprecher:

Und alle hängen sie an seinen Lippen, folgen dem hellwachen Professor im Ruhestand, der eine knappe halbe Stunde live aus Manhattan vorträgt, über eine Theorie, die seit den 1970er-Jahren kaum an Einfluss verloren hat.

Sprecherin:

Das wäre schon Grund genug, Daniel Kahneman in New York zu besuchen – aber es muss wegen der Corona-Pandemie leider eine Videokonferenz genügen. Kahneman selbst erzählen zu lassen, was es mit der Prospect-Theorie und so viel mehr aus seinem enormen Lebenswerk auf sich hat – und auch, welchen Weg der Mensch Kahneman genommen hat. Mit ihm vor der Kamera wartet Barbara Tversky. Seine enge Freundin seit einem halben Jahrhundert, die Witwe von Amos Tversky und ebenso wie Kahneman ein großer Name in der Psychologie.

Atmo 04:

(Versuche, die Verbindung herzustellen) DK-3 Vorgespräch

Sprecherin:

Die technischen Probleme sind dann doch bald gelöst. Im schon bekannten Sessel sitzt ein sehr entspannter, sehr zugewandter Mann. Mit „Danny“ hatte er seine E-Mails unterzeichnet, nicht als Professor Kahneman. Und nun versucht er, die Prospect-Theorie für Nicht-Wissenschaftler zu erklären.

OT 05 Daniel Kahneman:

There has been an approach to economics about how people make decisions and how they make choices. And the economic theory with this, the theory of the rational agent, is actually very non-intuitive, and it is against common sense, and basically Prospect Theory just, to a lot of extent I think, restored some common sense to the theory.

Übersetzer:

In der Wirtschaftswissenschaft gibt es einen Ansatz, wie Menschen Entscheidungen treffen, wie sie aus mehreren Möglichkeiten auswählen. Es ist die Theorie vom Rationalen Agenten. Und sie ist bei genauerer Betrachtung überhaupt nicht eingängig, sie verstößt gegen den gesunden Menschenverstand. Die Prospect-Theorie hat in erheblichem Maße eben den gesunden Menschenverstand in der Wirtschaftstheorie wiederhergestellt.

Sprecher:

Die althergebrachte, sogenannte Erwartungsnutzen-Theorie kannte in der Wirtschaft nur den vollständig logisch denkenden Rationalen Agenten, eben den „Homo oeconomicus“ oder auch „Nutzenmaximierer“. Dieses geheimnisvolle Wesen, das stets nur und mit absoluter Vernunft seinen Vorteil sucht, haben Kahneman und Tversky mit ihrer Prospect-Theorie entzaubert. Dafür warfen sie einen frischen Blick auf den erwarteten Gewinn oder Nutzen, auf Englisch den „prospect.“

OT 06 Daniel Kahneman:

The theory made a very unrealistic assumption: that people evaluate future states as final states, states of wealth. So that if I am considering a gamble, in which I might get a hundred dollars, then I am thinking, evaluating that outcome as my wealth plus a hundred dollars. As against to my wealth. This is psychologically absurd.

Übersetzer:

Die Theorie ging bis dahin von einer unrealistischen Annahme aus: nämlich, dass Menschen in Wetten die zukünftigen Vermögenszustände als endgültig annehmen. Bei einer Wette, in der ich hundert Dollar gewinnen kann, soll ich also den Gewinn als mein bisheriges Vermögen plus hundert Dollar betrachten. Das ist aber psychologisch absurd.

Sprecher:

Absurd ist es, weil bei einer Wette, bei der 100 Dollar möglicher Gewinn gegen 50 Dollar möglichen Verlust stehen, schon vorhandenes Vermögen rein rechnerisch überhaupt keine Rolle spielen sollte. Es gibt schlicht nur doppelt so viel zu gewinnen wie zu verlieren. In Spiel-Experimenten mit vielen Versuchspersonen aber zeigte sich: Menschen richten sich manchmal nicht nach der Mathematik. Im Durchschnitt sind sie etwas weniger bereit, Risiken einzugehen, wenn sie vorhandenes Vermögen verlieren könnten. Kahneman und Tversky hatten eine kognitive Verzerrung entdeckt, und die nannten sie „Verlustaversion“. Was man hat, das hat man und will es nicht wieder hergeben.

OT 07 Daniel Kahneman:

It turns out that this small move has big consequences. Because it is incompatible with the Rational Agent model. And, so that is what made Prospect Theory important. The main move is restoring common sense.

Übersetzer:

Dieser kleine Schritt hat große Konsequenzen. Weil es so unvereinbar mit dem Modell vom Rationalen Agenten ist. Das ist es, was die Prospect-Theorie bedeutend gemacht hat. Den gesunden Menschverstand wiederherzustellen.

Sprecher:

Kahneman und Tversky fanden noch viele weitere Verzerrungen, im Englischen „biases“, die oft das Ergebnis von Heuristiken sind. Heuristiken, so nennt man eingeübte Gedankengänge, um sich schnell zu entscheiden, ohne erst lange nachdenken zu müssen. Zum Beispiel: ‚In welche Aktie soll ich investieren? Alle setzen gerade auf das Unternehmen soundso. Also mache ich das auch.‘ Heuristiken kennen kein Grübeln. Sie laufen fast vollständig automatisch ab.

OT 08 Daniel Kahneman:

If I ask you questions about probability, probability is very difficult concept, but you could interpret that in terms of similarity, so if I asked you, will a person win the election, you ask yourself „does he look like a winner, does he look like a loser?“ And that is one heuristic. In other situations, you would simply change the question. So if I asked you: „How happy are you?“, You could ask yourself, „well am I in a good mood?“ So that is, I think, the master heuristic is changing the question.

Übersetzer:

Würde ich Ihnen Fragen über Wahrscheinlichkeiten stellen – und Wahrscheinlichkeit ist ein sehr schwieriger Begriff –, könnten Sie es vielleicht umdeuten zu Fragen nach Ähnlichkeit. Frage ich Sie also, wer wohl die nächste Politikerwahl gewinnen wird, dann fragen Sie sich stattdessen: „Wer sieht wie ein Gewinner aus, wer wie ein Verlierer?“ Das ist eine Heuristik. In anderen Situationen würden Sie einfach die Frage ändern. Frage ich Sie: „Wie glücklich sind Sie?“, dann fragen Sie sich selbst: „Habe ich gerade gute Laune? Das halte ich für eine Grundheuristik: die Frage ändern.“

Sprecher:

Es hat Folgen, wenn wir Entscheidungen aufgrund verzerrter Wahrnehmungen treffen:

OT 09 Daniel Kahneman:

Biases are predictable mistakes that are produced by every heuristic. And that includes all the heuristics, including the so-called more rational ones. And this is, this is built into it. A heuristic doesn't use all the information. It uses part of the information. And therefore predictably, inevitably a heuristic leads to mistakes.

Übersetzer:

Verzerrungen sind voraussagbare Fehler, wie sie jede Heuristik erzeugt. Dies gilt für alle Heuristiken, auch die sogenannten rationaleren. Das ist in Heuristiken geradezu eingebaut. Eine Heuristik verwendet nicht alle Informationen, sondern nur Teile davon. Und deshalb führt jede Heuristik voraussagbar und unvermeidlich zu Fehlern.

Sprecher:

Daniel Kahneman teilt sein Wissen auch mit Laien: und zwar in seinem Buch „Schnelles Denken, langsames Denken“, das 2012 erschienen ist, ein Jahr nach der englischen Originalausgabe. Darin erklärt er auch seine Idee, Menschen würden in zwei Systemen denken: Im System 1 geht es schnell und recht mühelos, eben mit Heuristiken. Und im System 2 geschieht das Nachdenken, langsam und anstrengend. In viele Sprachen übersetzt, rund acht Millionen Mal verkauft, ist dieses Buch ein Bestseller voller tiefer Einsichten über den Menschen. Vier lange, nach eigenem Bekunden quälende Jahre, hat Daniel Kahneman daran geschrieben – und wurde damit auch zu einem der erfolgreichsten Sachbuchautoren der Psychologie.

Atmo 05:

Nochmal Fanfaren Verleihung Nobelpreis: Klatschen

Sprecherin:

Im Jahr 2002, als Daniel Kahneman für die Prospect-Theorie den Nobelpreis erhielt, war er 68 Jahre alt und hatte schon einen langen Lebensweg hinter sich. Seine jüdischen Eltern waren in den 1920er-Jahre aus Litauen nach Frankreich ausgewandert. Die Mutter brachte ihn am 5. März 1934 in Tel Aviv zur Welt, bei einem Verwandtenbesuch im damaligen Britischen Mandat Palästina.

OT 10 Daniel Kahneman:

I had a sister, who was nine years older than I, and who for many years was my best friend, and of course I remember my parents. My father died during the war in 1944, when I was 10 years old, and my mother lived to a quite old age.

Übersetzer:

Ich hatte eine Schwester, die war neun Jahre älter als ich, und für viele Jahre war sie auch meine beste Freundin. Und ja, natürlich erinnere ich mich gut an meine Eltern. Mein Vater starb noch während des Krieges 1944, als ich zehn Jahre alt war, und meine Mutter erreichte ein ziemlich hohes Alter.

Sprecherin:

Als deutsche Truppen Frankreich besetzten, wurde es lebensgefährlich für die Familie Kahneman. Der Vater sollte schon in den Osten verschleppt werden, doch seine Stellung als Forschungsleiter einer großen Chemiefabrik rettete ihn. Er wurde gebraucht und kam wieder frei. Eines Abends, 1941 oder 1942, vergaß der kleine Danny auf dem Heimweg die Ausgangssperre für Juden. Die Mutter hatte ihn beschworen, sich vor deutschen Soldaten zu hüten, vor allem vor denen mit den schwarzen Uniformen. Und genau solch einen sah Kahneman auf sich zukommen. Schnell noch zog er seinen Pullover auf links, ließ so den gelben Davidstern verschwinden. Und was machte der SS-Mann? Hob ihn empor, umarmte ihn, zeigte ihm ein Foto wohl des eigenen Sohns, schenkte Danny etwas Geld und ließ ihn ziehen. Kahneman schildert, wie sehr ihn dieses Erlebnis geprägt hat, auch in seiner Entscheidung, Psychologe zu werden.

OT 11 Daniel Kahneman:

Because people are very complicated. It's not that they were just bad, but there was that mix of bad and good, of intelligent in some aspects of life, and stupid in other aspects of life, but for the complexity. And I remember tying the SS episode with the complexity of people. I was curious why a man would murder me very easily, and he has tears in his eyes because he has a son who looks like me. So. That was interesting.

Übersetzer:

Weil Menschen sehr kompliziert sind. Dass sie nicht einfach nur schlecht sind, sondern es diese Mischung aus schlecht und gut gibt, von intelligent in einem Lebensbereich und dumm in einem anderen, eben weil sie so komplex sind. Und ich kann mich gut daran erinnern, wie ich das SS-Erlebnis damals mit dieser Komplexität der Menschen verband. Ich wollte wissen, warum ein Mann mich leicht hätte ermorden können und dabei Tränen in den Augen hatte, nur weil sein Sohn mir ähnelte. Das war interessant.

Sprecherin:

1946 wanderten die Kahnemans nach Palästina aus, wo dann 1948 der Staat Israel gegründet werden sollte. Für den Achtklässler Daniel war es schon vom ersten Tag an Israel.

OT 12 Daniel Kahneman:

For me, coming to Israel in 1946, was escaping the identity of being a European Jew. And that identity was a tragic identity, and an identity of weakness. And becoming an Israeli changed that very quickly and very suddenly, and that was extremely important to me.

Übersetzer:

Für mich war das Ankommen in Israel ein Entkommen aus der Identität eines europäischen Juden. Diese Identität war eine tragische, und eine von Schwäche. Und ein Israeli zu werden hat das sehr schnell und plötzlich geändert; das war äußerst wichtig für mich.

Sprecherin:

Nach der Schule studierte Kahneman Psychologie an der Hebräischen Universität in Jerusalem, im Nebenfach Mathematik. Danach der fast dreijährige Wehrdienst in kriegerischen Zeiten, eingezogen als Unterleutnant und Zugführer im ersten Jahr. Für den Rest seiner Militärzeit bildete Kahneman in der Psychologischen Abteilung der jungen Armee Offiziere aus. Er war zwar erst 21 Jahre alt, hatte aber als Einziger in den Streitkräften überhaupt einen Psychologie-Abschluss.

Sprecher:

Nach dem Armeedienst holte ihn die Hebräische Universität 1956 zurück mit dem Ziel, ihn auf ein Auslandsstudium vorzubereiten, so beschäftigte er sich auch mit Philosophie.

Sprecherin:

1958 schickte die Hochschule Kahneman und seine erste Frau Irah, mit der er auch seine zwei einzigen eigenen Kinder hat, an die Universität Berkeley in Kalifornien, wo Daniel Kahneman 1961 promovierte.

Sprecher:

Danach wieder zurück an die Hebräische Universität, zunächst als Dozent, später als Professor.

Sprecher:

Dort traf er dann Amos Tversky wieder, dem er schon 1957 einmal begegnet war, damals dem zackigen Fallschirmjäger Tversky. An der Universität waren sie zunächst Widersacher, bis sie dann wichtige Partner wurden auf dem Weg zur Prospect-Theorie, für die Kahneman später den Nobelpreis erhalten sollten.

OT 13 Daniel Kahneman:

Well, you know, in the first place we were quite similar. You know, when people look at us, then it's easy to emphasize the contrast. But to our work, the similarity was very important because we understood each other very well. And then there were areas of relative strength, and there were certain things that Amos did a lot better, and certain things in which maybe I was quicker, and then together because we liked each other and we liked each other's mind, so I liked the kind of clarity that Amos would bring to our thinking, and I think he liked the sort of intuitive ideas that would

come to my mind, and together it clicked and it really works better than either mind alone.

Übersetzer:

Nun, vor allem waren wir uns ziemlich ähnlich. Wenn die Leute auf uns beide schauen, betonen sie leicht den Kontrast zwischen uns beiden. Aber gerade die Ähnlichkeit war wichtig für unsere Arbeit. Und dann gab es jeweils besondere Stärken.

Amos machte manches viel besser als ich, in anderen Dingen war ich vielleicht schneller. Aber wir mochten uns, wir mochten, wie der andere dachte. Ich liebte die Klarheit, die Amos in unser Denken brachte, und er meine Einfälle. So hat es dann zwischen uns geklickt, und zusammen haben sein Geist und meiner besser gearbeitet, als jeder für sich es jemals gekonnt hätte.

Sprecher:

1974 erschien der Aufsehen erregende Fachartikel von Tversky und Kahneman mit dem wegweisenden Titel „Prospect Theory: „Judgment under Uncertainty“ – die Übersetzung wäre „Urteilen unter Unsicherheit“.

Sprecherin:

In den 1970er-Jahren dann, nach der Scheidung von Irah, die zweite Hochzeit: mit der renommierten britischen Kognitionspsychologin Anne Treisman, die vier Kinder in die neue Familie einbrachte und bis zu ihrem Tod im Februar 2018 an seiner Seite bleiben sollte:

Sprecherin:

Auf eine weitere Professur in Berkeley folgte schließlich 1993 der Wechsel an die Universität Princeton, wo Kahneman bis zur Emeritierung 2007 forschte und lehrte. Seit diesem Umzug ist das nahe New York City sein Zuhause.

Atmo 06:

(Köln Hauptbahnhof) Bahnhofsgeräusche, Lautsprecheransagen.

Sprecher:

Szenenwechsel. Ankunft in Köln. Auf dem Weg zu Bettina Rockenbach, einem führenden Kopf in den deutschen Wirtschaftswissenschaften und Professorin an der Universität zu Köln.

Atmo 07:

(Ankunft im Büro mit Reportage-Elementen)

BR Olympus:

Wo sind wir denn jetzt hier? Wir sind im Reinhard-Selten-Institut an der Universität zu Köln, das Reinhard-Selten-Institut ist ein gemeinsames Institut der Universität zu Köln und der Universität Bonn, das die beiden Hochschulen zu Ehren von Reinhard Selten gegründet haben und was die Forschung in seinem Sinne weiter vorantreibt.

Sprecher:

Bettina Rockenbach leitet den Kölner Teil des Reinhard-Selten-Institut. Der Volkswirt und Mathematiker Reinhard Selten hatte 1994 als erster und bislang einziger Deutscher den Nobelpreis für Wirtschaft gewonnen, geteilt mit zwei Amerikanern. Auch er forschte über begrenzte Rationalität in wirtschaftlichen Entscheidungen. Reinhard Selten verstarb im Jahr 2016. Bettina Rockenbach ist seine Schülerin.

OT 14 Bettina Rockenbach, Köln, Universität zu Köln:

Ich glaube, was man Kahneman und Tversky sehr hoch anrechnen muss, ist, dass sie durch ihre Art und Weise wie sie gearbeitet haben, 'ne starke Brücke auch zur Ökonomie geschaffen haben und diesen Dialog möglich gemacht haben.

Sprecher:

Nicht nur das, was die beiden beschreiben, ist für die Wirtschaftswissenschaften wichtig, sondern vor allem auch wie sie vorgegangen sind.

OT 15 Bettina Rockenbach:

Zum einen haben die beiden durch sehr clevere und vielfältige Experimente, die auch seitdem tausendfach repliziert worden sind, haben sie das festgestellt, zum Teil auch erklärt, aber eben auch in eine mathematische Ausdrucksweise, also Prospect Theory ist auch ein mathematisches Modell, gegossen, mit dem man also sozusagen alternativ zum Homo oeconomicus auch arbeiten konnte.

Atmo 08:

Stadtgeräusche Berlin

Sprecher:

Berlin. Ein Treffen mit Fritz Strack, emeritierter Professor für Sozialpsychologie an der Universität Würzburg mit Lehrauftrag an der Humboldt-Universität. Auch er ist ein führender Experte in der Urteilsforschung, lernte schon in den 1970er-Jahren in den USA sowohl Tversky als auch Kahneman kennen, 2004 verlieh er die Ehrendoktorwürde der Uni Würzburg an Kahneman.

Gefragt nach dem wesentlichen Beitrag Kahnemans zur Psychologie, muss Strack nicht lange nachdenken:

OT 16 Fritz Strack, Würzburg und Berlin, Psychologe:

Für mich als Psychologen ist es ganz eindeutig "Judgment Under Uncertainty", das ist der klassische Aufsatz von Tversky und Kahneman, in dem die Position entwickelt wird, dass Urteile vereinfacht werden und dass diese Vereinfachung unter bestimmten Bedingungen auch zu Urteilsverzerrungen führen kann, und dass man nicht, so wie das damals der Fall war, annehmen muss, dass Verzerrungen immer aufgrund von Motivationen oder negativen Gefühlen zustande kommen, sondern dass solche Vereinfachungen 'ne Rolle spielen.

Musik

Sprecher:

Derselbe Ort in Berlin, aber ein anderer Gesprächspartner. Gerd Gigerenzer ist, genauso wie Kahneman, ein weltbekannter Experte für Heuristiken. Auch er, Professor im Ruhestand und ehemaliger Direktor des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung, lernte Tversky und Kahneman schon früh in den USA kennen.

OT 17 Gerd Gigerenzer, Berlin, Psychologe:

Das Konzept von Heuristiken, nicht? Das hatten die beiden wirklich zurückgebracht. Es existierte vorher schon, aber auch sehr vage bei den Gestaltpsychologen zum Beispiel. Und das ist sicher ihr großer Verdienst.

Sprecher:

Kahneman selbst nennt Gigerenzer seinen größten intellektuellen Feind, spricht sogar von einem Krieg, der schon vor einem Vierteljahrhundert begann. Woran macht sich Gigerenzers Kritik fest?

OT 18 Gerd Gigerenzer:

Das waren diese Wörter, wie „availability, mit denen man alles erklären kann, alles, weil es nie definiert ist. Und das waren so Kritikpunkte von mir. Ich habe versucht zu zeigen: Wie kann man es präziser machen? Also dann später meine Forschungen über Heuristiken, das kann man genauer machen. Und dann kann man auch sehen, wo man selber falsch liegt.

Sprecher:

Gigerenzer hat intensiv dazu geforscht, welche oft segensreiche Rolle Intuition bei schnellen Entscheidungen spielt. Tverskys und Kahnemans Vorstellung, Verzerrungen im Entscheidungsverhalten seien Fehler, will er nicht folgen:

OT 19 Gerd Gigerenzer:

Das ist ja das Interessante an der Kahneman'schen Forschung, der ja 'n Psychologe ist, dass er am Ende gelandet ist in einer Welt, die er sich mitgebaut hat, wo die Psychologie Psychopathologie ist, wo alles, was die Menschen machen, dazu beiträgt, dass es als Fehler bezeichnet wird.

Sprecher:

Daniel Kahneman hat seine eigene Sicht auf den Streit mit Gigerenzer.

OT 20 Daniel Kahneman:

I mean, the dispute is one-sided. Gigerenzer doesn't like our work, and he has been passionate about not liking our work for a long time. I think he's done quite good work. I don't understand why he is so obsessed with our work.

Übersetzer:

Der Streit ist einseitig. Gigerenzer mag unsere Arbeit nicht, und er ist seit langem leidenschaftlich darin, sie nicht zu mögen. Ich meine, dass er ziemlich gute Arbeiten gemacht hat. Und ich verstehe einfach nicht, warum er von unserer Arbeit so besessen ist.

Sprecher:

Der Psychologen-Kollege Fritz Strack schüttelt über den endlosen Gelehrten-Streit nur den Kopf, sieht eher die Ähnlichkeiten als die Abweichungen zwischen Gigerenzers und Kahnemans Arbeit.

Sprecherin:

Dass Daniel Kahneman auch gut austeilen kann, hat Strack selbst erfahren, als er einmal fachlich eine Sache anders sah. Mit einem Schmunzeln, ohne jeden Groll, erinnert er sich an dieses Erlebnis:

OT 21 Fritz Strack:

Och, der Kahneman ist da ganz gut dabei, ja? Also er ist der Sanfte? Nee, nee, also, wenn er sich angegriffen fühlt, kann der auch sich deutlich äußern.

Sprecherin:

Und dann etwas Überraschendes über den Gast aus den USA mit enger Bindung an Israel, der sich selbst als nicht-gläubigen Juden beschreibt:

OT 22 Fritz Strack:

Also ich seh' den eher als Deutschen. Er hat wenig Amerikanisches, ja? Also, ich hab' gewisse Ähnlichkeiten bei ihm gesehen mit meinen Lehrern, ja die frühere Generationen deutscher Professoren. Oder europäisch, ja. Also englisch würde da auch nicht passen, aber so deutsch-jüdisch.

Sprecherin:

Kann das so stehen bleiben? Wie sieht Kahneman sich selbst? Er, ein europäischer Intellektueller alter Schule? Kahneman sitzt in seinem New Yorker Sessel und lächelt väterlich, als er die Frage hört, denkt eine Weile nach, schaut kurz in die Luft und schüttelt dann den Kopf.

OT 23 Daniel Kahneman:

I wouldn't say European intellectual, or an Israeli. I am more of an Israeli intellectual, an Israeli-American intellectual than a European intellectual, I think. But it's true that the main part of my identity is not being an Israeli, and not being an American, it's being an academic. So that's been my main identity for decades.

Übersetzer:

Ich würde nicht sagen, dass ich ein europäischer Intellektueller wäre. Oder ein Israeli. Eher ein israelischer Intellektueller und israelisch-amerikanischer als ein europäischer Intellektueller. In Wahrheit ist der größte Teil meiner Identität weder Israeli noch Amerikaner.

Ein Akademiker zu sein, das ist seit Jahrzehnten meine wichtigste Identität.

Sprecherin:

Das passt zu dem, wie Barbara Tversky aus dem New Yorker Wohnzimmer ihren engen Freund Danny beschreibt.

OT 24 Barbara Tversky, New York, Freundin:

He is intellectually alive always. You can feed him anything, from literature or drama, or psychology or philosophy, economics, and he will have an original idea. The mind just works that way, doesn't stop, so he is interesting in any topic, some people think of that as being child-like, I don't think it is necessarily child-like, there is an openness to him, and a fertile mind that keeps going.

Übersetzerin:

Er ist stets intellektuell lebendig. Man kann ihm irgendwas präsentieren, ob Literatur oder Theater, Psychologie oder Philosophie, ob Wirtschaft, und er wird eine noch nicht dagewesene Idee dazu haben. So arbeitet sein Geist einfach, bleibt niemals stehen, er interessiert sich für jedes Thema. Einige Leute halten das für kindlich, aber ich denke das nicht. Er hat einfach eine Offenheit an sich und einen fruchtbaren Geist, der immer weitermacht.

Sprecherin:

Daraus hat Kahneman einen großen Teil seines Lebensglücks gezogen.

Und Kahneman wäre nicht Kahneman, wenn er nicht auch Ideen entwickelt hätte, was Lebensglück eigentlich ausmacht. Er war in den frühen 1990er-Jahren auch ein führender Psychologe in der Glücksforschung.

Sprecher:

Unter anderem arbeitete Kahneman mit Versuchspersonen, die eine Darmspiegelung durchmachten: eine damals noch betäubungslose und deshalb sehr schmerzhaftes Prozedur. Während der Behandlung wurden die Patienten alle sechzig Sekunden gefragt, wie stark die Schmerzen jetzt gerade, in diesem Augenblick waren. Nach der Untersuchung gaben die Geplagten an, wie stark die Schmerzen insgesamt waren. Dabei stellte sich heraus: Für ihre Einschätzung war es völlig unerheblich, wieviel Schmerz sie erlitten hatten. Alles, was im Rückblick zählte, war die Erinnerung an den Schmerz ganz am Anfang und am Ende der Darmspiegelung.

OT 25 Daniel Kahneman:

So I drew that distinction between the experiencing self and the remembering self. Where the experiencing self does the living, and the remembering self-scores it, or evaluates it. And when you ask people happiness questions, like „How happy are you with your life these days?“, or „How satisfied are you?“, or „Where are you on the ladder of life?“, that's you're asking an evaluation question, which is very different from the experience of living.

Übersetzer:

Ich zog also eine Unterscheidung zwischen dem Erfahrenden Selbst und dem Erinnernden Selbst. Das Erfahrende Selbst lebt das Leben, während das Erinnernde Selbst es bewertet.

Und immer, wenn man den Menschen Fragen nach ihrem Lebensglück stellt, also etwa „Wie glücklich sind sie dieser Tage?“ oder „Wie zufrieden sind Sie auf der Leiter Ihres Lebens?“, dann fragten wir nach einer Einschätzung, und das ist grundverschieden vom unmittelbaren Erfahren des Lebens.

Sprecherin:

Bis dahin hatte Kahneman angenommen, Lebensglück hätte viel damit zu tun, was Menschen gerade im Moment glücklich macht. Also, ob sie häufig an einem schönen Strand in der Sonne Urlaub machten, ein schickes Auto fahren oder oft besonders lecker aßen. Was er stattdessen herausfand, ließ ihn seine Glücksforschung beenden.

OT 26 Daniel Kahneman:

I realized that what people actually want from life, they want life satisfaction. It's not so much that they want to be happy, as in the moment. They want to have a good story about their life. And this is what people really want. And this is what drives their actions.

Übersetzer:

Ich erkannte, was Menschen wirklich vom Leben wollen. Sie wollen Lebenszufriedenheit. Sie wollen gar nicht so sehr im Augenblick glücklich sein. Was sie wollen ist eine gute Erzählung von ihrem Leben. Und die wollen sie wirklich. Das ist es, was ihr Handeln antreibt.

Sprecherin:

Daniel Kahneman hat in seinem Leben so viele Themen erforscht, dass er tagelang erzählen könnte. Die Prospect-Theorie oder seine Vorstellung von langsamem und schnellem Denken, auch die Unterscheidung zwischen Erfahrendem Selbst und Erinnerndem Selbst sind nur einige davon. Bei all dem Reichtum seines Werks fällt es ihm aber leicht, die allerwichtigste Erkenntnis aus seinem Forscherleben zu benennen, auch für den ganz normalen Alltag:

OT 27 Daniel Kahneman:

I think the main lesson from our work is that people should not trust their intuitions. Intuitions really come to mind with a great deal of confidence, and the subjective confidence that you have is not a guarantee of accuracy.

Übersetzer:

Die wichtigste Lehre aus unserer Arbeit ist, dass Leute nicht ihrer Intuition vertrauen sollten. Solche Eingebungen kommen in den Sinn verbunden mit trügerischer Sicherheit. Diese subjektive Zuversicht ist keine Garantie auf Genauigkeit.

Sprecherin:

Auch und gerade sich selbst traut Kahneman nicht so, also wüsste er endgültige Wahrheiten. So ist er seinem Wahlspruch stets treu geblieben auf einer langen und noch längst nicht abgeschlossenen Suche nach Erklärungen, warum Menschen denn nur so kompliziert sein können.

OT 28 Daniel Kahneman.

I do prefer to be approximately right than precisely wrong.

Übersetzer:

Ich ziehe es vor, ungefähr richtig zu liegen, als exakt falsch.

Sprecher:

Und Kahnemans ungefähr richtige Ergebnisse waren der Königlichen Akademie der Wissenschaften Schwedens dann auch wichtig genug, ihm, dem ersten Psychologen, 2002 den Nobelpreis für Wirtschaft zu verleihen.

Atmo 09:

Übergabe Nobelpreis, komplett mit Ansage

Professor Kahneman receives his medal and diploma from the hands of His Majesty, the King.

Absage SWR2 Wissen über Bett:

Der Psychologe Daniel Kahneman – Warum wir uns oft falsch entscheiden.
Von Wolfgang Streitbürger. Sprecherin: Marit Beyer. Regie: Günter Maurer.
Redaktion: Vera Kern. Ein Beitrag aus dem Jahr 2020.

* * * * *