

Martin, Albert

**Article**

## Intuition, der einfache Weg? Rezension der Bücher von Gerd Gigerenzer und Gerald Traufe

Zeitschrift für Personalforschung (ZfP)

**Provided in Cooperation with:**

Rainer Hampp Verlag

*Suggested Citation:* Martin, Albert (2008) : Intuition, der einfache Weg? Rezension der Bücher von Gerd Gigerenzer und Gerald Traufe, Zeitschrift für Personalforschung (ZfP), ISSN 1862-0000, Rainer Hampp Verlag, Mering, Vol. 22, Iss. 4, pp. 429-435

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/71036>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

Angesichts unübersichtlicher Verhältnisse und raschen Wandels ist der Wunsch nach griffigen Erklärungen und einfachen Orientierungen groß und auch verständlich. Dem kommen zunehmend Bücher entgegen, die sich an Praktiker wenden und ihnen suggerieren, dass „es eigentlich ganz einfach ist.“ Dabei wird die wissenschaftliche Literatur zu dem Thema oft als Prügelknabe verwendet, die es nicht lohne, zur Kenntnis genommen zu werden. Bei allem Verständnis dafür, dass die wissenschaftliche Literatur nicht immer einfach zu lesen ist, Zusammenhänge in ihrer Komplexität zu erfassen versucht und natürlich manchmal auch in einer unzumutbaren Sprache abgefasst ist, sollte man solche Strategien nicht einfach übergehen. In dem folgenden Beitrag hat Albert Martin einmal am Beispiel des viel diskutierten Themas „Intuition“ versucht, den Nutzen und die Grenzen solcher Literaturbeiträge einzuschätzen.

Hartmut Wächter

Albert Martin\*

## **Intuition – der einfache Weg?**

Rezension der Bücher von Gerd Gigerenzer und Gerald Traufetter

Gigerenzer, Gerd: **Bauchentscheidungen.**

**Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition**

Bertelsmann Verlag, München 2007, 284 S., € 19.95

Traufetter, Gerald: **Intuition. Die Weisheit der Gefühle**

Rowohlt, Reinbek 2007, 335 S., € 19.90

Die Verlagsanzeige zum neuen Buch von Gerd Gigerenzer verspricht: „Nach ‚emotionaler Intelligenz‘ das große Thema der angewandten Psychologie: die ‚intuitive Intelligenz!‘“ Das klingt dem einen so, dem andern so. So oder so hat das Buch Aufmerksamkeit in praktisch allen großen Tageszeitungen gefunden, es wurde zu einem der Wissenschaftsbücher des Jahres gekürt (von der Zeitschrift „Bild der Wissenschaft“) und auch zu einem Wirtschaftsbuch des Jahres (von der Schweizer „Handelszeitung“). Die Rezensenten geben sich nicht selten überschwänglich, manchmal aber auch ein wenig reserviert. Beides mag am Subtext liegen, der in den Gigerenzerschen Ausführungen anklingt (und den der Untertitel transportiert): Wir sind ohne Nachdenken doch oft viel klüger, als wir denken, ja oft sogar klüger als mit Nachdenken – ein Gedanke, der den (unbewussten?) Schluss nahelegt, dass man sich mit Entscheidungen nicht unnötig abplagen sollte, weil man normalerweise und schlichtweg einfach seinem „Bauchgefühl“ vertrauen könne. Wird dies von Gigerenzer aber ernsthaft behauptet? Ja und nein. Es gibt in seinem Buch durchaus Passagen, die dazu auffordern, sich ohne große Bedenken seinem Bauchgefühl hinzugeben (man lese etwa auf der ersten Seite die spöttische Bemerkung über den professoralen Pseudomaximierer oder den Schlusssatz des Buches: „Ich hoffe, dass [...] Sie die Einblicke in die Intelligenz des Unbewussten genossen und erkannt haben, wie viele gute Grün-

---

\* Prof. Dr. Albert Martin, Institut für Betriebswirtschaftslehre. Universität Lüneburg, Campus, D – 21391 Lüneburg. E-mail: martin@uni-lueneburg.de.

de es gibt, auf Ihren Bauch zu vertrauen.“), bei genauerem Lesen wird dieser Rat jedoch stark relativiert durch den extensiven Gebrauch von Vokabeln wie „nicht immer“, „unter Umständen“ und „können“ statt „müssen“.

Dennoch bleibt genügend Provokationspotential. Immerhin preist Gigerenzer die Leistungsfähigkeit von so einfachen Denkgeln wie „Wiedererkennen reicht“ und „take the best“. Die erstgenannte Regel („Rekognitionsheuristik“) besagt in etwa: „Wenn du ein Objekt wiedererkennst, aber das andere nicht, ziehe den Schluss, dass das wiedererkannte Objekt einen höheren Wert hat“ (S. 123). Das Ankerbeispiel hierfür ist die Frage, ob Chicago oder Milwaukee mehr Einwohner hat. Man tut gut daran, Chicago zu nennen, weil man über Chicago schon öfter etwas gehört hat. Wie hilfreich eine derartige Regel im wirklichen Leben ist, mag jeder für sich entscheiden; der Rezensent ist skeptisch, selbst für Trivial Pursuit-Fragen des angeführten Kalibers steht ihr Wert dahin, weil etwas intelligenter Quizfragen die angeführte Urteilsneigung eher ausbeuten als belohnen.

Ähnliches gilt für die zweite der oben genannten Regeln (ein Beispiel für „one reason decision making“). Gewählt werden soll danach die Alternative, die bezüglich des „wichtigsten“ Aspekts am besten abschneidet. Wie Gigerenzer beschreibt, halten sich Pfauenweibchen offenbar an diese Regel: „Schau dir einige Männchen an, und nimm jenes mit dem längsten Prachtgefieder“ (S. 146). Kann ein derartiges Vorgehen als Muster für das Treffen belangvoller Entscheidungen gelten? Es gibt einige Studien, die zeigen, dass Personen, die sich wenige Gedanken über eine Entscheidung machen, sich oft zufriedener über ihre Entscheidung äußern als Personen, die es sich diesbezüglich schwerer machen. Nun kann man verschiedener Meinung darüber sein, ob die nachträgliche Zufriedenheit das wesentliche Kriterium für die Qualität einer Entscheidung sein kann. Außerdem ist der Geltungsbereich dieser Studien sehr eingeschränkt, denn sie befassen sich meist mit sehr einfachen Kaufentscheidungen und damit mit einem Entscheidungstyp, der nicht sonderlich in die Tiefe geht. Betrachtet man wichtige Entscheidungen in der Unternehmenspraxis, empfiehlt sich wohl nicht ernsthaft, nur eine einzige Überlegung zum Zuge kommen zu lassen, zumal daran nicht selten das Wohlbefinden und manchmal gar das Schicksal vieler Menschen hängt.

Eine weitere Daumenregel ist die so genannte Ball-Heuristik. Danach erstellt man beim Fangen eines Balles nicht komplizierte Berechnungen der möglichen Flugbahn, sondern orientiert sich an einer einfachen Blickheuristik (verändert sich der Blickwinkel bei der Bewegung zum Ball hin, dann verändert man zweckmäßigerweise seine Laufgeschwindigkeit). Für Gigerenzer ist die Verwendung dieser Heuristik ein Beispiel dafür, dass sich komplexe Probleme mit einfachen Mitteln lösen lassen. Dem Rezensenten ist dabei allerdings nicht recht klar, wo hier die Komplexität stecken soll: Die Berechnung einer Flugbahn ist schließlich wirklich nicht einfach, und dieser Tatbestand wird durch die Ballheuristik mitnichten aufgelöst (und ein Ballistiker wird sich bei der Beschäftigung mit Bahnverläufen weiterhin hoffentlich der Mathematik bedienen). Wenn Gigerenzer dagegen meint, nicht die Bestimmung der Flugbahn, sondern das Fangen eines Balles sei das komplexe Problem, dann ist auch Fahrradfahren ein komplexes Problem, selbst eine Tasse heißen Kaffees an den Mund zu führen, ist in diesem Sinne ein komplexer Vorgang, und noch komplexer sind die physiologischen Prozesse, die durch das Kaffeetrinken ausgelöst werden. Man kann darüber staunen, dass solche komplexen Vorgänge „problemlos“ im

menschlichen psychophysischen System ablaufen, deswegen sollte man sie aber nicht unbewusste Intelligenz nennen.

Heuristiken sind für Gigerenzer ein Kernbestandteil der Intuition, die er wie folgt definiert: „Ich verwende die Begriffe Bauchgefühl, Intuition oder Ahnung austauschbar, um ein Urteil zu bezeichnen, 1. das rasch im Bewusstsein auftaucht, 2. dessen tiefere Gründe uns nicht ganz bewusst sind und 3. das stark genug ist, um danach zu handeln“ (S. 25). Das klingt einleuchtend, ist aber nicht sonderlich präzise. Die angeführte Beschreibung kann beispielsweise auch dazu verwendet werden, um eine moralische Empörung zu kennzeichnen, oder dazu, das Überschießen eines affektiven Triebes, also das Musterbeispiel irrationalen Verhaltens, zu benennen. Über den Wirkungsmechanismus von Intuitionen erfährt man bei Gigerenzer das Folgende: „Wie funktionieren Bauchgefühle? Nach meiner Ansicht besteht ihr Grundprinzip aus zwei Elementen: 1. einfache Faustregeln, die sich 2. evolvierte Fähigkeiten des Gehirns zunutze machen“ (S. 26). Das Geheimnis der Intuition steckt danach in den evolvierten Fähigkeiten des Gehirns. So gründe die oben genannte Blickheuristik in unserer Fähigkeit, bewegte Objekte vor einem unruhigen Hintergrund mit den Augen zu verfolgen (S. 57). Ganz allgemein stelle unser evolviertes Gehirn Fähigkeiten zur Verfügung, die das Menschengeschlecht im Laufe von Jahrtausenden entwickelt hat, etwa die Fähigkeit zu vertrauen, nachzuahmen und Emotionen wie etwa Liebe zu empfinden (S. 65). Das wird nun Wenige überraschen und liefert nur eine sehr vage Erklärungsleistung.

Was ist aber der Gebrauchswert von Intuitionen? Gigerenzer sieht durchaus deren Grenzen: „Die eigentliche Frage ist nicht, ob, sondern wann wir unserem Bauch vertrauen können“ (S. 25). Nach diesem Bekenntnis erwartet man eine Analyse der Voraussetzungen, die gegeben sein müssen, damit intuitives Verhalten zu empfehlen ist, doch leider sind auch die diesbezüglichen Ausführungen Gigerenzers nicht sonderlich prägnant. Die „Bedingungen“, die er beispielsweise auf S. 47 anführt (es gibt ein nützliches Maß an Unwissenheit, je mehr Optionen umso schwieriger die Vergleichbarkeit usw.) werden nur sehr unpräzise beschrieben, sie sind alles andere als zwingend und z.T. auch überhaupt keine „Bedingungen“ im Wortsinn. Leider erfährt man auch nichts Näheres über den Ablauf der kognitiven Vorgänge, die die Verwendung von Heuristiken steuern. Diesbezüglich belässt es Gigerenzer bei dem Hinweis, dass es keine guten oder schlechten Heuristiken gebe, es vielmehr darauf ankäme, wie sie verwendet würden. Damit nimmt Gigerenzer Zuflucht zu einer klassischen Problemverschiebung, schließlich kann und sollte man ja ein heftiges Interesse an der Frage haben, welche Regeln denn nun die Auswahl von (einfachen) Regeln bestimmen.

Das Buch richtet sich nicht primär an die Fachwelt, sondern es soll ein breites Publikum erreichen. Da kann man über manche Ungenauigkeit hinwegsehen und auch darüber, dass der Autor auf die modische Bezugnahme auf „Einsichten“ aus der Neuropsychologie (s.u.) nicht verzichtet, dass simplifizierende Beispiele aus der Wirtschaft zum Zuge kommen (etwa beim Lob über das schlichte Sortiment von Aldi in Abgrenzung zu dem überladenen Angebot eines Feinkostgeschäfts) und auch darüber, dass die Verwendung von Trivialklischees (wer im militärischen Kampfeinsatz zu lange überlegt, ist schnell tot) nicht vermieden wird. Wesentlich bedeutsamer, als es diese stilistischen Aspekte sein können, ist der intellektuelle Unterhaltungswert des Buches, und der ist streckenweise durchaus beachtlich. Es finden sich viele lebendige Beschreibungen von

schwierigen Problemsituationen (etwa über die Mühen und Fallstricke der ärztlichen Diagnostik), über Wahlpropaganda, über die Urteilsfindung vor Gericht und über die grausamen Folgen, die aus der Befolgung einer törichten Regel<sup>1</sup> wie „Tanz nicht aus der Reihe“ erwachsen können. Insofern ist das Buch interessant, gedankenaneigend und auch lehrreich. Anders als sein Titel suggeriert ist es aber gerade da am besten, wo es auf die zahlreichen Tücken und Unzulänglichkeiten menschlichen Entscheidens eingeht und nicht dort, wo es die vermeintlich tiefe Intelligenz der Intuition preist.

Das Buch von Gerald Traufetter befasst sich zwar mit ähnlichen Fragen wie das Buch von Gerd Gigerenzer, es setzt aber etwas andere Akzente. Die Spannweite der von ihm behandelten Themen ist wesentlich größer, behandelt werden nicht nur Probleme der Entscheidungsforschung im engeren Sinne, sondern auch Themen wie Wahrnehmung, Kreativität und Sozialkompetenz. Auch die Art und Weise der Präsentation ist bei dem Journalisten Traufetter anders als bei dem Wissenschaftler Gigerenzer. Um die Bedeutsamkeit des Entscheidungsgeschehens in aller Welt recht eindrücklich vor Augen zu führen, greift Traufetter ohne Scheu zu imponierenden Bildern wie dem der Multioptionsgesellschaft, die fatalerweise unsere Entscheidungsfindung überfordere, und er beschwört die durch Fehlentscheidungen provozierte Gefahr des Abstürzens ganzer Volkswirtschaften oder gar den im globalen Maßstab drohenden Entzug unserer Lebensgrundlagen. Als Gegengewicht setzt er auf die sich Bahn brechenden neuen und revolutionären Einsichten über das menschliche Denken. Und um diese aufzuspüren, sucht er höchstpersönlich Brennpunkte der „angesagten“ Wissenschaftsszene auf. Dabei erfährt man Dinge wie die, dass die smarte Gender- und Gehirnforscherin in San Francisco ein braunes Kleid mit modischen Pailletten trägt, das gut zu ihren roten Haaren passt, dass Teile des Interviews mit dem berühmten Entscheidungsforscher aus New York in dessen Limousine während eines Staus an der Ausfahrt des Lincoln Tunnels stattfinden und dass sich der emeritierte Professor für Emotionsforschung einen Spaß daraus macht, ein Pokerface aufzusetzen. Man begegnet bei dieser Reise nicht wenigen geltungssüchtigen Figuren, was einem die Sache ein wenig verleidet. Nicht immer gefallen können auch die manchmal etwas yuppiehaften Situationsschilderungen, die Traufetter liefert, um den Gegenstand seines Interesses lebendig zu gestalten.

Doch das sind wohl Geschmacksfragen. In der Substanz bietet uns Traufetter einen Gang durch unübersichtliches Gelände, er beschreibt Ergebnisse von Experimenten, berichtet über klinische Befunde, widmet sich einzelnen Fallbeispielen, geht auf historische Begebenheiten ein und geizt nicht mit Zitaten von Philosophen, Dichtern, Feldherren und Wirtschaftsführern. Es werden etliche „interessante“ Hypothesen angeführt, aber auch viele halbgeare Ideen. Die Schilderungen Traufetters sind insgesamt betrachtet zwar durchaus informativ, die Vielzahl der angesprochenen Themen und die Geschwindigkeit, in der sie angegangen werden und wieder dem Blick entschwinden, erlaubt aber naturgemäß keine sonderlich tiefgründige Behandlung. Vieles wird nur kurz angestoßen, etliche Gedanken werden nicht zu Ende geführt, die Befunde werden nur selten kritisch hinterfragt und

---

<sup>1</sup> Für Gigerenzer gibt es wie gesagt keine guten oder schlechten Regeln, die Bewertung ist vom Rezensenten.

manche Themen werden wohl nur deswegen aufgegriffen, weil sich der Autor offenbar vorgenommen hatte, nichts auszulassen.

Eine besondere Abneigung Traufetters gilt dem Verstandesmenschen, wie er – so die Auffassung Traufetters – in den ökonomischen Wissenschaften gefeiert werde. Andererseits müsse man die „Totgeburt des Homo oeconomicus“ (S. 25) nicht länger ernst nehmen, denn die Zukunftsdisziplin „...heißt Neuroökonomie, und sie wird in den kommenden Jahren die Wirtschaftswissenschaftler das Fürchten lehren“ (S. 192). Überhaupt haben es Traufetter die psychologisch spekulierenden Neurowissenschaftler besonders angetan. Neben Hirnregionen von der Amygdala bis zum ventromedialen präfrontalen Cortex werden ERN-Wellen, Alphawellen und das Oxytocin in ihrer Bedeutung gewürdigt, besondere Aufmerksamkeit erhalten die so genannten Spiegelneuronen und somatischen Marker. Wie sich die genauen Abläufe beim Denken und Entscheiden aber gestalten, wissen weder die Neuropsychologen noch Gerald Traufetter. Es bleibt in aller Regel bei Hinweisen wie dem, dass die Funktionseinheit des Corpus Striatum und des anterioren cingulären Cortex möglicherweise der Sitz der Vorahnung sei. Ein anderes Beispiel sei zitiert, weil es sehr schön die Distanz deutlich macht, die sich zwischen der neuropsychologischen Analyseebene und den zu erklärenden Phänomenen aufbaut. Bei dem Beispiel geht es um die Neigung von Börsenmaklern, bei einer positiven Grundstimmung geringere Risiken einzugehen und umgekehrt nach einer Serie harter Verluste unvermindert auf Risiko zu setzen. Das dahinter steckende Verhaltensmuster erklärt Traufetter wie folgt: „Das scheinbar paradoxe Verhalten erklärt sich mit der Art, wie der präfrontale Cortex verschaltet ist. Dort werden sicher erwartbare Belohnungen oder Bestrafungen, zum Beispiel ein unmittelbarer erwarteter Börsencrash, in einem der eher hinten liegenden Teile der Entscheidungszentrale verarbeitet, von denen bekannt ist, dass sie stärkere somatische Signale auslösen. Ein Gewinn oder Verlust, der weniger sicher erscheint, wird in einem vorderen Bereich des präfrontalen Cortex verarbeitet, der allerdings schwächere emotionale Impulse auslöst. Liegt in diesem Intuitionsdefekt der Grund dafür, dass die Börsenkurse immer mal wieder zusammenrasseln?“ (S. 196). Das Unvermögen, klarere Aussagen zu machen, kann man wohl zum Teil mit dem bescheidenen Wissensstand der Neuropsychologie begründen. Leider findet man bei Traufetter aber auch keine sonderlichen Anstrengungen, Entscheidungseffekte dort aufzuhellen, wo eigentlich gute psychologische Erklärungen bereitliegen. Den so genannten Sunk cost Effekt (der sich z.B. in der Neigung zeigt, „Gutes Geld schlechtem Geld hinterherzuwerfen“) erklärt er z.B. sehr oberflächlich und auch unzutreffend mit dem Befolgen der Regel „Bleibe-beim-Alten“ (S. 235).

Nun ist es zweifellos so, dass sich viele Personen auf ihre Intuitionen verlassen, und es stellt sich nicht nur die Frage, wie gut sie sich dabei fühlen, sondern auch, wie gut sie sich dabei fühlen sollten. Traufetter schildert, wie es auch der Untertitel seines Buches verheißt, zahlreiche Beispiele, die die Weisheit der Intuition belegen sollen. Sie zeigt sich gemäß diesen Schilderungen in wechselnden Gestalten, etwa in einem dumpfen Unbehagen angesichts einer augenscheinlich doch optimalen Handlungsalternative oder in der Sicherheit, mit der ein Gefühl allen widerstreitenden Argumenten trotz oder auch in körperlicher Symptomatik, etwa plötzlich einsetzenden starken Rückenschmerzen (S. 33). Beweiskräftig sind die von Traufetter angeführten Beispiele natürlich nicht, man ist versucht, in der Darstellung selbst das Vorliegen eines Urteilsdefekts zu erkennen, näm-

lich des so genannten „Behaviorist Bias“, der Tendenz, nur die bestätigenden Fälle und nicht die möglichen Negativfälle zu beachten (Ross 1977, 196 f.). Es wäre ein Leichtes, einige sehr unansehnliche Exemplare von Bauchentscheidungen zu präsentieren, die zu katastrophalen Folgen geführt haben. Ein schöner Satz, der ein Licht auf die Leistungsfähigkeit des Bauchgefühls wirft, findet sich auf S. 132, er sei wegen seiner gefälligen Selbstbezüglichkeit zitiert: „Wie verbreitet ist die Intuition eigentlich im wirklichen Leben? Antwort: Verbreiteter, als man das so aus dem Bauch heraus sagen würde.“ Überhaupt reizt vieles zum Widerspruch, zumal wenn es einigermaßen paradox erscheint. Wie will man sich beispielsweise erklären, dass den Menschen einerseits die natürliche Gabe zugebilligt wird, die Gefühlslage ihrer Mitmenschen intuitiv richtig zu erkennen, gleichzeitig dann aber doch Seminare angeboten (und nachgefragt!) werden, in denen diese Fähigkeit erst vermittelt werden soll? (Das in Frage stehende fünftägige Seminar kostet im Übrigen 35.000 Euro, S. 149).

Nun ist Traufetter durchaus nicht naiv. Er ist sich der Beschränktheit intuitiven Handelns durchaus bewusst, und er vermerkt ausdrücklich, dass es ihm weder um eine Lobpreisung der Intuition noch um eine Verdammung des bewussten Verstandes geht (S. 16). Diese Aussage steht allerdings in deutlichem Kontrast zum Tenor seines Buches, weshalb ihr wohl die Funktion einer Bedenklichkeitsformel zugehört ist. Sehr positiv dagegen ist zu vermerken, dass Traufetter in der Intuition letztlich nichts wirklich Geheimnisvolles sieht. Sie sei vielmehr ein Ergebnis von Lernprozessen. Intuition ist danach einfach die Aktivierung von Wahrnehmungsmustern und der Ausdruck eingespielter Handlungsrou-tinen. Bei den Vorschlägen, die Traufetter für ein verbessertes Entscheidungsverhalten vorstellt, kommen daher auch nur die gängigen Empfehlungen zum Zuge, die jeder Entscheidungstheoretiker unterschreiben dürfte wie etwa die, dass man sich mit dem in Frage stehenden Problem vertraut machen, sich seine Ziele vergegenwärtigen, Handlungsalternativen generieren und deren Konsequenzen bedenken soll (S. 303 ff.). Neben diesen bodenständigen Einsichten steht dann aber doch etwas unversöhnlich das Verlangen nach einem bequemeren Weg. Symptomatisch dafür ist das Bedauern Traufetters darüber, dass man zwar Fußballspielern zugestehe, sich ihrer Intuition hinzugeben, ein derartiges Verhalten aber nicht dulde, wenn es sich bei dem „armen Bauchentscheider“ um einen Unternehmer bzw. Manager handelt (S. 243). Und darin steckt wohl überhaupt ein Hauptmotiv vieler Autoren und Leser, sich mit dem Thema Intuition zu befassen: in der Beunruhigung darüber, dass der Verstand in einer komplizierten Welt und angesichts einer ungewissen Zukunft mitunter heftig an seine Grenzen stößt. Dazu gesellt sich die Erfahrung, dass die („gefühlte“) Urteilssicherheit häufig erst dann entschwindet, wenn man damit beginnt, über etwas ernsthafte nachzudenken. Das mindert das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit des normalen Denkens manchmal dramatisch. Welchen Schluss man daraus zu ziehen hat, ist damit jedoch nicht entschieden. Die Hoffnung jedenfalls, man könne sich auf ein wie immer geartetes intuitives Denken verlassen, das in aller Stille seine Aufgabe erledigt und uns nicht weiter mit der Mühsal von Komplexität und Ungewissheit behelligt, ist eine trügerische Hoffnung. Da Traufetter sie jedoch nicht ganz aufzugeben bereit ist, bleibt ihm nur ein kurioser Kompromiss, der den uninformierten Bauch durch den informierten Bauch ersetzen will (S. 158).

Ich denke, es lohnt sich auch und gerade bezüglich einer emotionsgeladenen Frage wie der nach der Kraft intuitiven Denkens, recht nüchtern zu bleiben. Im Hinblick auf die

von vielen als erstaunlich empfundene Leistungsfähigkeit der Intuition vermerkt Herbert Simon unter Bezugnahme auf die häufig zitierten intuitiven Großtaten professioneller Schachspieler: „Die Erklärung für die Intuition [eines] Schachmeisters ist ... wohlbekannt und ist wirklich nicht überraschend. Sie geht nicht tiefer als die Erklärung für unsere Fähigkeit, einen Freund, den wir auf dem Weg ins Seminar treffen, in wenigen Sekunden zu erkennen ...“ (Simon 1993, 36). Und zu der Hoffnung, mit unserer „unbewussten Intelligenz“ den einfachen Weg zur Lösung komplexer Probleme beschreiten zu können, sei der folgende Kommentar angeführt: „In folk psychology the subconscious and unconscious are often supposed to be the places where innumerable processes go on simultaneously at high rates of speed, and it is conjectured that it is to these processes that we must look for explanations of remarkable human performances of the sorts we call ‚intuitive‘, and even ‚creative‘. But we really do not need folklore, speculations or conjectures about these matters. There is a substantial body of evidence about the actual processes, and that evidence simply does not support this view of the role of the unconscious, which flies in the face of numerous well-known facts“ (Simon 1997, 178 f.). Ein Beispiel für derartige Befunde ist, dass unbewusste Gehirnvorgänge nicht schneller ablaufen als bewusste Gehirnvorgänge. Ein anderes Beispiel ist das folgende: „There is no evidence that mental processes of any complexity, except those that already have been highly automated or routinized because of extensive practice, can be carried out without the frequent intervention of consciousness“ (ebd.). Und das ist auch gut so, denn neben dem intellektuellen und persönlichen Gewinn der durch das (manchmal mühsame) Denken entsteht, entfällt auch die Möglichkeit, sich der Verantwortung für seine Entscheidungen dadurch zu entziehen, dass man sie auf die angeblich höhere Weisheit seiner Gefühle abschiebt.

Zusammenfassend sei festgehalten, dass beide Bücher auf unterhaltsame Art demonstrieren, wie leicht man es sich mit dem Entscheiden machen kann. Leider verknüpft sich damit der Eindruck, dies könne auch vernünftig sein. Das sollte man nun aber wirklich nicht glauben. Gefühle besitzen keine Intelligenz und das Unbewusste ist zwar mächtig, aber nicht klug. Intuition setzt auf die Gewissheit des Augenblicks, Rationalität dagegen auf Distanz nehmen und Kritik – und wo ist Rationalität notwendiger als bei Handlungen, die die Bezeichnung „Entscheidung“ überhaupt erst verdienen? Man kann wohl davon ausgehen, dass sich die Autoren nicht aus der Vernunfttradition verabschieden wollen, und wir wollen in ihren Ausführungen auch keinen (bewussten) Angriff auf die Rationalität sehen, nur: Warum wird dann dieser Eindruck erweckt? Vielleicht weil sich das gut verkauft?

#### Literatur

- Ross, L. (1977): The intuitive psychologist and his shortcomings. In: Berkowitz, L. (ed.): *Advances in Experimental Social Psychology*, 10, 173-220. New York, Academic Press.
- Simon, H. (1993): *Homo rationalis*. Frankfurt, Campus.
- Simon, H. (1997): *An empirically based microeconomics*. Cambridge, Cambridge University Press.