

Vorschlag zur Zitierweise:

Peter Tepe / Giovanni Tepe: *Denkfehler. Versuch, die kognitive Psychologie mit der erkenntniskritischen Ideologieforschung ins Gespräch zu bringen*. In: *Mythos-Magazin* (Apr. 2021), online unter http://www.mythos-magazin.de/ideologieforschung/pt-gt_denkfehler.pdf (Stand TT.MM.JJJJ)



PETER TEPE / GIOVANNI TEPE

Denkfehler

Versuch, die kognitive Psychologie mit der erkenntniskritischen Ideologieforschung ins Gespräch zu bringen

Inhalt

1. Rolf Dobelli über Denkfehler	2
2. Peter Tepe: <i>Intervention 1: Zu Bacons Ansatz – einige Beispiele</i>	4
3. Vorschlag zur besseren Ordnung der von Dobelli herausgearbeiteten Irrtümer/Denkfehler	5
4. Kein Irrtum, aber es kann einer daraus werden	8
5. Peter Tepe: <i>Intervention 2: Die Bindung an Überzeugungssysteme und die weltanschauliche Dimension</i> ..	9
6. Dobellis evolutionstheoretische Erklärung	12
7. Peter Tepe: <i>Intervention 3: Die erkenntniskritische Ideologieforschung über das Zustandekommen von Irrtümern/Denkfehlern</i>	13
8. Bedürfniskonforme Irrtümer: Weiterführung von Dobellis Analysen	15
9. Peter Tepe: <i>Intervention 4: Erweiterung des Menschenbilds</i>	17
10. Was tun?	20
11. Peter Tepe: <i>Intervention 5: Zusammenfassung und Ausblick</i>	20
Anhang	
Ergänzungen zu Abschnitt 3	25
Ergänzungen zu Abschnitt 4	27
Peter Tepes neuere Arbeiten zur erkenntniskritischen Ideologieforschung	28

Ziel unseres Aufsatzes ist es, einen Diskussionsprozess zwischen zwei Disziplinen anzuzetteln, der sich als produktiv erweisen könnte. Die eine ist die kognitive Psychologie, welche seit längerer Zeit Hochkonjunktur hat, die andere die erkenntniskritische Ideologieforschung, die bis auf Francis Bacons *Novum Organum* (1620) zurückgeführt werden kann. Die Ideologieforschung ist seit einigen Jahrzehnten aus der Mode gekommen, was auch damit zusammenhängt, dass Ideologiekritik von vielen fälschlich mit marxistischer oder zumindest marxismunaher Ideologiekritik gleichgesetzt worden ist.

Unser Einstiegstext ist nicht als sich an einen kleineren Kreis von Experten richtender Fachtext angelegt, sondern will bezogen auf Denkfehler bzw. Irrtümer in allgemeinverständlicher und mög-

lichst einfacher Form Übereinstimmungen und Differenzen verschiedener Theorieansätze herausarbeiten, um auf Möglichkeiten der vielleicht zu einem Erkenntnisfortschritt führenden Kooperation hinzuweisen. Daher beschränken wir uns einerseits auf einen Bestseller von Rolf Dobelli, der in einem erheblichen Umfang auf Ergebnisse der kognitiven Psychologie zurückgreift: *Die Kunst des klaren Denkens. 52 Denkfehler, die Sie besser anderen überlassen*¹ – und andererseits auf Peter Tepe's Buch *Ideologie*², insbesondere auf Kapitel 4: *Erkenntniskritische Ideologieforschung*. Sollte es gelingen, die kognitive Psychologie und die erkenntniskritische Ideologieforschung (als eine besondere Form der *Ideologiekritik*) in ein auf Denkfehler bezogenes Gespräch zu verwickeln, so wäre es sinnvoll, in weiteren Beiträgen auch den zugehörigen Forschungsstand der einen und der anderen Disziplin aufzuarbeiten.

Für Aussagen, die mit Dobelli und der kognitiven Psychologie zusammenhängen, sind beide Autoren verantwortlich; diese und die allgemeinen Passagen sind daher in der Wir-Form verfasst. Peter Tepe's *Interventionen* sind dagegen in der Ich-Form geschrieben.

1. Rolf Dobelli über Denkfehler

Dobelli behandeln wir als Vertreter der kognitiven Psychologie. Im Vorwort spricht er davon, dass er während der Vorbereitung des Buches „neben [s]einem Job als Schriftsteller und Unternehmer ein veritables Studium der sozialen und kognitiven Psychologie absolviert hatte“ (2). Denkfehler definiert er als

systematische Abweichungen zur Rationalität, zum optimalen, logischen, vernünftigen Denken und Verhalten. Das Wort „systematisch“ ist wichtig, weil wir oft in dieselbe Richtung irren. Zum Beispiel kommt es viel häufiger vor, dass wir unser Wissen überschätzen, als dass wir es unterschätzen. Oder die Gefahr, etwas zu verlieren: Sie bringt uns viel schneller auf Trab als die Aussicht, etwas zu gewinnen. (2)

Das Buch besteht aus 52 dreiseitigen, durch jeweils eine Illustration ergänzten Texten, die ursprünglich in einer Kolumne der *Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)* erschienen sind. Um Dobellis Vorgehensweise zu verdeutlichen, sehen wir uns zunächst einige der ersten Texte etwas genauer an.

Beispiel 1:

Survivorship Bias (deutsch etwa: Überlebensirrtum) bedeutet: Weil Erfolge größere Sichtbarkeit im Alltag erzeugen als Misserfolge, überschätzen Sie systematisch die Aussicht auf Erfolg. [...] Sie verkennen, wie gering die Erfolgswahrscheinlichkeit ist. Hinter jedem erfolgreichen Schriftsteller verbergen sich 100 andere, deren Bücher sich nicht verkaufen. Und hinter jedem dieser wiederum 100, die keinen Verlag gefunden haben. [...] Wir aber hören nur von den Erfolgreichen und verkennen, wie unwahrscheinlich schriftstellerischer Erfolg ist. Dasselbe gilt für Fotografen, Unternehmer, Künstler, Sportler, Architekten, Nobelpreisträger, Fernsehmoderatoren und Schönheitsköniginnen. (5f.)

Dobelli weist nicht nur auf Irrtümer bzw. Denkfehler hin, die im Alltagsleben häufiger auftreten und dort oft negative Folgen haben – er zeigt auch auf, wie man sie vermeiden kann. Bezogen auf das erste Beispiel: „Zur Gegensteuerung: Besuchen Sie möglichst oft die Grabstätten der einst vielversprechenden Projekte, Investments und Karrieren. Ein trauriger Spaziergang, aber ein gesunder.“ (7) Man sollte sich z.B. nicht „von der Medienpräsenz der erfolgreichen Firmen blenden lassen“ (6). Dobelli ist somit in gewisser Hinsicht *aufklärerisch* tätig: Er will seine Leser fit machen, bei sich selbst bestimmte Irrtümer zu konstatieren, um diese dann gezielt vermeiden zu können.

Beispiel 2:

Die professionellen Schwimmer haben diesen perfekten Körperbau nicht, weil sie ausgiebig trainieren. Es ist andersherum: Sie sind gute Schwimmer, weil sie so gebaut sind. Ihr Körperbau ist ein Selektionskriterium, nicht das Resultat ihrer Aktivitäten. [...] Wann immer wir Selektionskriterium und Ergebnis vertauschen, sitzen wir der *Swimmers's Body* („Körper des Schwimmers“) *Illusion* auf. Ohne diese Illusion würde die Hälfte der Werbung nicht funktionieren. (9f.)

¹ Ungekürzte Neuauflage als Taschenbuch. München 2019 [Erstausgabe München 2011]. Zitate aus diesem Buch werden im Fließtext durch in runden Klammern nachgestellte Seitenangaben nachgewiesen.

² Berlin/Boston 2012.

Hier wird der Irrtum „Wenn ich viel schwimme, bekomme ich auch so einen Körper“ aufs Korn genommen, der in vielen Varianten auftritt, z.B.: „Wenn ich diese Kosmetika anwende, werde ich auch so schön wie die Frau aus der Werbung.“

Gegensteuerung: „Überall, wo etwas Erstrebenswertes – stählerne Muskeln, Schönheit, höheres Einkommen, langes Leben, Aura, Glück – gepriesen wird, schauen Sie genau hin. [...] Und seien Sie ehrlich mit sich.“ (11)

Beispiel 3:

Social Proof (manchmal unscharf als Herdentrieb bezeichnet) sagt: Ich verhalte mich richtig, wenn ich mich so wie die anderen verhalte. Anders ausgedrückt: Je mehr Menschen eine Idee richtig finden, desto korrekter ist diese Idee – was natürlich absurd ist. *Social Proof* ist das Übel hinter Blasen und Panik an der Börse. Man findet *Social Proof* in der Kleidermode, bei Managementtechniken, im Freizeitverhalten, in der Religion und bei Diäten. [...] Das simple Solomon-Asch-Experiment – zum ersten Mal 1950 durchgeführt – zeigt, wie Gruppendruck den gesunden Menschenverstand verbiegt. (17f.)

Dobellis Gegensteuerung bezieht sich zunächst auf einen Aspekt der Wirtschaft: „Seien Sie skeptisch, wann immer eine Firma behauptet, ihr Produkt sei das ‚meistverkaufte‘. Ein absurdes Argument, denn warum soll das Produkt besser sein, nur weil es das ‚meistverkaufte‘ ist? [...] Wenn 50 Millionen Menschen eine Dummheit behaupten, wird sie deswegen nicht zu Wahrheit.“ (19)

Beispiel 4:

Der *Confirmation Bias* ist der Vater aller Denkfehler – die Tendenz, neue Informationen so zu interpretieren, dass sie mit unseren bestehenden Theorien, Weltanschauungen und Überzeugungen kompatibel sind. Anders ausgedrückt: Neue Informationen, die in Widerspruch zu unseren bestehenden Ansichten stehen (in der Folge als *Disconfirming Evidence* bezeichnet, da ein passender deutscher Ausdruck fehlt), filtern wir aus. Das ist gefährlich. „Tatsachen hören nicht auf zu existieren, nur weil sie ignoriert werden“, sagte Aldous Huxley. Trotzdem tun wir genau das. (29)

In der Wirtschaft wütet der *Confirmation Bias* besonders heftig. Beispiel: Der Aufsichtsrat beschließt eine neue Strategie. In der Folge werden sämtliche Anzeichen, die einen Erfolg dieser Strategie andeuten, euphorisch gefeiert. [...] Gegenteilige Indizien werden entweder gar nicht gesehen oder kurzerhand als „Spezialfälle“ und „unvorhersehbare Schwierigkeiten“ abgetan. Der Aufsichtsrat ist gegenüber *Disconfirming Evidence* blind. (30)

Gegensteuerung:

Am besten halten Sie sich an Charles Darwin: Der hatte sich seit seiner Jugend darauf eingestellt, den *Confirmation Bias* systematisch zu bekämpfen. Wann immer Beobachtungen seiner Theorie widersprachen, nahm er sie besonders ernst. [...] Je gefestigter er seine Theorie einschätzte, desto aktiver suchte er nach widersprechenden Beobachtungen. Chapeau! (30)

Im zweiten Text zu diesem Thema bringt Dobelli ein aktuelles Beispiel:

Das Internet macht es einfach, uns mit Gleichgesinnten zusammenzutun. Wir lesen Blogs, die unsere Theorien bestärken. Die Personalisierung von Nachrichten sorgt dafür, dass gegenteilige Meinungen gar nicht erst auf unserem Radarschirm auftauchen. Wir bewegen uns zunehmend in Communitys von Gleichdenkenden, die den *Confirmation Bias* noch verstärken. (35)

Ergänzung der Gegensteuerung: „Schreiben Sie Ihre Glaubenssätze [...] auf und machen Sie sich auf die Suche nach *Disconfirming Evidence*.“ (35)

Wir beenden unseren ersten Einblick in Dobellis Vorgehensweise mit *Beispiel 5*:

Dass Autoritäten oft nachweislich falschlügen, ist nur das eine Problem. Irren ist menschlich. Gravierender wiegt die Tatsache, dass wir in der Präsenz einer Autorität das selbständige Denken um eine Stufe zurückschalten. Wir sind gegenüber Expertenmeinungen viel unvorsichtiger als gegenüber anderen Meinungen. Und: Wir gehorchen Autoritäten, selbst dort, wo es rational oder moralisch keinen Sinn macht. Das ist der *Authority Bias*. (37f.)³

³ „Am deutlichsten hat dies der junge Psychologe Stanley Milgram 1961 in einem Experiment gezeigt. Dort wurden Versuchspersonen angehalten, einer anderen Person, die jenseits einer Glasscheibe saß, immer stärkere Stromstöße zu verpassen. Angefangen mit 15 Volt, dann 30 Volt, 45 Volt und so weiter – bis hin zu fast tödlichen 450 Volt. Selbst als die malträtierte Person vor Schmerzen schrie und zitterte (es floss kein Strom, es war ein Schauspieler) und die Versuchsperson das Experiment abbrechen wollte, sagte Professor Milgram ruhig: ‚Machen Sie weiter, das Expe-

Gegensteuerung:

In jeder Zeit sind andere Autoritäten „in“. Mal sind es Priester, mal Könige, Krieger, Päpste, Philosophen, Dichter, Rockstars, Fernsehmoderatoren, Dotcom-Firmengründer, Hedge-Fund-Manager, Zentralbankpräsidenten. [...] Wann immer ich einen Experten treffe, versuche ich, ihn herauszufordern. Tun Sie das auch. Je kritischer Sie Autoritäten gegenüber eingestellt sind, desto freier sind Sie. Und desto mehr dürfen Sie sich selbst zutrauen. (39)

Sich auf Ergebnisse der kognitiven Psychologie stützend, nimmt Dobelli noch viele weitere Formen des Irrtums (englisch *bias*) bzw. der Denkfehler aufs Korn und zeigt ansatzweise, wie man sie vermeiden kann. Darauf werden wir unter einem besonderen Gesichtspunkt in den Abschnitten 3 und 4 zurückkommen.

2. Peter Tepe: Intervention 1: Zu Bacons Ansatz – einige Beispiele

Mit Dobellis Vorgehensweise bin ich im Prinzip einverstanden: Es ist richtig und wichtig, auf Irrtümer/Denkfehler hinzuweisen und Menschen zu befähigen, diese zu vermeiden. Das gehört auch zu den Zielen der erkenntniskritischen Ideologieforschung – und das ist die erste Übereinstimmung mit der kognitiven Psychologie oder zumindest einigen ihrer Ausformungen. Gemeinsam ist uns also eine aufklärerische Zielsetzung.

In *Intervention 1* weise ich zunächst darauf hin, dass sich mehrere der von Dobelli herausgearbeiteten Irrtümer/Denkfehler bereits in Bacons *Novum Organum* und speziell in der darin enthaltenen *Idolenlehre* finden; die Einsichten stammen also von einem im 17. Jahrhundert tätigen Philosophen. So wird z.B. der⁴ *Confirmation Bias* von Bacon klar erkannt:

Der menschliche Verstand zieht in das, was einmal sein Wohlgefallen erregt hat [...], auch alles andere mit hinein, damit es jenes bestätige und mit ihm übereinstimme. Und wenn auch die Bedeutung und Anzahl der entgegengesetzten Fälle größer ist, so beachtet er sie nicht, oder verachtet sie, schafft sie durch Haarspalterei beiseite und verwirft sie, nicht ohne schwerwiegendes und verderbliches Vorurteil, nur damit dadurch das Ansehen jener alten fehlerhaften Beziehungen unangetastet bleibe.⁵

Ehe ich weitere Beispiele bringe, erläutere ich Bacons allgemeine Zielsetzung in einer von den überholten Teilen seiner Philosophie⁶ abgelösten Form. Bacons im 17. Jahrhundert entwickelte Philosophie ist sicherlich in verschiedener Hinsicht veraltet, aber ich behaupte, dass einige Einsichten seiner Idolenlehre weiterhin bedeutsam sind. Die Idole lassen sich nämlich auffassen als Störfaktoren des zur damaligen Zeit neuen, auf Empirie gegründeten naturwissenschaftlichen Denkstils, der sich vom zuvor dominierenden spekulativen Denkstil abgrenzt. Ohne Befreiung von den Idolen – die zumindest teilweise Irrtümer/Denkfehler darstellen – kann die Erneuerung der Wissenschaften nicht stattfinden. Einige Idole bzw. Götzenbilder sollen nun etwas genauer beleuchtet werden:

Der menschliche Geist setzt vermöge seiner Natur leichthin in den Dingen eine größere Ordnung und Gleichförmigkeit voraus, als er darin findet; und obgleich vieles in der Natur einzeln und voller Ungleichheit ist, so fügt der Verstand dennoch Gleichlaufendes, Übereinstimmendes und Bezügliches hinzu, was es in Wirklichkeit nicht gibt.⁷

Was nämlich der Mensch lieber für das Wahre hält, das glaubt er eher. [...] Schließlich durchdringt das Gefühl den Verstand auf unzähligen und bisweilen kaum bemerkbaren Wegen und steckt ihn an.⁸

riment verlangt es so.⁴ Und die meisten machten weiter. Über die Hälfte aller Versuchspersonen ging auf die maximale Stromstärke hoch – aus reinem Autoritätsgehorsam.“ (38) Wenn Autoritätsgläubigkeit vorliegt, sind viele bereit, bei der Umsetzung des jeweils Geforderten sehr weit zu gehen.

⁴ Laut dem *Deutschen Universalwörterbuch* des Dudenverlags (©2006, CD-ROM) ist „Bias“ (übersetzt mit „Vorurteil“) ein Neutrum; um unterschiedliche Schreibweisen zu vermeiden, verwenden wir wie Dobelli das Maskulinum.

⁵ F. Bacon: *Neues Organon*, Teilband 1. Herausgegeben und mit einer Einleitung von Norbert Krohn. Lateinisch – deutsch. Hamburg 21999, S. 107.

⁶ Die Kritik an Bacon führe ich in den Interventionen dieses Aufsatzes nicht weiter aus; das geschieht aber in einigen Texten, die im dritten Anhang aufgeführt werden.

⁷ Bacon: *Neues Organon* (wie Anm. 5), S. 105.

⁸ Ebd., S. 111f.

In der Alltagssprache sind Fallstricke für das empirisch-rationale Denken enthalten, die es erforderlich machen, für Erkenntnisbemühungen eine spezifische Sprache zu entwickeln:

[D]ie Worte werden den Dingen nach der Auffassung der Menge beigeordnet. Daher knebelt die schlechte und törichte Zuordnung der Worte den Geist auf merkwürdige Art und Weise. [...] [D]ie Worte tun dem Verstand offensichtlich Gewalt an und verwirren alles. Sie verführen die Menschen zu leeren und zahllosen Streitigkeiten und Erdichtungen.⁹

Um das *neue Denken* durchzusetzen, müssen auch diejenigen Theorien, welche dem *alten Denken* zugrunde liegen, kritisiert und abgestoßen werden. Die „Idole, welche in den Geist der Menschen aus den verschiedenen dogmatischen Behauptungen philosophischer Lehrmeinungen wie auch aus den verkehrten Gesetzen der Beweisführung eingedrungen sind“¹⁰, sind zu überwinden.

Die von mir entwickelte kognitive Ideologietheorie folgt den Prinzipien empirisch-rationalen Denkens und gelangt in freier Anknüpfung an Bacon zu folgenden Thesen: Dort, wo ein bestimmter Bereich der Wirklichkeit *noch nicht* nach Prinzipien empirisch-rationalen Denkens erforscht wird – und das gilt auch für menschliche Phänomene aller Art (z.B. für Kunstphänomene) –, ist es sinnvoll, eine auf diesen Gegenstandsbereich zugeschnittene Erfahrungswissenschaft zu *begründen*. Dort, wo eine erfahrungswissenschaftliche Disziplin *etabliert* ist, muss diese vor Rückfällen in weniger leistungsfähige Denkweisen geschützt werden. In beiden Fällen kommt es darauf an, die Störfaktoren, welche sich auf wissenschaftliche Erkenntnisprozesse negativ auswirken können, erstens möglichst vollständig zu ermitteln und zweitens so weit wie möglich auszuschalten oder zumindest zurückzudrängen. Die immer irrtumsanfällig bleibende wissenschaftliche Objektivität muss unter anderem gegen die Tendenz geschützt werden, die Theoriebildung den *wirtschaftlichen* und/oder den *politischen* Interessen bestimmter Gruppen dienstbar zu machen.

Die Verbindung zu Dobellis Vorgehensweise stelle ich dadurch her, dass ich die *alltäglich-vorwissenschaftliche Erfahrungserkenntnis* einbeziehe: Auch diese ist durch Irrtümer/Denkfehler bedroht, und es ist – wie auf wissenschaftlicher Ebene – sinnvoll, sie durch eine bestimmte Art von Aufklärung davor zu schützen. Die von Dobelli herausgearbeiteten Irrtümer sind zu einem erheblichen Teil solche, die den *Gewinn verlässlichen alltäglichen Erfahrungswissens* erschweren. Das ist zugleich eine theoretisch-systematische Einordnung dessen, was er tut.¹¹ Die vorwissenschaftliche Erfahrungserkenntnis stellt einen relativ eigenständigen Bereich innerhalb des Alltagslebens dar, und es ist ein sinnvolles Ziel, diese Eigenständigkeit zu schützen, um die Weiterentwicklung durch Hinweis auf die Fehlerquellen dieses Wissenstyps zu fördern.

3. Vorschlag zur besseren Ordnung der von Dobelli herausgearbeiteten Irrtümer/Denkfehler

In Abschnitt 3 ist es Dobelli auf bewundernswerte Weise gelungen, auf viele Denkfehler in einer pointierten, beispielgesättigten Form aufmerksam zu machen – mit dem Ziel, seine Leser zu befähigen, sie ganz oder zumindest teilweise zu vermeiden. Er schildert die Entstehung seines Buches so:

Um das Vermögen, das ich im Laufe meiner schriftstellerischen und geschäftlichen Tätigkeit angehäuft hatte, nicht leichtfertig zu verspielen, begann ich, eine Liste der systematischen Denkfehler samt Notizen und persönlichen Anekdoten anzulegen. Ohne Absicht, diese jemals zu veröffentlichen. [...] Bald merkte ich, dass mir diese Liste nicht nur im Bereich der Geldanlage von Nutzen war, sondern auch im Geschäfts- und Privatleben. Das Wissen um die Denkfehler machte mich ruhiger und besonnener: Ich erkannte meine eigenen Denkfallen frühzeitig und konnte ihnen ausweichen, bevor sie großen Schaden angerichtet hatten. Und ich verstand zum ersten Mal, wenn andere unvernünftig handelten, und konnte ihnen gewappnet begegnen – vielleicht sogar mit einem Vorteil. (2f.)

Mit der Entstehung des Buches aus einer wöchentlichen *FAZ*-Kolumne hängt zusammen, dass der Eindruck erzeugt wird, *dass es sehr viele Irrtümer/Denkfehler gibt, die nebeneinander bestehen*. Verweisen

⁹ Ebd., S. 103.

¹⁰ Ebd., S. 105.

¹¹ Auf die theoretische Einordnung seiner Fallstudien, die Dobelli im Nachwort vornimmt, gehe ich erst in Abschnitt 9 ein.

die 52 Kurzanalysen auf 52 Denkfehler, die relativ unabhängig voneinander sind? Es erscheint schwierig, eine „Liste der systematischen Denkfehler“, die so viele Punkte (und vielleicht noch weitere) umfasst, „im Geschäfts- und Privatleben“ effektiv anzuwenden. Wie geht Dobelli selbst vor?

Denkfehler zu umgehen ist mit Aufwand verbunden. Ich habe mir die folgende Regel gesetzt: In Situationen, deren mögliche Konsequenzen groß sind (bei gewichtigen privaten oder geschäftlichen Entscheidungen), versuche ich, so vernünftig und rational wie möglich zu entscheiden. Ich zücke meine Liste der Denkfehler und gehe sie durch, eine um die andere, wie ein Pilot eine Checkliste benützt. Ich habe für mich einen handlichen Checklisten-Entscheidungsbaum entworfen, mit dem ich gewichtige Entscheidungen auf Herz und Nieren prüfen kann. (220)

Wir halten ein solches Vorgehen im Prinzip für sinnvoll, meinen aber, dass es sich zu untersuchen lohnen würde, ob sich verschiedene einzelne Irrtümer/Denkfehler als *Varianten relativ weniger grundlegender Irrtumstendenzen* begreifen lassen. Das würde die Liste deutlich verkleinern und ihre Handhabung vereinfachen. Ansätze zu einer solchen *Systematisierung* der Irrtümer/Denkfehler finden sich bei Dobelli. So spricht er im Vorwort von „systematische[n] Abweichungen zur Rationalität“; er betont, dass „wir oft in dieselbe Richtung irren“ (2). Seine beiden Beispiele lassen sich zwanglos in unsere Versuchsanordnung einfügen: Dass es „viel häufiger vor[kommt], dass wir unser Wissen überschätzen, als dass wir es unterschätzen“ (2), lässt sich als eine *grundlegende Irrtumstendenz* begreifen, *welche in vielen Varianten auftritt*. Das gilt auch dafür, dass „die Gefahr, etwas zu verlieren [...], uns viel schneller auf Trab [bringt] als die Aussicht, etwas zu gewinnen“ (2). Unser Vereinfachungsversuch wird auch durch die folgenden Sätze aus dem Nachwort gestützt: „[D]ie meisten Denkfehler hängen zusammen. Das sollte nicht überraschen, denn alles im Hirn ist vernetzt. Neuronale Projektionen führen von Hirnregion zu Hirnregion. Keine einzige Hirnregion steht für sich selbst.“ (219f.)

Wir unterstützen also Dobelli und fragen, wie sein Bestreben, „ein klar Denkender“ (98) zu werden, „sich gegen Selbsttäuschungen [zu] wappnen“ (203), durch eine Systematisierung der von ihm herausgearbeiteten Irrtümer/Denkfehler *verbessert* werden kann. Dabei greifen wir in einem Punkt auch auf das in Abschnitt 2 über die erkenntniskritische Ideologieforschung Gesagte zurück: Bei einer Vielzahl von Irrtümern handelt es sich um Störfaktoren zunächst der alltäglich-vorwissenschaftlichen Erfahrungserkenntnis, von denen einige auch die wissenschaftlichen Erfahrungserkenntnis bedrohen. Bei der Verfolgung des Ziels, versuchsweise eine *systematischere Ordnung der Irrtümer/Denkfehler* zu erarbeiten, verzichten wir darauf, Fachliteratur zu diesem Thema zu berücksichtigen, denn unser Aufsatz soll als möglichst einfacher *Einstieg in die Diskussion* dienen.

Bezogen auf die ausgewählten Texte Dobellis differenzieren wir zwischen *allgemeinen Irrtumstendenzen* und deren *Varianten*. In zwei der in Abschnitt 1 behandelten Kurzanalysen wird aus dem Zusammenhang klar, dass Dobelli selbst mit einer vergleichbaren Unterscheidung arbeitet.

Allgemeine Irrtumstendenz 1: Menschen neigen generell dazu, neue Informationen so zu interpretieren, dass sie mit ihren Theorien, Weltanschauungen und sonstigen Überzeugungen kompatibel sind – *Disconforming Evidence* wird ausgefiltert (*Confirmation Bias*).¹²

Diese Tendenz tritt in *allen* Lebensbereichen auf.

Allgemeine Irrtumstendenz 2: Viele Menschen neigen dazu, bestimmte Überzeugungen für richtig zu halten, weil sie von einer Person, die sie als Autorität anerkennen, vertreten werden. Sie sind gegenüber Expertenmeinungen unvorsichtiger als gegenüber anderen Meinungen.

Der *Authority Bias* tritt, worauf Dobelli selbst hinweist, in vielfältigen Varianten auf.

Die Nummerierung der weiteren Irrtumstendenzen ergibt sich aus der Reihenfolge der ausgewählten Texte im Buch. Aus den nachfolgenden Kolumnen wählen wir dann diejenigen aus, welche als *Varianten der jeweiligen allgemeinen Irrtumstendenz* eingeordnet werden können.

¹² Bei Irrtümern/Denkfehlern, die bereits in Abschnitt 1 besprochen worden sind, verzichten wir auf die erneute Angabe der Seitenzahlen.

Allgemeine Irrtumstendenz 3: Vielen Menschen fällt es schwer, Wahrscheinlichkeiten richtig einzuschätzen; man sollte es lernen, mit Wahrscheinlichkeiten korrekt umzugehen. Das zeigt sich insbesondere dort, wo bestimmte Wünsche und Interessen gegeben sind, z.B. der Wunsch, ein Rockstar zu werden oder wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

Varianten:

- Die *Erfolgswahrscheinlichkeit* wird falsch eingeschätzt (*Survivorship Bias*).
- Wir überschätzen „systematisch das Risiko, durch einen Flugzeugabsturz, Autounfall oder Mord umzukommen. Und wir unterschätzen das Risiko, durch weniger sensationelle Arten zu sterben wie Diabetes oder Magenkrebs.“ (46) Das hängt mit dem *Availability Bias* zusammen: „Wir machen uns ein Bild der Wirklichkeit anhand der Einfachheit, mit der uns Beispiele einfallen.“ (45) „Allem, was spektakulär, grell oder laut ist, schreiben wir eine zu hohe Wahrscheinlichkeit zu.“ (46)
- „Ein CEO, der durch glückliche Umstände zum Erfolg gekommen ist, schätzt die Wahrscheinlichkeit seines Erfolgs rückblickend viel höher ein, als sie objektiv war.“ (58) (Rückschaufehler)
- „Wir reagieren wohl auf das zu erwartende *Ausmaß* eines Ereignisses (Größe des Jackpots [...]), aber nicht auf dessen Wahrscheinlichkeit. Anders ausgedrückt: Uns fehlt ein intuitives Verständnis für Wahrscheinlichkeiten. Man spricht von *Neglect of Probability* (Vernachlässigung der Wahrscheinlichkeit) [...]“ (106)
Gegensteuerung: „Weil wir Risiken nicht intuitiv erfassen, müssen wir rechnen.“ (107)
- „Lineares Wachstum verstehen wir intuitiv. Doch wir haben kein Gefühl für *exponentielles* (oder prozentuales) *Wachstum*.“ (141)
Gegensteuerung: „Wenn es um Wachstumsraten geht, vertrauen Sie nicht auf Ihr Gefühl. [...] Was Ihnen wirklich hilft, ist der Taschenrechner oder, bei kleinen Wachstumsraten, der Trick mit der Verdopplungszeit.“ (143)

Resultat: Mehrere von Dobelli unterschiedene Biasformen lassen sich als Varianten der *allgemeinen Irrtumstendenz 3* einordnen. Dadurch vereinfacht sich die Checkliste.

Allgemeine Irrtumstendenz 4: Viele Menschen neigen bezogen auf kausale Zusammenhänge zu Fehleinschätzungen.

Varianten:

- *Swimmers's Body Illusion:* „Wenn ich viel schwimme, bekomme ich auch so einen Körper.“
- Der „*fundamentale* *Attributionsfehler* [...] bezeichnet die Tendenz, den Einfluss von Personen systematisch zu überschätzen und äußere, situative Faktoren zu unterschätzen, wenn es darum geht, irgendetwas zu erklären.“ (149)
- „[D]ie *falsche Kausalität* führt uns fast täglich in die Irre“ (154): Dobelli gibt ein Beispiel für „die Verwechslung von Ursache und Wirkung. Die Läuse verlassen den Kranken, weil er Fieber hat [...]. Wenn das Fieber abgeklungen ist, kommen sie gerne wieder.“ (153) Die Annahme, dass jemand krank wird, *weil* die Läuse ihren Wirt verlassen, ist empirisch falsch.
Gegensteuerung: „Zusammenhang ist nicht Kausalität. Schauen Sie genau hin.“ (155)
- „Der *Association Bias* beeinträchtigt die Qualität unserer Entscheidungen. Beispiel: Wir tendieren dazu, Überbringer von schlechten Nachrichten nicht zu mögen. [...] Der Botschafter wird mit dem Inhalt der Nachricht assoziiert.“ (198)
Der „Tendenz, Vorkommnisse miteinander zu verknüpfen, die nichts miteinander zu tun haben“ (201), kann man jedoch entgegenarbeiten.
- Als „Spezialfall des *Association Bias*“ bezeichnet Dobelli das *Anfängerglück*, d.h. „die (falsche) Verknüpfung mit früheren Erfolgen“ (201). „Überzeugt, überdurchschnittliche Fähigkeiten zu besitzen, erhöht der Glückspilz den Einsatz – und wird später prompt zum Pechvogel, dann nämlich, wenn sich die Wahrscheinlichkeiten ‚normalisieren‘.“ (201)
Gegensteuerung: „*Anfängerglück* kann verheerend sein. Um sich gegen Selbsttäuschungen zu wappnen, gehen Sie wie ein Wissenschaftler vor: Testen Sie Ihre Annahmen. Versuchen Sie, sie zu falsifizieren.“ (203)

Resultat: Mehrere Biasformen lassen sich als Varianten der *allgemeinen Irrtumstendenz 4* einordnen.

Allgemeine Irrtumstendenz 5: Viele Menschen neigen dazu, bestimmte Überzeugungen für richtig zu halten, weil sie in einer für sie relevanten Gruppe vertreten werden.

Varianten:

- Gruppendruck verbiegt den gesunden Menschenverstand (*Social Proof*).
- „*Group Think* (Gruppendenken)“ wird von Dobelli selbst als „Spezialfall von *Social Proof*“ eingeordnet: „Eine Gruppe von intelligenten Menschen trifft idiotische Entscheidungen, weil jeder seine Meinung dem vermeintlichen Konsens anpasst. So kommen Entscheidungen zustande, die jedes einzelne Gruppenmitglied unter normalen Umständen abgelehnt hätte.“ (101) Dazu gehört „die Illusion der Einstimmigkeit: ‚Wenn alle anderen einer Meinung sind, muss meine abweichende Meinung falsch sein.‘ Und – man will kein Spielverderber sein, der die Einmütigkeit zerstören könnte. Schließlich ist man froh, dass man zur Gruppe gehört.“ (103)
Gegensteuerung: „Hinterfragen Sie die unausgesprochenen Annahmen. Notfalls riskieren Sie den Ausschluss aus dem warmen Gruppennest.“ (103)

Resultat: Mehrere Biasformen lassen sich als Varianten der *allgemeinen Irrtumstendenz 5* einordnen.

Um den Einstiegstext nicht zu lang werden zu lassen, lagern wir weitere Beispiele in den ersten Anhang (*Ergänzungen zu Abschnitt 3*) aus. Bezieht man diese Überlegungen mit ein, so haben wir bereits eine deutliche Vereinfachung der Liste der Denkfehler erreicht. Ob sich die bei Dobelli konstaterbare Tendenz, mit einer *Vielzahl einzelner Irrtümer* zu rechnen, die als *nebeneinander existierend* betrachtet werden, auch in der kognitiven Psychologie insgesamt findet, wäre genauer zu untersuchen.

Sollte ein konstruktives Gespräch zwischen der kognitiven Psychologie und der erkenntniskritischen Ideologieforschung zustande kommen, so wäre auch zu prüfen, ob im Rahmen der kognitiven Psychologie bereits Versuche der systematischeren Ordnung von Irrtümern/Denkfehlern unternommen worden sind. Selbstverständlich können diese unserer sich nur auf Dobellis Buch beziehenden *Systematisierungsskizze* in dieser oder jener Hinsicht überlegen sein.

4. Kein Irrtum, aber es kann einer daraus werden

In Abschnitt 4 zeigen wir – wiederum nur in skizzenhafter Form –, dass einige Beispiele Dobellis *nicht* direkt als Irrtümer/Denkfehler einzuordnen sind, wobei wir allerdings konzедieren, dass aus den von ihm herausgearbeiteten Tendenzen Denkfehler *erwachsen* können. Wir beschränken uns hier auf die ersten vier Fälle dieser Art, die sich im Buch finden; weitere werden in *Ergänzungen zu Abschnitt 4* behandelt.

Fall 1: „Die *Reziprozität* ist ein uraltes Programm. Im Grunde sagt sie: ‚Ich helfe dir aus, du hilfst mir aus.‘“ (26) Reziprozität ist „eine ausgezeichnete Überlebensstrategie. [...] Ohne *Reziprozität* wäre die Menschheit – und unzählige Tierarten – schon lange ausgestorben.“ (27) Auf die menschliche Bereitschaft, auf eine Leistung bestimmter Art mit einer Gegenleistung zu reagieren, *spekulieren* nun einige, wenn sie nach dem Muster „erst schenken, dann fordern“ (26) verfahren. „Letzthin hat mir eine Frau erklärt, warum sie sich in einer Bar keinen Drink mehr spendieren lässt: ‚Weil ich diese unerschwellige Verpflichtung nicht haben will, mit ihm ins Bett zu steigen.‘“ (27) Die Bereitschaft zur Reziprozität als solche ist kein Irrtum, wohl aber die Annahme, in einer *bestimmten Situation* sei die Blume, das Kuvert mit Postkarten, die Freikarte, der Drink usw. *einfach nur ein Geschenk*; de facto dient das Geschenk in dieser Situation nur als Mittel, um die Bereitschaft zu einer bestimmten Gegenleistung (Spende, Bestellung, Sex usw.) zu erzeugen. Um dieser verfehlten Annahme entgegenzuarbeiten, ist es in bestimmten Situationen klug, das Entstehen einer unerschwelligen Verpflichtung von vornherein zu vermeiden.

Fall 2: „Es gibt tatsächlich Situationen, bei denen es erst nochmals runter- und erst dann wieder aufgeht. [...] Die Reorganisation eines Firmenbereiches braucht eine gewisse Zeit.“ (51) Geht es um konkrete Maßnahmen, so kann man deren Erfolg in vielen Fällen relativ schnell beurteilen. Hier liegt kein Denkfehler vor. Davon ist die „*Es-wird-schlimmer-bevor-es-besser-kommt-Fälle*“ (50) zu unterscheiden.

den: Dabei wird ein *leerformelartiges allgemeines Entwicklungsschema* verkündet, das nicht oder nur eingeschränkt überprüfbar ist. Beispiel:

Angenommen, Sie werden Präsident eines Landes und haben nicht die geringste Ahnung, wie das Land zu führen sei. Was tun Sie? Prognostizieren Sie „schwierige Jahre“, fordern Sie Ihre Landsleute auf, den „Gürtel enger zu schnallen“, und versprechen Sie eine Verbesserung der Situation erst nach dieser „heiklen Phase“ der „Reinigung“ [...]. (51)

Diese Botschaft „ist eine Spielvariante des sogenannten *Confirmation Bias*“ (50). Es handelt sich somit nur in einigen Fällen um einen Denkfehler.

Fall 3: „Werbung, die eine Geschichte erzählt, funktioniert besser als das rationale Aufzählen von Produktvorteilen“; unser Gehirn „will Geschichten“ (55). Das ist kein Irrtum/Denkfehler, aber es kann einer daraus werden: Mit *bestimmten* „sinnhaften“ Geschichten [...] verzerren wir die Wirklichkeit“ (55) – was dann im Einzelnen nachzuweisen ist. Das gilt jedoch nicht für alle Geschichten; man kann nicht *generell* sagen: „Wir konstruieren den ‚Sinn‘ nachträglich hinein.“ (54) Problematisch ist daher der allgemein gehaltene „*Story Bias*: Geschichten verdrehen und vereinfachen die Wirklichkeit“ (54). Für die *fehlerhaften* „sinnhaften“ Geschichten bleibt jedoch die folgende Gegensteuerung relevant: „Fragen Sie sich: Was will die Geschichte verbergen?“ (55) Wir behaupten, dass „sinnhafte“ Geschichten *andere* Bedürfnisse befriedigen als rationale Analysen und dass beides benötigt wird. Fehlerhaft ist etwa die Neigung, die Frage nach den Ursachen des Zusammenbrechens einer Brücke durch personenbezogene Geschichten zu *ersetzen*. Andererseits erfüllen solche Geschichten aber andere Funktionen, die auch wichtig sind: Es ist legitim, sich z.B. für das Schicksal eines Betroffenen zu interessieren.

Fall 4: Es gibt Leute, die nur „so tun, als würden sie wissen. [...] Sie besitzen vielleicht eine tolle Stimme oder sehen überzeugend aus.“ (62) Ein Irrtum liegt jedoch erst dann vor, wenn man das „*Chauffeur-Wissen*“ für „echte[s] Wissen“ hält, obwohl man in der Lage wäre, beides zu unterscheiden; den „Meistern der Floskeln“ (62) wird in der Tat oft zu viel Respekt gezollt. Hinweis zur Gegensteuerung: „Wirklich Wissende wissen, was sie wissen – und was nicht. Befindet sich jemand von diesem Kaliber außerhalb seines ‚Kompetenzkreises‘, sagt er entweder gar nichts oder: ‚Das weiß ich nicht‘. [...] Von *Chauffeuren* hört man alles andere, nur diesen Satz nicht.“ (63) Auf der anderen Seite ist aber zu berücksichtigen, dass ein guter Showman auch über echtes Wissen verfügen kann.

In theoretischer Hinsicht ist es wichtig, zwischen Irrtumstendenzen und solchen Tendenzen zu unterscheiden, die zunächst einmal keine Irrtümer sind, aus denen aber unter besonderen Bedingungen Irrtümer/Denkfehler *hervorgehen* können. Ob diese Differenzierung auch für die kognitive Psychologie insgesamt nützlich ist, könnte sich in der Diskussion zeigen.

5. Peter Tepe: Intervention 2: Die Bindung an Überzeugungssysteme und die weltanschauliche Dimension

In meiner zweiten Intervention stelle ich zunächst eine Grundannahme vor, auf der die von mir entwickelte Form der erkenntniskritischen Ideologieforschung beruht, die aber selbst nicht erkenntniskritischer Art ist:¹³ Menschen sind Lebewesen, deren Tun und Lassen von verschiedenen *Überzeugungen* gesteuert wird. Die im Sozialisationsprozess erworbenen Überzeugungen eines Individuums beziehen sich zum Teil auf konkrete Zusammenhänge wie das Begrüßungsverhalten, das Kochen, den Umgang mit Kindern usw. – sie schließen auf einer grundlegenden Ebene aber immer auch Weltbildannahmen sowie fundamentale Wertüberzeugungen ein. Diese bilden den *weltanschaulichen Rahmen*, der bei jedem Individuum von einem bestimmten Alter an gegeben ist. Aus den grundlegenden Wertüberzeugungen werden dann bezogen auf bestimmte Lebensbereiche konkrete Zielvorstellungen moralischer, politischer, ästhetischer und anderer Art gewonnen, welche man zu realisieren versucht.

¹³ Vgl. zu den folgenden Absätzen Tepe: *Ideologie* (wie Anm. 2), Kapitel 3.3.

Die einzelnen Überzeugungen bilden zusammen ein *Überzeugungssystem*, d.h. einen in sich mehr oder weniger stimmigen Zusammenhang, der aber Inkohärenzen und logische Widersprüche nicht ausschließt. Nimmt man die historische und die soziokulturelle Dimension in den Blick, so wird klar, dass sich die individuellen Überzeugungssysteme stark voneinander unterscheiden. Kurzum, jedes Individuum hat eine *implizite* Weltanschauung; diese wird in einigen Fällen auch expliziert und bewusst gemacht. Dabei ist mit einer Grundtendenz zur Herausbildung (mehr oder weniger) *kohärenter* Überzeugungssysteme zu rechnen.

Jeder weltanschauliche Rahmen lässt sich einem von zwei Grundtypen zuordnen: Es handelt sich entweder um ein *religiöses* oder um ein *areligiöses* System. Ein religiöses Überzeugungssystem liegt vor, wenn die Existenz eines Gottes oder mehrerer Gottheiten, von Dämonen und anderen numinosen Wesen angenommen wird; ein areligiöses System liegt vor, wenn nicht an die Existenz derartiger Wesen geglaubt wird. Anders gewendet: Eine religiöse Weltanschauung postuliert die Existenz einer *übernatürlichen* Dimension; areligiöse Weltanschauungen bestreiten deren Existenz. Beide Grundtypen treten in vielfältigen Variationen auf.

Ist mit einer unauflösbaren Bindung menschlichen Lebens an variierende Überzeugungssysteme zu rechnen, so ergeben sich bezogen auf Dobelli im Besonderen und die kognitive Psychologie im Allgemeinen folgende Fragen:

- Wird die Bindung an weltanschauliche Überzeugungssysteme von diesen Ansätzen angemessen berücksichtigt?
- Wird erkannt, dass die Ermittlung von Irrtümern in der weltanschaulichen Dimension nicht auf dieselbe Weise erfolgen kann wie im Alltagsleben und in den Erfahrungswissenschaften?
- Wird gefragt, ob einige Irrtümer/Denkfehler mit der Bindung an einen weltanschaulichen Rahmen zusammenhängen?

Während sich die erkenntniskritische Ideologieforschung gezielt mit solchen Fragen beschäftigt (wie man in den folgenden Interventionen noch sehen wird), könnte es sein, dass sie nur am Rande ins Blickfeld der kognitiven Psychologie geraten. Das wäre ein weiteres Thema für das angestrebte Gespräch. Gesetzt den Fall, dass die mit der Bindung an ein übergreifendes Überzeugungssystem zusammenhängenden Irrtümer/Denkfehler in der kognitiven Psychologie bislang unterbelichtet sind, könnte es ertragreich sein, intensiver mit der erkenntniskritischen Ideologieforschung zusammenzuarbeiten, um z.B. neue Testverfahren zu ersinnen, mit denen die Funktionsweise und Reichweite genau dieser Irrtümer/Denkfehler überprüft werden kann.

Wie verhält es sich bei Dobelli? Von den von ihm herausgearbeiteten Irrtümern/Denkfehlern kann man sagen, dass sie *im Licht verlässlichen empirischen Wissens als Irrtümer erkannt werden*: Erst dann, wenn z.B. ein gut bewährtes empirisches Wissen über Wahrscheinlichkeiten vorliegt, kann erkannt werden, dass Menschen bezogen auf die Ermittlung von Wahrscheinlichkeiten typischen Denkfehlern erliegen. Auf der weltanschaulichen Ebene besteht hingegen eine andere Konstellation: Man kann nicht einfach mithilfe empirisch-rationalen Denkens entscheiden, ob – um nur diesen Hauptpunkt zu nennen – eine übernatürliche Dimension existiert oder nicht.¹⁴ Im dritten Anhang wird angegeben, in welchen meiner Veröffentlichungen sich genauere Auskünfte darüber finden, die an dieser Stelle zu weit führen würden.

Dobelli kommt an einigen Stellen auf weltanschauliche Überzeugungen religiöser Art zu sprechen, während areligiöse nicht behandelt werden. Ich gebe ohne Vollständigkeitsanspruch einige Beispiele und kommentiere sie kurz:

„Wir alle sind gezwungen, Theorien über die Welt, das Leben, die Wirtschaft, Investitionen, die Karriere etc. aufzustellen. Ohne Annahmen geht es nicht. (33) Dem stimme ich zu: Weltbilder sind religiöse oder areligiöse „Theorien über die Welt“. Religiöse Überzeugungen, die auf der Annahme der Existenz einer wie auch immer gedachten übernatürlichen Dimension beruhen, sind jedoch kei-

¹⁴ Hier tritt unter anderem die Frage auf, ob das Offenbarungswissen religiöser Art als echtes Wissen einzuschätzen ist oder nicht.

ne empirischen Theorien, und bei der Irrtumskritik sind die Besonderheiten der weltanschaulichen Dimension zu berücksichtigen.

„Das erste Buch der *Bibel* macht deutlich, was passiert, wenn man der großen Autorität nicht mehr gehorcht: Man wird aus dem Paradies vertrieben. Das wollen uns auch die kleinen Autoritäten glauben machen“ (37). Dass die „kleinen Autoritäten“ – z.B. „Politexperten, Wissenschaftler, Ärzte, CEOs“ (37) – existieren, ist unstrittig, mag deren *Autoritätsanspruch* auch zuweilen infrage gestellt werden; dass die „große[] Autorität“ existiert, ist hingegen zwischen den beiden weltanschaulichen Grundpositionen gerade umstritten.

Damit hängt zusammen: Dass die „kleinen Autoritäten“ etwa bei Prognosen häufig falsch liegen, lässt sich empirisch nachweisen; wenn man aber zeigen will, dass die vermeintlichen Botschaften der „großen Autorität“ falsch sind, so sind die Besonderheiten der weltanschaulichen Dimension zu berücksichtigen. An Priester als Autoritäten, *welche sich auf eine übernatürliche Instanz berufen*, muss daher anders herangegangen werden als an „Rockstars, Fernsehmoderatoren, Dotcom-Firmengründer“ (39) als Autoritäten, die sich in der Regel *nicht* auf eine übernatürliche Instanz berufen.

„Man muss die Wörter UFO, Lebensenergie oder Karma nur oft genug wiederholen – plötzlich glaubt man daran.“ (46) Die Annahme bestimmter weltanschaulicher Überzeugungen ist ein komplexer Prozess. Die häufige Wiederholung bestimmter Wörter ist nur ein Faktor von mehreren.

Den besten Beleg für den Erfolg der *Es-wird-schlimmer-bevor-es-besser-kommt-Falle* bringt nach Dobelli

das Christentum: Bevor das Paradies auf Erden kommt, heißt es, muss die Welt zugrunde gehen. Die Katastrophe, die Sintflut, das Weltfeuer, der Tod – sie sind Teil eines größeren Plans und müssen sein. Der Gläubige wird jede Verschlechterung der Situation als Bestätigung der Prophezeiung und jede Verbesserung als Geschenk Gottes erkennen. (51)

Mithilfe empirisch-rationalen Denkens lässt sich der Rückgriff etwa eines Politikers auf dieses Denkmuster als leerformelartig erweisen; das ist bezogen auf den Glauben z.B. an einen göttlichen Heilsplan nicht auf *dieselbe* Weise möglich – was natürlich nicht ausschließt, dass dieser Glaube sich auf *andere* Weise kritisieren lässt.

Starb man auf den Kreuzzügen, so ging man nach dem vorherrschenden religiösen Glauben „automatisch als Märtyrer ins Jenseits ein – mit allen Benefits, die der Märtyrerstatus versprach“ (71). Ein Anreizsystem religiöser Art, das Belohnungen in der übernatürlichen Dimension (im auf bestimmte Weise gedachten Jenseits) in Aussicht stellt, funktioniert anders als ein Anreizsystem, das z.B. auf monetäre Vorteile setzt.

„Um 19.25 Uhr explodierte die Kirche. [...] Wie durch ein Wunder kam dabei niemand ums Leben. Der Feuerwehrkommandant führte die Explosion auf ein Gasleck zurück. Doch die Mitglieder des Chors waren überzeugt, ein Zeichen Gottes empfangen zu haben. Gottes Hand oder Zufall?“ (97) Die Annahme, dass ein Gasleck die Hauptursache der Explosion gewesen ist, kann durch empirische Untersuchungen bestätigt oder widerlegt werden; bei der Annahme, dass Gottes Hand im Spiel sei, ist das nicht auf vergleichbare Weise möglich.¹⁵

„Dasselbe Stück Brot, entweder als ‚symbolischer‘ oder ‚wahrer‘ Leib Christi *geframed*, kann eine Glaubensrichtung spalten. So geschehen im 16. Jahrhundert.“ (175) Vergleichbares kommt in der weltanschaulichen Dimension – übrigens auch bei areligiösen Überzeugungssystemen – häufiger vor. Hier einen Irrtum nachzuweisen, ist mit spezifischen Schwierigkeiten verbunden; das ist nicht mit dem Fehler eines Individuums zu vergleichen, das beim Kauf eines Gebrauchtwagens nur „auf den Kilometerstand [achtet], aber nicht auf den Zustand des Motors, der Bremsen, des Interieurs“ (175).

¹⁵ „Warum auch sollte Gott eine Kirche in die Luft sprengen wollen? Was für eine idiotische Art von einem Gott, so zu kommunizieren!“ (99) Hier erweist sich Dobelli als unsensibel für die Argumentationsweise bestimmter Religionen: Wenn es einen Gott gibt, der in die menschlichen Belange belohnend und bestrafend eingreift, so ist es problemlos denkbar, dass ER Menschen, die vom wahren Glauben abgefallen sind, eine *letzte Warnung* erteilt, indem er die Kirche der Abtrünnigen zerstört, aber so, dass dabei (noch) niemand ums Leben kommt.

Sollte es zu einer Kooperation zwischen der kognitiven Psychologie und der erkenntniskritischen Ideologieforschung kommen, so wäre zu klären, in welchem Ausmaß sich die Psychologie bislang mit Irrtümern/Denkfehlern in der weltanschaulichen (und der soziopolitischen) Dimension beschäftigt hat, zu welchen Ergebnissen sie gelangt ist und wie diese vor dem Hintergrund der Ergebnisse der erkenntniskritischen Ideologieforschung einzuschätzen sind.

6. *Dobellis evolutionstheoretische Erklärung*

In einigen seiner Kurzanalysen befasst sich Dobelli nicht nur mit einem bestimmten Irrtum und weist darauf hin, wie man ihn vermeiden oder zumindest zurückdrängen kann – er stellt auch Überlegungen zum Zustandekommen und Weiterleben solcher Irrtümer an, die auf *evolutionstheoretischen Annahmen* beruhen. So heißt es bezogen auf Social Proof:

Warum ticken wir so? Weil dieses Verhalten sich in unserer evolutionären Vergangenheit als gute Überlebensstrategie erwiesen hat. Angenommen, Sie sind vor 50.000 Jahren mit Ihren Jäger-und-Sammler-Freunden in der Serengeti unterwegs, und plötzlich rennen Ihre Kumpels davon. [...] Sie spürten Ihren Freunden hinterher, so schnell Sie können. Reflektieren können Sie nachher – wenn Sie in Sicherheit sind. Wer [etwa bei einem Löwen] anders gehandelt hat, ist aus dem Genpool verschwunden. Dieses Verhaltensmuster ist so tief in uns verankert, dass wir es noch heute anwenden, auch dort, wo es keinen Überlebensvorteil bringt. (18)¹⁶

Ein weiteres Beispiel:

In einer Jäger-und-Sammler-Umgebung, für die wir optimiert sind, zahlt sich Aktivität viel stärker aus als Nachdenken. Blitzschnelles Reagieren war in der Vergangenheit überlebenswichtig. Nachdenken konnte tödlich sein. Wenn unsere Vorfahren am Waldrand eine Silhouette auftauchen sahen, die wie ein Säbelzahniger aussah, setzten sie sich nicht wie Rodins „Denker“ auf einen Stein, um taxonomische Überlegungen anzustellen. Sie hauten ab, und zwar schleunigst. Wir sind alle Nachkommen dieser Schnellreagierer, die lieber einmal zu oft weggerannt sind. Doch unsere heutige Welt ist anders [...]. Die Umstellung fällt uns schwer. Sie erhalten keine Ehrung, keine Medaille, keine Statue mit Ihrem Namen drauf, wenn Sie *durch Abwarten* genau die richtige Entscheidung treffen – für das Wohl der Firma, des Staates, der Menschheit. (178f.)

Im Nachwort schreibt Dobelli ergänzend:

Ein Fehler erster Ordnung (es war ein gefährliches Tier und man rannte nicht davon) wurde mit dem Tod bezahlt, während der Fehler zweiter Ordnung (kein gefährliches Tier, aber man rannte davon) bloß ein paar Kalorien kostete. Es zahlte sich aus, in eine ganz bestimmte Richtung zu irren. Wer anders verdrahtet war, verschwand aus dem Genpool. Wir heutigen Homines sapientes sind die Nachfahren jener, die tendenziell den anderen nachrennen. Nur: Dieses intuitive Verhalten ist in der modernen Welt nachteilig. Die heutige Welt belohnt scharfes Nachdenken und unabhängiges Handeln. Wer einmal einem Börsenhype aufgesessen ist, weiß das. (216)

Die „evolutionäre Psychologie“ (216) ist ein aussichtsreiches Unternehmen, das wir unterstützen. Aus dem in den Abschnitten 3 und 4 vorgestellten Versuch, Dobellis Konzept durch Systematisierung hier und Differenzierung dort zu verbessern, ergibt sich allerdings ein gewisser Präzisionsbedarf. Wir beginnen mit Dobellis Beispiel *Aktivität vs. Nachdenken*:

- „In einer Jäger-und-Sammler-Umgebung zahlte sich Aktivität stärker aus als Nachdenken. Blitzschnelles Reagieren war überlebenswichtig, lange Grübeleien nachteilig.“ (216) Das Ertere war *insgesamt wichtiger* als das Letztere. In der modernen Gesellschaft gewinnen hingegen „scharfes Nachdenken und unabhängiges Handeln“ an Bedeutung. Derartige Aussagen bewegen sich im *Vorfeld* der Diagnose von Irrtümern bzw. Denkfehlern: Auch bei den Jägern und Sammlern zahlen sich Grübeleien in einigen Fällen aus, z.B. wenn jemand eine neue Technik des Jagens ersinnt. Und in der heutigen Welt kann es in einigen Fällen – etwa bei einem Vulkanausbruch, der das eigene Leben bedroht, oder einem Tsunami – richtig sein, anderen ohne lange Grübeleien nachzurennen, wenn sie davonlaufen. Wer heute angesichts eines lebensbedrohlichen Naturereignisses lange im Zustand untätigen Grübelns verharrt, stirbt wie der Jäger und Sammler: Er verschwindet „aus dem Genpool“.

¹⁶ „Ein dummer Fehler, und man war tot. Alles Mögliche führte zum schnellen Ausscheiden aus dem ‚Spiel des Lebens‘ – Unachtsamkeit auf der Jagd, eine entzündete Sehne, der Ausschluss aus der Gruppe.“ (133)

- Sowohl bei bestimmten Aktivitäten als auch bei bestimmten Formen des Nachdenkens kann es zu Irrtümern kommen. Dabei kann mit Dobelli zwischen Fehlern erster und zweiter Ordnung unterschieden werden.
- Wenn unter bestimmten natürlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen *oft* auf lebensbedrohliche Ereignisse zu reagieren ist, so bilden sich darauf bezogene Formen blitzschnellen Reagierens heraus, die das Überleben ermöglichen. Dass dabei Fehler zweiter Ordnung auftreten, wird in Kauf genommen. Ändern sich nun die natürlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen auf signifikante Weise, so können einige der bislang ‚erfolgreichen‘ Formen blitzschnellen Reagierens in verschiedenen Situationen *kontraproduktiv* werden – angesichts der veränderten Bedingungen gewinnen „scharfes Nachdenken und unabhängiges Handeln“ hier und dort an Bedeutung.

Das allgemeine Schema ist im Prinzip richtig; wir unterscheiden der Einfachheit halber zwischen zwei Großphasen der Menschheitsentwicklung: a und b:

- Einiges von dem, was in Phase a vorteilhaft war, kann in Phase b nachteilig werden: Um die in Phase b neu auftretenden Probleme bewältigen zu können, sind Kompetenzen erforderlich, die in Phase a noch keine oder nur eine randständige Rolle spielten.
- Wenn die mentale Ausstattung des heute lebenden Menschen sich zu einem erheblichen Teil in Phase a herausgebildet hat und zumindest bis zu einem gewissen Grad veränderbar ist, so ist es erforderlich, diejenigen Veränderungen, welche zum erfolgreichen Bestehen von Phase b erforderlich sind, *zu planen und praktisch umzusetzen*.¹⁷ Die b-Kompetenzen sollten *gezielt gefördert* werden. Eine gute Überlebensstrategie, die auf die Besonderheiten von Phase b zugeschnitten ist, muss entwickelt werden. Einige Verhaltensmuster, die sich in Phase a herausgebildet haben, müssen, da sie sich in Phase b sozusagen als ‚lebensfeindlich‘ erweisen, modifiziert werden. „Die Umstellung fällt uns schwer.“
- Bezogen auf Irrtümer/Denkfehler bedeutet das: Einige traten zwar schon in Phase a auf, spielten dort aber keine größere Rolle; in Phase b aber werden sie bedrohlich. Daher muss der jeweilige Irrtum erkannt und so weit wie möglich zurückgedrängt werden.

In Abschnitt 6 haben wir einige Aussagen Dobellis über die Evolution der Gattung Mensch vorgestellt und kurz diskutiert. Wir fügen jetzt noch zwei weitere hinzu.

Die Erfahrungen unserer Vorfahren waren größtenteils linearer Art. Wer doppelt so viel Zeit aufs Sammeln investierte, brachte die doppelte Menge Beeren ein. Wer gleich zwei Mammuts über den Abgrund jagte statt nur eines, zehrte doppelt so lange davon. Es gibt kaum ein Beispiel aus der Steinzeit, wo Menschen *exponentiellem Wachstum* begegnet wären. Heute ist das anders. (142)

Die starke „Beschäftigung mit anderen Menschen stammt aus unserer evolutionären Vergangenheit. Die Zugehörigkeit zu einer Gruppe war überlebensnotwendig. Ausgestoßen zu werden, bedeutete den sicheren Tod. Fortpflanzung, Verteidigung und der größte Teil der Jagd waren für einen Einzelnen unmöglich. Wir brauchten die andern dazu.“ (151)

7. Peter Tepe: Intervention 3: Die erkenntniskritische Ideologieforschung über das Zustandekommen von Irrtümern/Denkfehlern

In dieser Intervention stelle ich eine *weitere Erklärungsstrategie* vor, die im Rahmen der Ideologieforschung entwickelt worden ist. Wie sich diese im Einzelnen mit der evolutionären Psychologie – sowie auch mit einer Theorie der kulturellen Evolution – *verbinden* lässt, bedarf gesonderter Untersuchung.

Das Wort „Ideologie“ wird häufig gebraucht, um eine *bestimmte Art von Irrtümern* zu bezeichnen, nämlich solche, die auf Störfaktoren der Erkenntnis zurückzuführen sind – auf Wünsche und Bedürfnisse des Urteilenden, auf seine Interessen (etwa politischer oder wirtschaftlicher Art). Die Untersuchung der zu Irrtümern/Denkfehlern führenden Störfaktoren vorwissenschaftlicher und dann

¹⁷ „Körperlich, und das schließt das Gehirn mit ein, sind wir Jäger und Sammler in Hugo-Boss-Kleidern (oder H&M, je nachdem).“ (215)

auch wissenschaftlicher Erkenntnisprozesse ist die Hauptaufgabe der *erkenntniskritischen Ideologieforschung*. Dabei plädiere ich für ein Vorgehen in zwei Schritten:

Schritt 1: Es wird gezeigt, dass es sich bei bestimmten Aussagen bzw. bei einer bestimmten Sicht der Dinge um einen Irrtum/Denkfehler handelt, und dieser wird so genau wie möglich charakterisiert. Hier spreche ich von *Irrtumforschung*. Dobelli betreibt gemäß dieser terminologischen Festlegung überwiegend Irrtumforschung.

Schritt 2: Es wird gefragt, ob das Zustandekommen des in Schritt 1 erwiesenen Irrtums/Denkfehlers auf stets näher zu bestimmende Wünsche und/oder Bedürfnisse und/oder Interessen zurückzuführen ist; das können auch die Interessen eines Staates sein, der bestimmte Wissenschaften auf Linie zu bringen versucht. In solchen Fällen spreche ich von einem *bedürfniskonformen* Irrtum/Denkfehler und allgemein von einem *bedürfniskonformen Denken*. Damit ist der Gegenstandsbereich der erkenntniskritischen Ideologieforschung umrissen. Sie unterstellt indes nicht, dass *alle* Irrtümer auch bedürfniskonforme Irrtümer sind; so sind einige Denkfehler einfach auf Unaufmerksamkeit, Ermüdung und damit vergleichbare Faktoren zurückzuführen.

Ich erläutere zunächst die für meine Theorie zentrale Unterscheidung zwischen der dogmatischen und der undogmatischen Einstellung und gebe dann einige Beispiele für bedürfniskonforme Irrtümer/Denkfehler, die in der – bei Dobelli unterbelichtet bleibenden – weltanschaulichen Dimension verankert sind. Ein weltanschauliches Überzeugungssystem kann sowohl auf *dogmatische* als auch auf *undogmatische* Weise vertreten werden: Im ersten Fall glaubt man, über die *definitiv wahre, absolut gültige* Weltansicht zu verfügen, während man im zweiten Fall annimmt, dass eine Weltanschauung – deren Grundlage sich aus einem Weltbild und einem Wertesystem zusammensetzt – eine hypothetische Konstruktion darstellt, die sich zwar besser oder schlechter bewähren, aber nie den Status endgültiger Wahrheit bzw. Richtigkeit erlangen kann. Etwas als definitiv wahr auszugeben, heißt immer auch anzunehmen, *dass es nicht bezweifelt werden darf*. Entsprechendes gilt für soziopolitische Programme, in der Wissenschaft vertretene Theorien und im Alltagsleben wirksame Sichtweisen.

Der Anspruch auf definitive Wahrheit bzw. Richtigkeit lässt sich nicht auf überzeugende Weise begründen; alle Begründungsversuche beruhen an entscheidender Stelle auf *Setzungen*, zu denen es Alternativen gibt. Das kann hier nicht ausführlicher dargelegt werden.¹⁸ Eine mit dem Anspruch auf definitive Wahrheit auftretende Weltbildkonstruktion erweist sich so als ein System subjektiver Überzeugungen, die möglicherweise zutreffend, vielleicht aber auch unzutreffend sind. Aus dieser Kritik erwächst das Konzept einer *undogmatischen Aufklärungsphilosophie*, die bezogen auf alle Lebensbereiche – also insbesondere auch hinsichtlich der weltanschaulichen Dimension – dafür plädiert, von der dogmatischen zur undogmatischen Einstellung überzugehen. Auf diesem sehr langen Weg sind natürlich erhebliche Schwierigkeiten zu bewältigen; es ist auch keineswegs gesichert, dass man ans Ziel kommen oder auf dem Weg dorthin größere Erfolge verzeichnen wird.

Aus dieser Überlegung ergibt sich die erste Anwendung des kritischen Konzepts des bedürfniskonformen Denkens: Menschen sind Lebewesen, denen einerseits absolute Erkenntnis verwehrt ist, die sich aber andererseits vielfach nach Gewissheit *sehnen*, und dieser Wunsch verführt dazu zu glauben, man verfüge *tatsächlich* über die definitiv wahre Weltanschauung (oder das definitiv richtige soziopolitische Programm oder die definitiv wahre wissenschaftliche Theorie usw.). Man ersehnt eine Erkenntnis, die es ermöglicht, immer Recht zu haben. Die dogmatische Haltung stellt somit eine Ausformung des bedürfniskonformen Denkens dar: Es ist das *Gewissheitsverlangen*, welches zu diesem Irrtum führt. Das vermeintliche Wissen weltanschaulicher Art wird dabei oft als ein *höheres Wissen nichtempirischer Art* gedacht. Dass dieser Erkenntnisanspruch unberechtigt ist, hängt damit zusammen, dass hier Denkmuster ins Spiel kommen, die *von jeder Position aus* verwendet werden können und daher *kognitiv wertlos* sind.

Ehe die Unterscheidung zwischen Irrtumforschung und erkenntniskritischer Erforschung des bedürfniskonformen Denkens weiter ausgeführt wird, wird sie in Abschnitt 8 auf einige Beispiele Dobellis angewandt.

¹⁸ Genauere Ausführungen finden sich in einigen der im dritten Anhang angegebenen Kapitel.

8. Bedürfniskonforme Irrtümer: Weiterführung von Dobellis Analysen

Dobellis Buchprojekt besteht, wie man sehen konnte, in der Hauptsache aus zwei Elementen: Ein bestimmter Irrtum wird herausgearbeitet, und es wird darauf hingewiesen, wie man ihn vermeiden kann – und das auf jeweils drei Seiten in einer pointierten, auf konkrete Beispiele bezogenen Form, die gut nachvollziehbar ist. Nimmt man nun das in Abschnitt 7 beschriebene Zweischrittverfahren hinzu, so kommen jedoch weitere Zusammenhänge in den Blick, die auf theoretischer Ebene berücksichtigt werden sollten. Um das zu demonstrieren, nehmen wir uns zwei in Abschnitt 1 bereits behandelte Beispiele Dobellis erneut vor.

Survivorship Bias bedeutet: Sie überschätzen systematisch die Erfolgswahrscheinlichkeit. Zur Gegensteuerung: Besuchen Sie möglichst oft die Grabstätten der der einst vielversprechenden Projekte, Investments und Karrieren. (7).
Also keine Risiken eingehen? Nein. Aber tun Sie es mit dem Bewusstsein, dass der kleine Teufel *Survivorship Bias* die Wahrscheinlichkeiten wie ein geschliffenes Glas verzerrt. (6)

Wir teilen Dobellis Plädoyer dafür, eine realistische Einschätzung von Erfolgswahrscheinlichkeiten zu erlernen und zu praktizieren. Vor dem Hintergrund der Theorie des Bedürfniskonformen Denkens fügen wir jedoch einige Aspekte hinzu. Wir unterscheiden zunächst die Außen- von der Innenperspektive. Von außen besehen ist die Sache relativ klar: Für Schriftsteller – und entsprechend dann „für Fotografen, Unternehmer, Künstler, Sportler, Architekten, Nobelpreisträger, Fernsehmoderatoren und Schönheitsköniginnen“ – gilt: „Hinter jedem erfolgreichen Schriftsteller verbergen sich 100 andere, deren Bücher sich nicht verkaufen. Und hinter jedem dieser wiederum 100, die keinen Verlag gefunden haben.“ (5f.)

Anders verhält es sich, wenn man die Innenperspektive desjenigen bedenkt, der z.B. Schriftsteller – und zwar ein möglichst erfolgreicher – werden will. Hier verschiebt sich der Blick: Obwohl die Chancen, ein erfolgreicher Schriftsteller zu werden, relativ gering sind, ist es *möglich* und *legitim*, das zu versuchen. Man darf sich, wenn man diesen Weg einschlagen will, nicht durch die kritische Außenperspektive *demotivieren* lassen. Auf der Basis der Irrtumskritik ist dann nur die Einsicht zu fordern, dass die Chancen, es zu schaffen – und insbesondere es bis ganz nach oben zu schaffen – relativ klein sind. „Die Wahrscheinlichkeit liegt eine Haaresbreite über null. Wie so viele wird er [der Musiker Reto, P.T.] vermutlich auf dem Friedhof der gescheiterten Musiker landen.“ (5)

Noch ein weiterer wichtiger Punkt kommt hinzu: Bei denjenigen, welche sich auf einen solchen steinigen Weg begeben, kann sich die Überschätzung der Erfolgsaussichten *beflügelnd* auswirken: „A hat es geschafft, auch ich kann es schaffen, und ich werde es schaffen.“ Viele, die nach Erfolg dieser oder jener Art streben, scheitern; aber einige hätten es wohl nicht geschafft, wenn sie bezogen auf ihren Fall die Erfolgswahrscheinlichkeit nicht *überschätzt* hätten.

Aus diesen Überlegungen ergibt sich nun eine für die erkenntniskritische Ideologieforschung typische Fragestellung. Einerseits ist es sinnvoll, Ratschläge zur Vermeidung von Irrtümern zu geben, andererseits ist darauf zu achten, dass diejenigen, die etwas Risikoreiches versuchen wollen, nicht demotiviert werden. Deshalb ist immer auch zu fragen: Welchen *psychischen Nutzen* hat – um bei diesem Beispiel zu bleiben – der *Survivorship Bias* in bestimmten Fällen? Der Ratschlag, diesen Fehler zu vermeiden, ist bei Dobelli, wie wir zu zeigen versucht haben, ganz der Außenperspektive verpflichtet, während die Innenperspektive des in diesem oder jenem Bereich nach Erfolg Strebenden unbeachtet bleibt.

Dieses Beispiel führt uns dazu, *grundsätzlich* zwei Ebenen zu unterscheiden:

Ebene 1: In der Irrtumforschung werden konkrete Irrtümer/Denkfehler aufgewiesen, und es wird gezeigt, wie sie sich vermeiden lassen.

Ebene 2: Darauf aufbauend wird bei jedem konkreten Irrtum nach einem *möglichen Nutzen* gefragt. Diesen bezeichnen wir, die bekannte Rede von einem *Krankheitsgewinn* variierend, als *Irrtumsgewinn*.

Die Berücksichtigung des Faktors Irrtumsgewinn ermöglicht es zu erklären, weshalb Hinweise auf einen bestimmten Irrtum/Denkfehler in vielen Fällen nicht dazu führen, dass dieser *tatsächlich überwunden* wird – dass noch andere Faktoren in die *Gesamtanalyse* einbezogen werden können, steht außer Frage. Am Irrtum/Denkfehler wird trotz der Einsicht festgehalten, weil dieser einen psychi-

schen Nutzen abwirft, auf den man nicht verzichten mag – dies geschieht in der Regel nicht in bewusster Form.

Anhand einiger in Abschnitt 2 bereits behandelte Beispiele Dobellis führen wir das nun genauer aus: An der *Swimmer's Body Illusion* „Wenn ich viel schwimme, bekomme ich auch so einen Körper“ halten viele fest, obwohl sie den Irrtum zu erkennen in der Lage sind. Der psychische Gewinn, den sie aus dieser Illusion ziehen, verhindert deren Beseitigung. Das hängt mit einem weiteren Irrtum zusammen, nämlich mit der *wunschgesteuerten, aber in hohem Maß unrealistischen* Annahme, der eigene Körper sei *in einem sehr hohen Maß veränderbar*, und zwar dergestalt, dass ein akzeptiertes Körperideal tatsächlich erreichbar sei, wenn man sich nur genügend Mühe gebe. Es reicht somit nicht aus, genauer hinzuschauen – es muss vielmehr die *tieferliegende* Illusion erkannt und überwunden werden.¹⁹

Social Proof: Einige räumen ein, dass eine bestimmte Idee nicht deshalb richtig ist, weil sie in einer für sie relevanten Bezugsgruppe weithin akzeptiert wird, aber es gelingt ihnen – z.B. auf der Handlungsebene – nicht, dem Gruppendruck zu entkommen. Das hängt auch damit zusammen, dass *Social Proof* mit einem psychischen Gewinn verbunden ist: Dem Gruppendruck nachzugeben, macht das Leben nämlich *einfacher und weniger konfliktanfällig*, und das wird intuitiv als befriedigender empfunden als die Mühe, die mit jedem Versuch, sich dem Gruppendruck entgegenzustellen, verbunden ist. Wer den *tieferliegenden Wunsch nach einer möglichst einfachen und konfliktfreien Lebensorientierung* nicht problematisiert und zurückzudrängen vermag, wird dem *Social Proof* weiterhin in diesem oder jenem Ausmaß erliegen.

Confirmation Bias: Den Denkfehler auf einer abstrakt-allgemeinen Ebene zu erkennen, ist relativ einfach; den *Confirmation Bias* tatsächlich zurückzudrängen und vielleicht sogar ganz zu überwinden ist hingegen außerordentlich schwierig. Das hängt mit dem eben dargestellten Irrtumsgewinn zusammen: Wer – in welcher Lebensdimension auch immer – dem Wunsch nach einer möglichst einfachen Sichtweise, die mit geringem Aufwand, also möglichst konfliktfrei vertreten werden kann, folgt, wird neue Informationen dieser oder jener Art weiterhin so „interpretieren, dass sie mit unseren bestehenden Theorien, Weltanschauungen und Überzeugungen kompatibel sind“ (29). Es macht das Leben deutlich *einfacher und weniger anstrengend*, wenn wir *Disconfirming Evidence* ausblenden. Eben deshalb verfahren viele auch dann so, wenn sie auf einer abstrakt-allgemeinen Ebene anerkennen, dass es sich um einen Denkfehler handelt.

Es gibt ein *Grundbedürfnis nach Überzeugungssystemen einfacher Art, denen man folgen kann, ohne sie intensiver mit ihnen befassen zu müssen*, und solange dieses Grundbedürfnis, dessen man sich in der Regel nicht klar bewusst ist, das Denken und Handeln bestimmt, bringt die abstrakte Einsicht in den *Confirmation Bias* wenig. Das bedürfniskonforme, Irrtumsgewinne auf intuitive Weise nutzende Denken dieser Art lässt nicht zu, dass aus der Erkenntnis des Irrtums dessen Vermeidung wird. In allen Lebensbereichen ist es mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden, wie Charles Darwin zu einer Einstellung zu gelangen, welche den *Confirmation Bias* *systematisch bekämpft*. Um diese Einstellung – sei es auch nur in einigen Lebensbereichen – aufzubauen, *sind Grundtendenzen des bedürfniskonformen Denkens zu überwinden, die durch Irrtumsgewinne am Leben erhalten werden*.

Dass es so schwierig ist, das bedürfniskonforme Denken zu überwinden oder zumindest zurückzudrängen, hängt wiederum damit zusammen, dass weltanschauliche, soziopolitische, theoretische Überzeugungen vorwissenschaftlicher und wissenschaftlicher Art häufig in dogmatischer Einstellung vertreten werden. Das ist in dieser Hinsicht der *grundlegende* Irrtum. Die dogmatische Einstellung konnte sich in Phase a Menschheitsgeschichte in den verschiedenen Bereichen nicht zuletzt deshalb durchsetzen, weil die Überzeugung, eine bestimmte Sicht der Dinge sei die definitiv wahre und eine bestimmte Wertüberzeugung die definitiv richtige – es handle sich hier und dort um eine *endgültige Gewissheit* –, auf optimale Weise das Grundbedürfnis nach Überzeugungssystemen einfacher Art befriedigt, denen man folgen kann, ohne sie intensiver mit ihnen befassen zu müssen. Solange das Ge-

¹⁹ In terminologischer Hinsicht schlagen wir vor, den Begriff der Illusion nur auf Ebene 2 zu verwenden, ihn also vom Begriff des (einfachen) Irrtums abzugrenzen.

wisheitsverlangen ungebrochen wirksam ist, kann kein nachhaltiger Aufbau einer undogmatischen Einstellung stattfinden.

In den modernen Wissenschaften hat sich die undogmatische Einstellung – die davon ausgeht, dass sich eine hypothetische theoretische Konstruktion zwar besser oder schlechter bewähren kann, aber im empirisch-rationalen Erkenntnisprozess *nie* eine endgültige Wahrheit erreicht wird – in einem längeren Prozess bis zu einem gewissen Grad durchsetzen können. Das aktive Suchen nach widersprechenden Beobachtungen, um Theorien verbessern oder bei Bedarf neue, faktenkonformere Theorien bilden zu können, gehört zur Praxis vieler (aber keineswegs aller) Wissenschaftler. In den anderen Lebensbereichen ist die Etablierung der undogmatischen Einstellung hingegen deutlich schwieriger: In der weltanschaulichen Dimension etwa problematisieren nur wenige die dogmatische Einstellung im Allgemeinen und die von ihnen selbst in dogmatischer Form vertretene Weltanschauung im Besonderen.

Dobelli schreibt (wir zitierten diese Passage bereits):

Das Internet macht es einfach, uns mit Gleichgesinnten zusammenzutun. Wir lesen Blogs, die unsere Theorien bestärken. Die Personalisierung von Nachrichten sorgt dafür, dass gegenteilige Meinungen gar nicht erst auf unserem Radarschirm auftauchen. Wir bewegen uns zunehmend in Communitys von Gleichdenkenden, die den *Confirmation Bias* noch verstärken. (35)

Wir formulieren in diesem Kontext die folgende Hypothese: Die bisherige Internetentwicklung hat zu einer erneuten Hochkonjunktur des bedürfniskonformen und speziell des dogmatischen Denkens geführt, die aus der Sicht einer erneuerten Aufklärungsphilosophie zu bekämpfen ist. Diese Hochkonjunktur zeigt sich auch im aktuellen Populismus und Rechtsextremismus sowie im Fundamentalismus. Für neoaufklärerische Positionen ist es schwer, diese Tendenzen zumindest etwas zurückzudrängen, aber es ist möglich und notwendig.

Authority Bias: Dass auch eine als Autorität betrachtete Person sich irren kann und dass wir „gegenüber Expertenmeinungen viel unvorsichtiger [sind] als gegenüber anderen Meinungen“ (38), werden auf der abstrakt-allgemeinen Ebene viele einräumen. Diejenigen, welche dogmatisch eingestellt sind und der Grundtendenz des bedürfniskonformen Denkens folgen, werden jedoch weiterhin den für ihre Lebenspraxis relevanten Autoritäten folgen. Sie sind nicht willens und wohl auch nicht in der Lage, die *bequeme* Position „Es gibt bezogen auf diesen oder jenen Bereich die definitiv wahre Lehre, und diese wird von der Autorität A, die ich anerkenne, verkündet“ preiszugeben. Weil man von diesem Irrtumsgewinn profitiert, ist es sehr schwer, gegenüber einer für das eigene Leben zentralen Autorität zu einer kritischen Einstellung mit lebenspraktischen Konsequenzen zu gelangen.

9. Peter Tepe: Intervention 4: Erweiterung des Menschenbilds

Ich diskutiere nun einige Aspekte von Dobellis Nachwort. Er vertritt eine „*kalte* Theorie der Irrationalität“, die besagt:

Das Denken per se ist nicht rein, sondern fehleranfällig. Und zwar bei allen Menschen. Selbst Hochintelligente tappen immer wieder in dieselben Denkfallen. Und: Die Fehler sind nicht zufällig verteilt. Je nach Denkfehler laufen wir systematisch in eine ganz bestimmte Richtung falsch. Das macht unsere Fehler prognostizierbar, und damit zu einem gewissen Grad korrigierbar. Zu einem gewissen Grad – nicht vollständig. (214)

In der Tat sind Menschen für Irrtümer/Denkfehler anfällige Lebewesen. Ich stimme Dobelli auch darin zu, dass es hilfreich ist, bei der Suche nach den „Ursprünge[n] dieser Denkfehler“ (215) mit evolutionstheoretischen Annahmen zu arbeiten – vergleiche Abschnitt 6.

Denken ist ein biologisches Phänomen. Es ist genauso von der Evolution geformt wie die Körperformen von Tieren oder die Farben von Blüten. [...] Körperlich, und das schließt das Hirn mit ein, sind wir Jäger und Sammler in Hugo Boss-Kleidern (oder H & M, je nachdem). Was sich allerdings markant geändert hat seit damals, ist die Umgebung, in der wir leben. In Urzeiten war sie einfach und stabil. Wir lebten in Kleingruppen von ca. 50 Menschen. Es gab keinen nennenswerten technischen oder sozialen Fortschritt. Erst in den letzten 10.000 Jahren begann sich die Welt massiv zu verändern – Ackerbau, Viehzucht, Städte und der Welthandel kamen auf, und seit der Industrialisierung erinnert kaum mehr etwas an die Umwelt, für die unser Hirn optimiert ist. [...] Das Ergeb-

nis: erstaunlicher materieller Wohlstand, aber leider auch Zivilisationskrankheiten und, eben, Denkfehler. Nimmt die Komplexität weiterhin zu [...], werden diese Denkfehler häufiger und schwerwiegender. (215f.)

Bezogen auf Irrtümer/Denkfehler sind allerdings, wie in Abschnitt 7 bereits geschehen, einige Differenzierungen vorzunehmen. Zu unterscheiden ist auch zwischen *logischen* und *empirischen* Fehlern, die im Kontext der vorwissenschaftlichen und dann auch der wissenschaftlichen Erfahrungserkenntnis auftreten. Dobelli gibt ein Beispiel für einen logischen Fehler:

„Jede Milka-Schokolade hat eine Kuh drauf. Also ist jede Schokolade, die eine Kuh drauf hat, eine Milka-Schokolade.“ Dieser Fehler unterläuft selbst intelligenten Menschen ab und zu. Aber auch von der Zivilisation weitgehend unberührte Eingeborene fallen darauf rein. Und es gibt keinen Grund zu denken, dass ihn nicht schon unsere Jäger-und-Sammler-Vorfahren gemacht haben. Einige Fehler sind offenbar fest einprogrammiert und haben nichts mit der „Mutation“ unserer Umwelt zu tun. (217)

Näher zu untersuchen ist, welche empirischen Fehler „mit der ‚Mutation‘ unserer Umwelt zu tun“ haben. Zu differenzieren ist dabei zwischen empirischen Irrtümern/Denkfehlern, welche in den letzten 10.000 Jahren an Bedeutung gewonnen haben oder hier sogar neu aufgetreten sind, und solchen, die wahrscheinlich „schon unsere Jäger-und-Sammler-Vorfahren gemacht haben“ – ein wichtiges Thema für die angestrebte Debatte.

Ich plädiere dafür, das bei Dobelli wirksame Menschenbild – das wohl auch in großen Teilen der kognitiven sowie der evolutionären Psychologie zuzuschreiben ist – zu *erweitern*:

- Menschen sind von den Anfängen an und insbesondere in Großphase a Lebewesen, die stets an einen bestimmten weltanschaulichen Rahmen gebunden sind: an Weltbildannahmen, an Wertüberzeugungen moralischer, politischer, ästhetischer und anderer Art. Damit hängt die Neigung zu *spezifischen* Irrtümern/Denkfehlern zusammen: *Diese bleiben in der Geschichte strukturell gleich, aber die Inhalte wechseln ständig*. Um sie zurückzudrängen, muss vor allem die dogmatische Einstellung überwunden werden.
- Menschen sind nicht nur für Irrtümer, sondern auch für das bedürfniskonforme Denken anfällige Lebewesen. Daraus erklärt sich, dass die einfache Erkenntnis eines bestimmten Irrtums häufig nicht ausreicht, um diesen tatsächlich abzulegen – weil es schwer ist, auf den damit verbundenen Irrtumsgewinn zu verzichten. Eine zentrale Bedeutung kommt auch hier der dogmatischen Einstellung zu, die als *Grundform* bedürfniskonformen Denkens betrachtet werden kann.
- Der Irrtumsgewinn kann auch als *Entlastungsgewinn* begriffen werden: So kann etwa aus dem Gewissheitsverlangen eine *scheinhafte* Entlastung vom Druck der Ungewissheit entstehen.

Die Erweiterung des Menschenbilds führt zu Antworten auf die Frage, „warum unsere Denkfehler so hartnäckig sind“ (217), die von den Erklärungen Dobellis zumindest teilweise abweichen. Dabei spare ich das Prinzip „Die Evolution ‚optimiert‘ uns nicht in einem absoluten Sinn“ (217) aus. Eine weitere Erklärung lautet:

Unsere Hirne sind auf Überleben und Reproduktion ausgelegt und nicht auf Wahrheitsfindung. In anderen Worten: Wir brauchen unser Denken primär, um andere zu überzeugen. Wer andere überzeugt, sichert sich Macht und damit Zugang zu mehr Ressourcen. Dieser Ressourcenzugang wiederum ist ein entscheidender Vorteil bei der Paarung und Aufzucht der Nachkommen. (217)

Hier nimmt die kognitive Ideologietheorie eine Modifikation vor: Zunächst einmal wird zwischen zwei Verständnissen von Wahrheit unterschieden: Wahrheit im Sinne definitiver, endgültiger Erkenntnis und Wahrheit im Sinne verlässlichen, gut bestätigten Erfahrungswissens. Nach meiner Auffassung ist die Erlangung definitiver, endgültiger Erkenntnis uns Menschen grundsätzlich verwehrt. Menschen sind aber Lebewesen, die auf verlässliches Erfahrungswissen angewiesen sind, um ihr Leben zu erhalten und ihre Lebenssituation zu verbessern. Daher ist die generelle Behauptung, „[d]ass es uns beim Denken nicht primär um die Wahrheit geht“ (217), durch eine differenziertere These zu ersetzen. Jedes Überzeugungssystem enthält zwei Hauptkomponenten: den weltanschaulichen Rahmen einerseits und die Erfahrungserkenntnis andererseits; diese kann sowohl vorwissenschaftlicher als auch wissenschaftlicher Art sein. Die weltanschaulichen Überzeugungen geben eine allgemeine Lebensorientierung – sie lösen das *grundlegende Orientierungsproblem*, das mit der menschlichen Exis-

tenzform verbunden ist. Die vorwissenschaftliche Erfahrungserkenntnis besteht aus für die konkrete Lebenspraxis relevantem Wissen, welches dazu beiträgt, das Überleben zu sichern und das Funktionieren der gesellschaftlichen Ordnung zu gewährleisten. Die Erfahrungswissenschaften sind als Versuche zu betrachten, die vorwissenschaftliche Erkenntnis durch Anwendung geeigneter Methoden zu verbessern sowie weitere Erkenntnisgegenstände zu erschließen, die auf vorwissenschaftlicher Ebene nicht zugänglich sind.

Dobelli gibt noch eine dritte Antwort auf die Frage, „warum unsere Denkfehler so hartnäckig sind“:

Intuitive Entscheidungen – auch wenn sie nicht ganz rational sind – sind unter bestimmten Umständen besser. Damit befasst sich die sogenannte Heuristikforschung. Für viele Entscheidungen fehlen die notwendigen Informationen, also sind wir gezwungen, Denkabkürzungen und Daumenregeln (Heuristiken) anzuwenden. [...] Kurzum, oft entscheiden wir intuitiv und begründen unsere Wahl nachträglich. Viele Entscheidungen (Job, Lebenspartner, Investment) fallen unbewusst. Sekundenbruchteile später konstruieren wir eine Begründung, was uns den Eindruck gibt, bewusst entschieden zu haben. Unser Denken ist eher vergleichbar mit einem Anwalt als mit einem Wissenschaftler, dem es um die reine Wahrheit geht. Anwälte sind gut darin, die bestmögliche Begründung für einen bereits festgelegten Schritt zu konstruieren. (218)²⁰

Das ist richtig, aber vor dem Hintergrund der Einsicht in die unauflösbare Bindung menschlichen Lebens an einen weltanschaulichen Rahmen dieser oder jener Art ergibt sich die Notwendigkeit einer Modifikation. Es trifft zu, dass wir oft intuitiv entscheiden und unsere Entscheidung erst nachträglich begründen. Die intuitiven Entscheidungen werden aber von denjenigen Wertüberzeugungen gesteuert, welche das jeweilige Individuum im Sozialisationsprozess erworben hat – sie erfolgen *auf wertsystemkonformer Weise*, auch wenn man sich dessen nicht bewusst ist. In *Schönheit im Alltag*²¹ habe ich nachzuweisen versucht, dass bei den elementaren Schönheits- und Hässlichkeitserfahrungen in Bezug auf Naturphänomene, Menschen und Gebrauchsgegenstände, wie sie im Alltagsleben ständig gemacht werden, in Sekundenschnelle die Übereinstimmung oder Nichtübereinstimmung des wahrgenommenen Phänomens mit dem jeweiligen ästhetischen Wertsystem konstatiert wird. Daraus ergibt sich, dass zwei Formen der Begründung zu unterscheiden sind:

- Die Begründung vom Typ 1 *erfindet* – einem findigen Anwalt vergleichbar – „für einen bereits festgelegten Schluss“ *eine dazu passende Begründung* und erweckt fälschlich den Eindruck, diese sei auch für die Entscheidung bestimmend gewesen.
- Die Begründung vom Typ 2 legt hingegen *explizit* diejenigen Wertüberzeugungen dar, denen die intuitive Entscheidung gefolgt ist.

Hat man die Bindung menschlichen Denkens an variierende Überzeugungssysteme erkannt, so kann man das Denken nicht mehr *generell* mit einem findigen Anwalt vergleichen, der nur nachträgliche Begründungen erfindet, welche mit den Interessen seines Klienten im Einklang stehen. Das schließt natürlich nicht aus, dass es *auch* Begründungen vom Typ 1 gibt.

Dobelli stellt den

Unterschied zwischen dem intuitiven und dem rationalen Denken [heraus]. Beide haben ihr legitimes Einsatzgebiet. Das intuitive Denken ist schnell, spontan und energiesparend. Das rationale Denken ist langsam, anstrengend und verbraucht viele Kalorien (in Form von Blutzucker). Natürlich kann das Rationale ins Intuitive übergehen. (218f.)

Dagegen habe ich erst einmal keine Einwände, aber es wäre genauer zu prüfen, ob sich aus den beiden skizzierten Korrekturen nicht auch auf dieser Ebene ein Änderungsbedarf ergibt.

Dobelli erhebt für „die Liste der im vorliegenden Buch aufgeführten Denkfehler“ (219) erstens keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

²⁰ Dobelli scheint nicht zu bemerken, dass er sich hier widerspricht: Wenn er einem Wissenschaftler zuschreibt, dass es ihm „um die reine Wahrheit“ gehe (was immer das genau besagen mag), so ist das nicht vereinbar mit der generellen Aussage, „[d]ass es uns beim Denken nicht primär um die Wahrheit geht“.

²¹ Peter Tepe: *Schönheit im Alltag. Zur Theorie der ästhetischen Erfahrung*. In: *Mythos-Magazin* (09/2019), online unter http://www.mythos-magazin.de/erklarendehermeneutik/pt_schoenheit.pdf.

Zweitens, es geht hier nicht um pathologische Störungen. Trotz dieser Denkfehler können wir den Alltag problemlos bestreiten. Ein CEO, der wegen eines Denkfehlers eine Milliarde in den Sand setzt, läuft nicht Gefahr, in eine Klinik eingewiesen zu werden. Es gibt kein Gesundheitssystem, nicht einmal ein Medikament, das ihn von diesem Fehler befreien könnte. (219)

Auch das ist richtig. Ferner weist Dobelli darauf hin, dass viele Formen der kognitiven Psychologie mit der Hirnforschung zusammenarbeiten. Deren Ergebnisse sind aber, sofern sie hinlänglich gut bestätigt sind, im Prinzip auch für die erkenntniskritische Ideologieforschung weitgehend anschlussfähig. Auch das wäre ein Thema für die weitere Diskussion. Dabei kann sich natürlich herausstellen, dass der Anspruch, die erkenntniskritische Ideologieforschung habe Irrtümer/Denkfehler herausgearbeitet, welche in der Psychologie keine oder höchstens eine Nebenrolle spielen, unberechtigt ist.

10. Was tun?

Zum Schluss setzen wir uns mit der Antwort auf die Frage „[W]ie schaffen Sie es, ohne Denkfehler zu leben?“ (220) auseinander, um im Sinne des erweiterten Menschenbilds einige Akzente hinzuzufügen. Dobelli schreibt:

Ich schaffe es nicht. Genau genommen versuche ich es gar nicht. Denkfehler zu umgehen ist mit Aufwand verbunden. Ich habe mir die folgende Regel gesetzt: In Situationen, deren mögliche Konsequenzen groß sind (bei gewichtigen privaten oder geschäftlichen Entscheidungen), versuche ich, so vernünftig und rational wie möglich zu entscheiden. Ich zücke meine Liste der Denkfehler und gehe sie durch, eine um die andere, wie ein Pilot eine Checkliste benützt. Ich habe für mich einen handlichen Checklisten-Entscheidungsbaum entworfen, mit dem ich gewichtige Entscheidungen auf Herz und Nieren prüfen kann. In Situationen, deren Konsequenzen klein sind (bei Entscheidungen wie: mit oder ohne Kohlensäure) verzichte ich auf eine rationale Optimierung und lasse mich von meiner Intuition tragen. Klar zu denken ist aufwendig. Darum: Wenn der mögliche Schaden klein ist – zerbrechen Sie sich nicht den Kopf und lassen Sie die Fehler zu. Sie leben besser damit. (220)

Zunächst einmal ist das eine sinnvolle und nützliche Lebenshaltung. Wir fügen aber einige Differenzierungen hinzu:

- Wir unterstützen Dobellis Plädoyer dafür, nicht ständig die gesamte eigene Lebenspraxis und das gesamte eigene Denken zu problematisieren. Man sollte nur Entscheidungen, die aus eigener Sicht von größerer Bedeutung sind, gründlich prüfen und ansonsten der Intuition folgen. Auch dann, wenn die intuitive Entscheidung kleinere Fehler enthalten sollte. „Sie leben besser damit.“
- Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass eine Entscheidung, die normalerweise von untergeordneter Bedeutung ist, unter bestimmten Umständen an Gewicht gewinnen kann. So kann es bei einer bestimmten Erkrankung geboten sein, für eine gewisse Zeit nur noch Mineralwasser ohne Kohlensäure zu bestellen. Ferner: Wenn man aus Gründen, welche im jeweiligen weltanschaulichen Rahmen verankert sind, z.B. zu einer vegetarischen oder veganen Ernährung übergeht, so führt diese *wertsystemkonforme* Entscheidung zwingend zu einer Problematisierung des bislang weitgehend intuitiv praktizierten Ernährungsverhaltens – es wäre unvernünftig bzw. irrational, sich in dieser Dimension einfach weiter von seiner Intuition leiten zu lassen, denn diese ist ja an mittlerweile *abgelehnte Wertüberzeugungen* gebunden.
- Wenn eine im Lichte des eigenen Wertsystems gewichtige Entscheidung ansteht, ist es sinnvoll, „so vernünftig und rational wie möglich zu entscheiden“. Dabei kann eine handliche Checkliste hilfreich sein. Insbesondere dann, wenn man einem bestimmten Irrtum/Denkfehler bislang erlegen war und ihn nun überwinden möchte, ist es wichtig, gezielt auf diesen Punkt zu achten. Insgesamt geht es aber nicht nur um die Vermeidung bestimmter Irrtümer, sondern immer auch darum, dass es, um im jeweiligen Fall eine vernünftige, rationale, gut begründete Entscheidung treffen zu können, wichtig ist, Tendenzen des *bedürfniskonformen* Denkens entgegenzuarbeiten, das bestimmte Irrtümer *schützt*. Man muss es lernen, auf den Irrtums- bzw. Entlastungsgewinn zu verzichten.

11. Peter Tepe: Intervention 5: Zusammenfassung und Ausblick

Im letzten Abschnitt fasse ich einige wichtige Ergebnisse zusammen, stelle Verbindungen zu anderen Teilen der kognitiven Ideologietheorie her und skizziere dabei auch Projekte, die sich aus einer

Zusammenarbeit zwischen kognitiver Psychologie und erkenntniskritischer Ideologieforschung ergeben können.

[1] *Wer stellt fest, dass es sich um einen Irrtum handelt?* Das Aufdecken logischer Fehler erfolgt durch logisches Denken, das Aufdecken empirischer Denkfehler/Irrtümer durch empirisch-rationales Denken; hier kann von *Erkenntniskritik*, welche bestimmte Erkenntnisansprüche anhand bestimmter Sachzusammenhänge prüft, gesprochen werden. Es wird z.B. festgestellt, dass bestimmte, relativ leicht zugängliche Tatsachen, welche mit den eigenen Überzeugungen in Konflikt geraten oder in Konflikt geraten könnten, im Denken von X unbeachtet bleiben (*Confirmation Bias*).

[2] *Psychologische Forschung auf der Grundlage der Erkenntniskritik*. Die sich mit Irrtümern/Denkfehlern beschäftigende Psychologie *setzt diese Kritik voraus* und befasst sich – etwa im Rahmen von Testverfahren – mit *zusätzlichen* Fragen wie „Wie funktioniert der *Confirmation Bias* im Einzelnen?“, „Wie viele Menschen aus unterschiedlichen Gruppen erliegen diesem Irrtum, wie verbreitet ist er?“, „Unter welchen Bedingungen tritt dieser Irrtum gehäuft auf?“. Dabei ist das Prinzip der *Rollentrennung* zu beachten: Selbstverständlich kann ein bestimmter Denkfehler auch von einem Psychologen zuerst *erkannt* werden; dabei spielt er jedoch die Rolle des logischen oder empirischen Kritikers, nicht die des Psychologen im engeren Sinn.

[3] *Klar denken, Irrtümer überwinden, rational entscheiden*. An diesen Zielen ist festzuhalten. Dabei können sich im Kontext institutioneller Entscheidungen innovative Verfahren als hilfreich erweisen, um bestimmten Tendenzen, die sich als schädlich herausgestellt haben, entgegenzuarbeiten. So lassen Weltklasseorchester „Kandidaten hinter einer Leinwand spielen [...]. Damit vermeiden sie, dass Geschlecht, Rasse oder Aussehen ihre Bewertung beeinflussen“ (159). Ein weiteres Beispiel:

Viele Unfälle gehen darauf zurück, dass der Flugkapitän einen Fehler begeht, der Kopilot dies merkt, aber sich aus lauter Autoritätsgläubigkeit nicht getraut, den Fehler anzusprechen. Seit etwa 15 Jahren werden die Piloten fast aller Fluggesellschaften im sogenannten „Crew Resource Management“ geschult. Dort lernen sie, offen und schnell Ungereimtheiten auszusprechen. In anderen Worten: Sie trainieren sich den *Authority Bias* mühsam weg. (38)

[4] *Erkenntniskritische Ideologieforschung*. Diese in der Tradition kritischer Aufklärung stehende Disziplin befasst sich mit der Frage, welche Wünsche/Bedürfnisse/Interessen durch einen bestimmten Irrtum befriedigt werden: Hat dieser Irrtum einen psychischen Nutzen, und wenn ja, was ist in diesem Fall der Irrtumsgewinn? Der Nutzen eines Denkfehlers kann z.B. sozialer Art sein – er stärkt den Zusammenhalt der Gruppe. Er kann aber auch primär individueller Art sein: Das eigene Selbstbewusstsein wird (auf empirisch nicht gestützte Weise) gestärkt. Durch *selbstwertdienliche Beurteilung* wird das eigene Selbstbewusstsein erhöht, und das kann sich als *lebenspraktisch vorteilhaft* erweisen.

Dadurch, dass gezeigt wird, dass etwa der *Confirmation Bias* in dieser oder jener Hinsicht vorteilhaft ist, wird gegenüber der einfachen Irrtumskorrektur ein neuer Akzent gesetzt. Die erkenntniskritische Ideologieforschung führt so zu einem *vertieften Verständnis der kognitiven Gefährdungen menschlichen Lebens*. Irrtumsgewinne erleichtern das Leben, aber sie tun dies auf fragwürdige Weise. Die erkenntniskritische Ideologieforschung korrigiert so auch die bei Dobelli und anderen zu findende *Überschätzung der Chancen und Unterschätzung der Schwierigkeiten einer nachhaltigen Irrtumskorrektur*. Zu den Zielen der erkenntniskritischen Ideologieforschung gehört es natürlich auch, die verschiedenen Irrtums- bzw. Entlastungsgewinne systematisch zu ordnen. Generell gilt: Verzerrtes Denken verschafft bestimmten Wünschen auf empirisch ungestützte Weise eine *scheinhafte* Erfüllung. Ein Beispiel dafür ist ein unbegründetes Überlegenheitsbewusstsein.

[5] *Entlastungsgewinn*. Der psychische Nutzen, der Entlastungsgewinn lässt sich häufig so bestimmen: Man vermeidet Konflikte bestimmter Art, erspart sich also den mit dem Austragen solcher Konflikte verbundenen Ärger, und das hat den Vorteil, dass man sich ganz auf das Erreichen bestimmter nahe liegender Ziele konzentrieren kann. Das ist ein Hauptgrund dafür, dass viele Menschen z.B. einer Autorität weiterhin folgen, obwohl sie das, was diese behauptet, als zumindest problematisch erkannt haben. Bedürfniskonforme Fehleinschätzungen sind solche, die sich auf diese oder jene Weise

als *lebensdienlich* erweisen. Das Verlangen nach definitiver – nicht bloß vorläufiger – Gewissheit, Sicherheit und Geborgenheit führt in die Irre.

[6] *Empirisch-rationales Denken*. Menschen sind nicht von Natur aus Lebewesen, die *konsequent* im Sinne empirisch-rationalen Denkens verfahren und ihre Überzeugungen kritisch zu prüfen bereit sind. Sie müssen dies erst mühsam lernen, und das gelingt zunächst einmal nur wenigen; dabei muss es jedoch nicht bleiben. Auf der anderen Seite gehört aber die Ausrichtung auf verlässliches Erfahrungswissen über lebensrelevante Gegebenheiten zur *condition humaine*.

Erfahrungswissen besteht generell aus Konstruktionen mit Hypothesencharakter, die sich an den jeweiligen Phänomenen mehr oder weniger gut bewähren, von denen man aber niemals weiß, ob sie definitiv wahr sind. Die Vorstellung, echtes Wissen könne nur unbezweifelbares Wissen sein, ist irrig. Erfahrungswissen ist in vielen Fällen sehr verlässlich, ohne deshalb unumstößlich zu sein. Das Modell der letzten Rechtfertigung, der absoluten Begründung ist daher durch das der kritischen Prüfung zu ersetzen: Man kann Problemlösungen zwar nicht sicher begründen, wohl aber der Prüfung aussetzen.

[7] *Erfahrungswissenschaften*. Die Etablierung dieser oder jener erfahrungswissenschaftlichen Disziplin kann als Versuch betrachtet werden, die bezogen auf einen bestimmten Wirklichkeitsbereich auftretenden Erklärungsprobleme strikt gemäß den Prinzipien empirisch-rationalen Denkens zu lösen. Als Leitbild kann dabei die Idee einer Wissenschaft dienen, welche bezogen auf die in ihr gebildeten Theorien von der dogmatischen zur undogmatischen Einstellung übergegangen und sich der Fehlbarkeit wissenschaftlichen Denkens bewusst ist. Zu einer dergestalt ausgeformten Erfahrungswissenschaft gehört das Bestreben, möglichst gehaltvolle Aussagen zu machen, welche durch Konfrontation mit relevanten Fakten auch scheitern können: Schwammige Formulierungen sind in einer Disziplin, die strengeren Maßstäben genügen will, stets Anlass zu Präzisierungsversuchen.

[8] *Die dogmatische Einstellung in den Großphasen a und b*. Die dogmatische Einstellung war aufgrund der Irrtums- bzw. Entlastungsgewinne, die sie verschafft, über einen langen Zeitraum in verschiedener Hinsicht vorteilhaft, aber in der modernen Gesellschaft – wenn diese vereinfachende Redeweise erlaubt ist – wird das dogmatische Denken *in zunehmendem Maß kontraproduktiv*, obwohl mehrere Irrtumsgewinne weiterhin erhalten bleiben. Sein illusionärer Charakter wird stärker erkennbar: Es beruht auf nur *vermeintlicher* Gewissheit, es tendiert zur totalen Abwertung Andersdenkender usw.

Die dogmatische Einstellung führt z.B. zur Produktion immer neuer Weltbilder, die relativ einfach und leicht zu handhaben sind. Ein solches Weltbild ist aber nicht automatisch das in kognitiver Hinsicht beste. Weltanschauungen religiöser und areligiöser Art werden zumeist in dogmatischer Einstellung vertreten und setzen auf die Autoritätsgläubigkeit. Sie unterstellen bewusst oder unbewusst, dass sich bestimmte fundamentale Überzeugungen durch eine *Letztbegründung* definitiv absichern lassen.

[9] *Anspruch auf höheres Wissen*. In der weltanschaulichen Dimension wird vorrangig für religiöse, aber auch für etliche areligiöse Konstruktionen ein Anspruch auf höheres, sozusagen *überempirisches* Wissen erhoben. Dieser Anspruch erweist sich als unbegründet. Die undogmatische Aufklärungsphilosophie grenzt sich von allen dogmatischen Formen aufklärerischen Denkens ab. Der Anspruch auf höheres Wissen wird bei Dobelli nicht hinlänglich behandelt.

[10] *Selbst- und Fremdtäuschung*. Von der Selbsttäuschung (Illusion) ist die Fremdtäuschung – der Betrug – zu unterscheiden. Das auf bedürfniskonforme Weise verzerrte Denken hat *immer* den Charakter der Selbsttäuschung; man hält etwas aufgrund bestimmter Wünsche, Bedürfnisse, Interessen für wahr, was nach empirisch-rationalen Kriterien unzutreffend oder zumindest problematisch ist. Die Fremdtäuschung gehört demgegenüber in eine andere Kategorie: Man stellt anderen als zutreffend dar, was man selbst für unzutreffend hält; man macht den anderen, etwas Bestimmtes tatsächlich oder vermeintlich wissend, ein X für ein U vor. Die Täuschungen anderer sind Gegenstand der *Manipulationsforschung*, die von der erkenntniskritischen Ideologieforschung zu unterscheiden ist.

[11] *Noch einmal zu Wahrscheinlichkeiten.* Vielen Menschen fällt es schwer, Wahrscheinlichkeiten richtig einzuschätzen; man sollte es lernen, mit ihnen korrekt umzugehen (*allgemeine Irrtumstendenzen* 3). Gibt es bezogen auf Wahrscheinlichkeiten einen Irrtums-, einen Entlastungsgewinn? In diesem Fall scheint dieser Gewinn hauptsächlich darin zu bestehen, *dass es bequemer ist, an gewohnten Einschätzungen festzuhalten, dass man die Mühen des Umlernens gern vermeiden möchte.* „Lineares Wachstum verstehen wir intuitiv. Doch wir haben kein Gefühl für *exponentielles* (oder prozentuales) *Wachstum.*“ (141) Daher müssen wir es mühsam lernen, mit exponentiellem Wachstum umzugehen.

[12] *Dobelli als Geschäftsmann.* In vielen Kurzanalysen befasst er sich mit Fehleinschätzungen wirtschaftlicher Prozesse. Diese starke Gewichtung hängt zweifellos damit zusammen, dass er auch ein erfolgreicher Geschäftsmann ist, der vermeiden möchte, das erworbene Vermögen „leichtfertig zu verspielen“ (2) – was etwa durch riskante Börsenspekulationen leicht geschehen kann. In seinen Texten kippt die legitime Berücksichtigung des Geschäftslebens aber manchmal in eine anthropologisch problematische *Überbetonung wirtschaftlicher Gesichtspunkte* um.

Ich erinnere an ein Beispiel. „Der Verkäufer schätzt den Wert seines Hauses systematisch höher ein als der Markt [...], weil er eine emotionale Bindung zu seinem Haus hat.“ (94). In solchen Fällen sind zwei Ebenen zu unterscheiden: die lebenspraktische, emotionale Komponenten einschließende Beziehung zu einem Haus (oder zu anderen Gebrauchsgegenständen), und die Empfehlung eines rationalen Verhaltens beim Hausverkauf und bei anderen Geschäften. Der *Endowment-Effekt* wäre dann so zu reformulieren, dass er sich *ausschließlich* auf die wirtschaftliche Ebene bezieht. Die tief verwurzelte Einschätzung, das, was wir besitzen, sei „wertvoller, als was wir nicht besitzen“ (93), kann sich, wenn man Dobelli folgt, bei wirtschaftlichen Entscheidungen als hinderlich erweisen.

Er hätte eine seiner Beteiligungen verkaufen müssen, um das neue Investment einzugehen, doch er tat es nicht. Der *Endowment-Effekt* hielt ihn zurück. So ließ sich Munger einen schönen Gewinn von über fünf Millionen Dollar entgehen, nur weil er sich nicht von einer einzigen Anlage trennen konnte.“ (94)

Entsprechend ist zu überlegen, ob auch in anderen von Dobelli behandelten Fällen eine vergleichbare Unterscheidung vorzunehmen ist.

[13] *Veränderung des Blickwinkels.* Reichert man Dobellis Irrtumskritik durch Gesichtspunkte der erkenntniskritischen Ideologieforschung an, so gewinnen einige Denkfehler eine zusätzliche Dimension. Primär auf wirtschaftliche Entscheidungen beziehen sich folgende Ausführungen:

[W]ir sind oft bereit, übermäßig viel Geld zu investieren, um ein winziges Restrisiko komplett aus der Welt zu räumen. In fast allen Fällen hätte man dieses Geld besser investiert, um eine viel größere Reduktion eines anderen Risikos zu erzielen. Diesen Entscheidungsfehler nennt man den *Zero-Risk Bias* (deutsch: Null-Risiko-Fehler). (110)

Gegensteuerung: „Verabschieden Sie sich von der Vorstellung eines Nullrisikos. Lernen Sie damit zu leben, dass nichts sicher ist“ (111). Diese Vorstellung wird nach meiner Theorie vom mit der dogmatischen Einstellung verbundenen *Gewissheitsverlangen* getragen: Wer glaubt, über endgültiges, definitiv wahres Wissen zu verfügen, kann leicht zu der (ebenfalls wunschgesteuerten) Annahme gelangen, dass dieses Wissen es ermöglichen wird, *jedliches Restrisiko auszuschließen* – und das wird nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht zu falschen Entscheidungen führen.

[14] *Confirmation Bias in den Wissenschaften.* Überall dort, wo in den Wissenschaften die dogmatische Einstellung – sei es auch nur in gewissen Restbeständen – wirksam ist, werden sich auch der *Confirmation Bias* und damit zusammenhängende Irrtümer/Denkfehler auswirken. Wer glaubt, die eigene Theorie sei die definitiv wahre, hat damit *ausgeschlossen*, dass sie auch falsch sein könnte – man beschränkt sich daher guten Gewissens darauf, *Bestätigungen* für die wahre Theorie zu suchen, es erscheint unnötig, sich systematisch mit *Disconfirming Evidence* herumzuschlagen. Im Licht der dogmatischen Einstellung erscheinen auch relativ schwammige Theorien, welche unterschiedliche Deutungen zulassen, oft als befriedigend; erst wenn man die nie auszuschließende Fehlbarkeit wissenschaftlicher Theoriebildung einkalkuliert, drängt sich ein anderes Vorgehen auf.

[15] *Seitenblick auf die kognitive Hermeneutik*. Auf die von mir entwickelte kognitive Hermeneutik²² will ich in diesem Zusammenhang nicht näher eingehen, weise aber darauf hin, dass es sich bei dieser Theorie und ihren praktischen Anwendungen zu einem erheblichen Teil um *angewandte erkenntniskritische Ideologieforschung* handelt. Einige Thesen, die zu einer intensiveren Beschäftigung motivieren könnten, sollen hier genügen:

- Die kognitive Hermeneutik als Literaturtheorie befasst sich mit der Textwissenschaft als Teil der Literaturwissenschaft. Sie ist insbesondere bestrebt, die *Textinterpretation* so zu reformieren, dass sie mit den Prinzipien empirisch-rationalen Denkens im Einklang steht, was bislang eher selten der Fall ist. Aufgrund dieser kritischen Stoßrichtung trifft die kognitive Hermeneutik in der etablierten Textwissenschaft auf keine besondere Zuneigung und wird weitgehend ignoriert.
- Sie macht darauf aufmerksam, dass viele mit wissenschaftlichem Anspruch auftretende Textinterpretationen sich bei genauerer Prüfung als Deutungen erweisen, welche dem jeweiligen Text eine zum Überzeugungssystem des jeweiligen Interpreten (mehr oder weniger gut) passende Bedeutung abgewinnen und dieses System zu bestätigen scheinen: „Der Text sagt genau das, was auch wir denken.“ Ein solcher Interpret ist ganz auf die Suche nach Bestätigungen fixiert – der *Confirmation Bias* kann sich also ungehindert entfalten.
- Die kognitive Hermeneutik hat eine Methode entwickelt, mit der sich der *Confirmation Bias* in der Textwissenschaft *systematisch bekämpfen* lässt. Man kann diese die wissenschaftliche Arbeit gefährdende Tendenz ins Bewusstsein heben und ihr entgegenarbeiten.

[16] *Erst verstehen, dann kritisieren*. Als ein von einem Überzeugungssystem gesteuertes Lebewesen ist jeder Mensch ein sinnhaft handelndes Individuum, dessen Handlungen und Hervorbringungen grundsätzlich verstehbar sind. Daher lohnt es sich, Verstehensanstrengungen auf sich zu nehmen, um den Sinn der jeweiligen menschlichen Phänomene zu erfassen. Das gilt für die mündliche Rede, für Texte aller Art, für Handlungen, für Kunstphänomene. Insbesondere dann, wenn man es mit Vertretern anders gestrickter Überzeugungssysteme, die man sofort abzulehnen geneigt ist, zu tun hat, sollte man sich zunächst um ein Verständnis des anderen Denkens und Handelns bemühen. Das Sich-Einlassen auf fremde Überzeugungssysteme wird ansatzweise bereits im Alltag praktiziert, und an diese Kompetenz ist auf wissenschaftlicher Ebene anzuknüpfen. Aus dogmatischer Sicht hingegen erscheint es überflüssig, sich ernsthaft um das Verständnis der Sichtweise des Andersdenkenden zu bemühen – für sie steht ja von vornherein fest, dass es sich um ein *falsches Bewusstsein* handelt. Kurzum, die Grundstrukturen menschlichen Lebens sind richtig zu erkennen und bei der Theoriebildung zu berücksichtigen.

[17] *Neu-altes Ideal*. Aus der erkenntniskritischen Ideologieforschung und einigen mit ihr verwandten Theorien (speziell Philosophien) lässt sich ein Ideal ableiten, *dem Individuen sich schrittweise annähern, das sie aber wohl nie vollständig erreichen können* – das Ziel nämlich, sich vom bedürfniskonformen bzw. illusionären Denken sowie dem von diesem getragenen Handeln *vollständig* zu befreien. Die Emanzipa-

²² Die wichtigsten Publikationen sind: *Kognitive Hermeneutik. Textinterpretation ist als Erfahrungswissenschaft möglich*. Mit einem Ergänzungsband auf CD. Würzburg 2007; *Interpretationskonflikte am Beispiel von E.T.A. Hoffmanns Der Sandmann. Kognitive Hermeneutik in der praktischen Anwendung* (mit Jürgen Rauter und Tanja Semlow). Mit Ergänzungen auf CD. Würzburg 2009; *Interpretationskonflikte am Beispiel von Adelbert von Chamisso*s Peter Schlemihls wundersame Geschichte (mit Tanja Semlow, mehrere Lieferungen). In: *Mythos-Magazin* (1: 07/2011, Überarb. 10/2012; 2: 10/2012; 3: 11/2014), online unter <http://www.mythos-magazin.de/erklaerendehermeneutik/forum-w.htm> (unter Anwendungen der kognitiven Hermeneutik, Sekundärtextanalysen); *Kognitive Hermeneutik in der Kritik*. In: Luigi Cataldi Madonna (Hg.): *Naturalistische Hermeneutik. Ein neues Paradigma des Verstehens und Interpretierens*. Würzburg 2013, S. 191–219; *Zur Diskussion um die kognitive Hermeneutik* (mehrere Lieferungen). In: *Mythos-Magazin* (1: 06/2010; 2: 07/2011; 3: 10/2012; 4: 11/2014), online unter <http://www.mythos-magazin.de/erklaerendehermeneutik/forum-w.htm> (unter Literaturwissenschaftliche Debatten, Peter Tepe: Zur Diskussion um die kognitive Hermeneutik / Auseinandersetzungen mit Kritikern); *Cognitive hermeneutics: The better alternative*. In: *Discourse Studies* 13/5 (2011), S. 601–608; *Kognitive Hermeneutik und Narratologie*. In: *Mythos-Magazin* (01/2016), online unter http://www.mythos-magazin.de/erklaerendehermeneutik/pt_narratologie.pdf; *Neue Einwände gegen die kognitive Hermeneutik*. In: *Mythos-Magazin* (09/2019), online unter http://www.mythos-magazin.de/erklaerendehermeneutik/pt_neue-einwaende.pdf.

tion von undurchschauten Abhängigkeiten des Denkens ist nicht das einzige sinnvolle Ziel, auf das hin Individuen sich ausrichten können, aber es ist von erheblicher Bedeutung. Wenn viele Menschen ihm folgen, so hat das nachhaltige Konsequenzen.

Wird die Anfälligkeit für bedürfniskonforme Fehleinschätzungen als in die *condition humaine* eingebaute grundsätzliche Gefährdung erkannt, so wird man z.B. gezielt danach fragen, welche ihrer Ausformungen in der Gegenwart wirksam sind: in der Alltagspraxis, in den Weltanschauungen und soziopolitischen Programmen, in den Wissenschaften.

[18] *Fundamentalismus, Populismus, Rechtsradikalismus*. Abschließend weise ich noch exemplarisch auf einige Arbeitsfelder der erkenntniskritischen Ideologieforschung hin:

- Der sogenannte religiöse Fundamentalismus – einschließlich der gewaltbereiten Varianten – ist eine Form des weltanschaulichen Dogmatismus.²³ Um ihn nachhaltig zu kritisieren, muss auf die generelle Kritik der dogmatischen Einstellung zurückgegriffen werden.
- Genau dasselbe gilt auch für die aktuell erfolgreichen Formen des Populismus und des Rechtsradikalismus – sowie des irgendwann sicherlich wieder erstarkenden Linksradikalismus.
- All dies zeigt, dass es keineswegs als gesichert gelten kann, dass der Übergang von der dogmatischen zu einer undogmatischen Einstellung, der in einigen Bereichen zumindest teilweise gelungen ist, von Dauer ist und weitergeführt werden kann – dieser Übergang muss im Konfliktfall immer wieder erkämpft werden. Die vielfach zu konstatierende Konjunktur eines erneuerten Dogmatismus – die nicht zuletzt zeigt, dass die Massenmedien und insbesondere die Social Media zu seiner Stützung verwendet werden können – sollte Anlass dafür sein, die intellektuell schon längst aufgewiesenen Defizit dieser Grundhaltung erneut zur Geltung zu bringen, um den *Neodogmatismus* zu schwächen. Auch in diesen Dingen erscheint eine Kooperation mit der kognitiven Psychologie sinnvoll.

Die Diskussion zwischen kognitiver Psychologie und erkenntniskritischer Ideologieforschung ist eröffnet.

Anhang

Um den Haupttext nicht zu umfangreich werden zu lassen, werden einige Anmerkungen zu Dobelli in die beiden ersten Anhänge ausgelagert. Die Ausführungen richten sich vor allem an diejenigen, welche sich für das in den Abschnitten 3 und 4 Gesagte interessieren und noch mehr darüber erfahren wollen.

Ergänzungen zu Abschnitt 3

In Abschnitt 3 haben wir fünf allgemeine Irrtumstendenzen unterschieden und ihnen mehrere Biasformen als Varianten zugeordnet: *Confirmation Bias*, *Authority Bias*, Fehleinschätzung von Wahrscheinlichkeiten und von kausalen Zusammenhängen, Gruppendenken. Auf vergleichbare Weise versuchen wir nun, weitere Kurzanalysen Dobellis in eine systematischere Ordnung zu bringen.

Allgemeine Irrtumstendenz 6: Wir neigen dazu, „etwas als schöner, teurer, größer und so weiter [zu beurteilen], wenn wir zugleich etwas Hässliches, Billiges, Kleines und so weiter vor uns haben. Wir haben Mühe mit absoluten Beurteilungen.“ (42) (Kontrasteffekt)

Dobelli führt selbst zwei Varianten an:

- „Völlig undenkbar ohne *Kontrasteffekt* ist das Discountgeschäft. Ein Produkt, das von 100 Euro auf 70 reduziert wurde, erscheint billiger als ein Produkt, das schon immer 70 kostete.“ (42)²⁴

²³ P. Tepe: *Fundamentalismus: Neue Wege in Analyse und Kritik. Eine Anwendung der kognitiven Ideologietheorie*. In: *Mythos-Magazin* (10/2015), online unter http://www.mythos-magazin.de/ideologieforschung/pt_fundamentalismus-neue-wege.pdf.

²⁴ Hier ist allerdings zwischen realen und fiktiven Preissenkungen zu unterscheiden.

- „Bombardiert von Werbung mit Supermodels erscheinen selbst schöne Frauen als mäßig attraktiv.“ (43)

Allgemeine Irrtumstendenz 7: „Rückblickend erscheint der faktische Kriegsverlauf als das wahrscheinlichste aller möglichen Szenarien. Warum? Weil wir Opfer des *Rückschaufehlers* (englisch: ‚hindsight bias‘) sind. [...] Man kann ihn treffend als *Ich-hab’s-schon-immer-gewusst-Phänomen* bezeichnen. Rückblickend scheint alles einer einsichtigen Notwendigkeit zu folgen.“ (57f.) „Warum ist der *Rückschaufehler* so gefährlich? Weil er uns glauben macht, wir seien bessere Vorhersager, als wir es tatsächlich sind. Das macht uns arrogant und verleitet uns zu falschen Entscheidungen.“ (59)

Gegensteuerung: „[L]esen Sie die Tagebücher, Zeitungsausschnitte, Protokolle aus jener Zeit. Das wird Ihnen ein viel besseres Gefühl für die Unvorhersehbarkeit der Welt geben.“ (59)

Variante:

- Unter *Outcome Bias* ist unsere Tendenz zu verstehen, „Entscheidungen anhand des Ergebnisses zu bewerten – und nicht aufgrund des damaligen Entscheidungsprozesses. Ein Denkfehler, der auch als *Historikerirrtum* bekannt ist.“ (82)

Gegensteuerung: Man muss „sich in die Informationslage jener Zeit hineinversetzen und alles ausfiltern, was wir nachträglich darüber wissen“ (82). „Beurteilen Sie nie eine Entscheidung nur aufgrund des Ergebnisses. Ein schlechtes Ergebnis bedeutet nicht automatisch, dass die Entscheidung schlecht getroffen wurde – und umgekehrt.“ (83) Klopfen Sie sich nicht „für eine Entscheidung auf die Schulter [...], die vielleicht rein zufällig zum Erfolg führte“ (83).

Allgemeine Irrtumstendenz 8: „Die *Kontrollillusion* ist die Tendenz, zu glauben, dass wir etwas kontrollieren oder beeinflussen können, über das wir objektiv keine Macht haben. Entdeckt wurde sie 1965 von den beiden Forschern Jenkins und Ward.“ (66) Dabei ist jedoch vorausgesetzt, dass wir *einige* Dinge „wirklich beeinflussen können“ (67). (Und weil das so ist, darf die Annahme, „dass man das eigene Schicksal doch ein klein wenig beeinflussen kann“, nicht, wie Dobelli es tut, *generell* als „Illusion“ (66) bezeichnet werden.)

Gegensteuerung: „Konzentrieren Sie sich auf die wenigen Dinge, die Sie wirklich beeinflussen können – und von denen konsequent nur auf die wichtigsten.“ (67)

Kurz zum Irrtumsgewinn: Es stärkt das eigene Selbstbewusstsein, wenn man glaubt, das und das kontrollieren zu können, obwohl das nicht zutrifft. Und diese Stärkung kann sich als vorteilhaft erweisen, z.B. wenn es in einer Konkurrenzsituation darum geht, sich gegen andere durchzusetzen.

Allgemeine Irrtumstendenz 9: „Menschen glauben an eine ausgleichende Macht des Schicksals. Hier spricht man von *Spielerfehlschluss* (auf Englisch: *Gambler’s Fallacy*). Aber bei unabhängigen Ereignissen gibt es keine ausgleichende Kraft.“ (122)

Gegensteuerung: „Schauen Sie also genauer hin, ob Sie abhängige oder unabhängige Ereignisse vor sich haben.“ (123)

Allgemeine Irrtumstendenz 10: „Wir alle haben die Tendenz, aus Einzelbeobachtungen auf allgemeingültige Gewissheiten zu schließen. Das ist gefährlich.“ (129) „Eine einzige gegenteilige Beobachtung genügt, um eine tausendmal bestätigte Theorie vom Tisch zu fegen. [...] Wir brauchen die *Induktion*, aber wir dürfen nie vergessen, dass sämtliche Gewissheiten immer nur vorläufig sind.“ (131)

Allgemeine Irrtumstendenz 11: „Der *Halo Effect* [‚Halo‘ ist „das englische Wort für ‚Heiligenschein‘] besagt: Wir lassen uns von einem Aspekt blenden und schließen von ihm auf das Gesamtbild. [...] Aus einfach zu beschaffenden oder besonders plakativen Fakten, zum Beispiel der finanziellen Situation eines Unternehmens, schließen wir automatisch auf schwieriger zu eruiierende Eigenschaften wie die Güte eines Managements oder die Brillanz einer Strategie.“ (157f.) „Dutzende von Studien haben nachgewiesen, dass wir schöne Menschen

automatisch als netter, ehrlicher und intelligenter betrachten. Auch machen attraktive Menschen nachweislich leichter Karriere“ (158).

Gegensteuerung: „Klammern Sie das herausstechende Merkmal aus. Weltklasseorchester tun dies, indem sie Kandidaten hinter einer Leinwand spielen lassen.“ (159)

Allgemeine Irrtumstendenz 12: „In unklaren Situationen verspüren wir den Impuls, etwas zu tun, irgendwas – egal ob es hilft oder nicht. Danach fühlen wir uns besser, selbst wenn sich nichts zum Besseren gewendet hat. Oft ist das Gegenteil der Fall.“ (179) „Das ist der *Action Bias* (auf Deutsch etwa: Überaktivität): Aktiv werden, selbst wenn es nichts nützt.“ (177)

Gegensteuerung: „Wenn die Situation unklar ist, unternehmen Sie nichts, gar nichts, bis Sie die Situation besser einschätzen können. Halten Sie sich zurück.“ (179) Es ist ein Fehler, das gedankenlose Handeln dem sinnvollen Abwarten vorzuziehen, aber das schließt nicht aus, dass in einigen Situationen rasches und konsequentes Handeln erforderlich ist.

Allgemeine Irrtumstendenz 13: „Erfolge schreibt man sich selbst zu, Misserfolge externen Faktoren. Das ist der *Self Serving Bias* (auf Deutsch etwa: selbstwertdienliche Beurteilung).“ (185) „In einer modernen Welt mit unübersichtlichen Risiken kann der *Self Serving Bias* schnell in die Katastrophe führen.“ (186)

Gegensteuerung: „Haben Sie Freunde, die Ihnen ungeschminkt die Wahrheit sagen? Wenn ja, dann können Sie sich glücklich schätzen.“ (187)

Variante:

Wir überschätzen systematisch unser Wissen und unsere Fähigkeit zu prognostizieren – und zwar massiv. Beim *Overconfidence-Effect* geht es nicht darum, ob eine einzelne Schätzung stimmt oder nicht. [...] Der *Overconfidence-Effect* misst den Unterschied zwischen dem, was Menschen wirklich wissen, und dem, was sie denken zu wissen. [...] Experten leiden noch stärker am Selbstüberschätzungseffekt als Nichtexperten. (14)

Gegensteuerung: „Seien Sie allen Vorhersagen gegenüber skeptisch, besonders wenn sie von sogenannten Experten stammen. Und gehen Sie bei allen Plänen immer vom pessimistischen Szenario aus. Damit haben Sie eine wahre Chance, die Situation einigermaßen realistisch zu beurteilen.“ (15)

Ergänzungen zu Abschnitt 4

In Abschnitt 4 haben wir anhand von vier Fällen dargelegt, dass einige Beispiele Dobellis *nicht* direkt als Irrtümer/Denkfehler einzuordnen sind, wobei wir allerdings konzедieren, dass aus den von ihm herausgearbeiteten Tendenzen Denkfehler *erwachsen* können. Jetzt fügen wir weitere Fälle dieser Art hinzu.

Fall 5:

[Die] *Incentive-Superresponse-Tendenz* (auf Deutsch etwa: Anreizsensitivität) [...] beschreibt zunächst einen banalen Sachverhalt: Menschen reagieren auf Anreizsysteme. [...] Menschen tun, was in ihrem Interesse liegt. Erstaunlich sind zwei Nebenaspekte. Erstens: wie schnell und radikal Menschen ihr Verhalten ändern, wenn Anreize ins Spiel kommen oder verändert werden. Zweitens: dass Menschen auf die Anreize reagieren, aber nicht auf die Absicht hinter den Anreizen. (69f.)

Von einem Irrtum kann man erst im letzteren Fall sprechen, wenn nämlich nicht erkannt wird, welche Absicht hinter einem bestimmten Anreiz steckt. Hier wirkt die Gegensteuerung: „Wenn Sie das Verhalten eines Menschen oder einer Organisation erstaunt, fragen Sie sich, welches Anreizsystem dahintersteckt.“ (71)

Fall 6: „Der *Liking Bias* (deutsch etwa: der Ich-mag-Sie-Denkfehler) [...] bedeutet: Je sympathischer uns jemand ist, desto geneigter sind wir, von dieser Person zu kaufen oder dieser Person zu helfen.“ (89) Diese Tendenz stellt noch keinen Irrtum/Denkfehler dar. Aus ihr kann aber ein Irrtum hervorgehen, wenn man z.B. meint, der Autoverkäufer, der „ein monatliches Kärtchen an sämtliche Kunden und Ex-Kunden“ mit dem Satz „I like you“ (89) verschickt, möge einen *tatsächlich*. Gegen-

steuerung: „Einen Deal sollten Sie immer unabhängig vom Verkäufer beurteilen. Denken Sie sich ihn weg, oder besser: Denken Sie sich ihn als unsympathisch.“ (91) Man begeht einen Fehler, wenn man auf einen geschickten Verkäufer hereinfällt.

Fall 7: „Was wir besitzen, empfinden wir als wertvoller, als was wir nicht besitzen“ (93). Wenn man das Als-wertvoller-Empfinden nicht auf den monetären Wert reduziert, handelt es sich nicht um einen Denkfehler: Der Hausbesitzer etwa hat „eine emotionale Bindung zu seinem Haus“ (94), nicht zu den Häusern der anderen – es hat für ihn einen größeren Wert im weiteren Sinn. Der „*Endowment Effect (Besitztumseffekt)*“ (93) als Denkfehler liegt erst vor, wenn die emotionale Bindung an das Haus oder einen anderen Gegenstand in den *Kaufpreis* eingerechnet wird: „Der Verkäufer schätzt den Wert seines Hauses systematisch höher ein als der Markt. Der Marktpreis erscheint dem Hausbesitzer oft unfair, ja eine Frechheit“ (94).

Fall 8: „Empirisch erwiesen: Der Verlust wiegt emotional etwa doppelt so schwer wie ein Gewinn der gleichen Größe. Die Wissenschaft nennt das *Verlustaversion*.“ (134) „Wir reagieren sensibler auf negative Dinge als auf positive. Ein unfreundliches Gesicht fällt uns auf der Straße schneller auf als ein freundliches.“ (135) Das ist kein Irrtum, aber es kann einer daraus werden, z.B. ein zu größeren Nachteilen führendes Verhalten bei der Geldanlage.

Fall 9: „*Social Lofting* (auf Deutsch etwa: soziales Faulenzen) [...] tritt auf, wo die Leistung des Einzelnen nicht direkt sichtbar ist, sondern mit der Gruppe verschmilzt. [...] Warum die volle Kraft investieren, wenn es auch mit der halben geht, ohne dass es auffällt.“ (137) Das „ist eine Form von Betrug“ (137), aber kein Irrtum.

Anders verhält es sich, wenn der Aspekt der Verantwortung ins Spiel kommt. „Niemand will schuld an den schlechten Ergebnissen sein. [...] Man versteckt sich hinter den Beschlüssen der Gruppe. Der Fachbegriff dafür lautet *Verantwortungsdiffusion*.“ (139) Hier gibt es Bezüge zum Irrtum des Gruppendenkens. Das gilt auch für den folgenden Punkt: „Gruppendiskussionen führen nachweislich dazu, dass riskantere Entscheidungen beschlossen werden, als die Personen allein für sich gefällt hätten. ‚Ich trage ja nicht die ganze Schuld, wenn es schief geht.‘“ (139) Gegensteuerung: „Die Nachteile von Gruppen lassen sich entschärfen, indem wir die individuellen Leistungen möglichst sichtbar machen.“ (139)

Fall 10: „*Framing* (deutsch: einrahmen [...]) bedeutet: Auf die genau gleiche Sachlage reagieren wir unterschiedlich, je nachdem, wie sie dargestellt wird.“ (173) Es werden „ganz andere Entscheidungen“ (174) getroffen. Dobelli weist selbst darauf hin, „dass jeder Sachverhalt [...] dem *Framing* unterliegt“ (175). Das ist kein Irrtum/Denkfehler. Ein Irrtum kann indes daraus werden, wenn wir unsere Aufmerksamkeit *durch eine bestimmte Art der Darstellung* „auf nur einen oder wenige Aspekte des Ganzen lenken“, also uns z.B. beim „Kauf eines Gebrauchtwagens“ nur „auf den Kilometerstand“ (175) konzentrieren und alle anderen Faktoren *vernachlässigen*.

Durch das Aussortieren dieser Fälle wird die Checkliste der zu vermeidenden allgemeinen Irrtumstendenzen weiter reduziert. Ob und wenn ja, wo sich diejenigen Irrtümer, welche aus den diskutierten Fällen erwachsen können, in die vorgeschlagene Systematisierung einfügen lassen, müsste gesondert untersucht werden. Auch das wäre ein gutes Thema für einen Beitrag zu der Diskussion, die wir in Gang bringen wollen.

Peter Tepe neuere Arbeiten zur erkenntniskritischen Ideologieforschung

Nach der bibliographischen Angabe wird auf die Kapitel bzw. Abschnitte hingewiesen, welche für diejenigen, welche sich an der angestrebten Diskussion beteiligen wollen, relevant sein könnten. Es werden nur die neueren, von 2012 an erschienenen Arbeiten zur Ideologieforschung aufgelistet.²⁵

Ideologie. Berlin/Boston 2012 (4: *Erkenntniskritische Ideologieforschung* und 6.1: *Von der kritisch-rationalistischen zur kognitiven Ideologietheorie*)

²⁵ Frühere Arbeiten finden sich in P. Tepe: *Vollständige Bibliographie*. In: *Mythos-Magazin* (09/2019, Überarb. 05/2021), online unter http://www.mythos-magazin.de/geschichtedesschwerpunkts/pt_bibliographie.pdf.

Ergänzungen zum Buch Ideologie 1. In: *Mythos-Magazin* (12/2012), online unter http://www.mythos-magazin.de/ideologieforschung/pt_ergaenzungen-ideologie1.pdf (*Ergänzung 8: Kritische Kommentare zu ausgewählten Sekundärtexten zu Bacons Idolenlehre, Ergänzung 9: Das allgemeine Bacon-Programm und Ergänzung 20: Die undogmatische Einstellung in der wissenschaftlichen, der weltanschaulichen und der soziopolitischen Dimension*)

Weltanschauungsanalyse – Weltanschauungskritik – Theorie des bedürfniskonformen Denkens. Ergänzungen zum Buch Ideologie 2. In: *Mythos-Magazin* (01/2015), online unter http://www.mythos-magazin.de/ideologieforschung/pt_erg2.pdf (*Teil II: Weltanschauungskritik, 3. Konflikte in der weltanschaulichen Dimension, 4. Kritik der dogmatischen Einstellung in der weltanschaulichen Dimension und 5. Übergang vom dogmatischen zum undogmatischen Vertreten einer Weltanschauung sowie Teil III: Erkenntniskritische Ideologieforschung: Theorie des defizitären bedürfniskonformen Denkens, 6. Das Zwei-Schritte-Verfahren*)

Fundamentalismus: Neue Wege in Analyse und Kritik. Eine Anwendung der kognitiven Ideologietheorie. In: *Mythos-Magazin* (10/2015), online unter http://www.mythos-magazin.de/ideologieforschung/pt_fundamentalismus-neue-wege.pdf (*4. Der Grundkonflikt zwischen religiösen und areligiösen Weltanschauungen und 6. Kritik des Dogmatismus (Fundamentalismus,)*)

Fundamentalismus: Neue Wege in Analyse und Kritik. In: *Aufklärung und Kritik* 23/3 (2016), S. 45–60

Zur Kritik des Fundamentalismus. In: Heiner Barz/Klaus Spenlen (Hg.): *Islam und Bildung. Auf dem Weg zur Selbstverständlichkeit.* Wiesbaden 2018, S. 105–127 [2., überarb. Aufl. 2019, S. 109-132]