
Risikokompetenz und die Gestaltung der eigenen Zukunft

Gerd Gigerenzer im Gespräch¹

CW: Herr Professor Gigerenzer, Sie sind seit 1998 Direktor der Abteilung Adaptives Verhalten und Kognition am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung sowie seit 2009 Direktor des von Ihnen gegründeten Harding-Zentrums für Risikokompetenz, beide in Berlin. Wenn ich das richtig sehe, publizieren Sie seit Ende der 1980er-Jahre zu Fragen der Entscheidung unter Ungewissheit und stehen in der Kognitionsforschung für die Kritik am herrschenden Paradigma, dass rationale, bewusste und möglichst informationshaltige Entscheidungsfindung per se zu den besseren Ergebnissen führe. Sie plädieren stattdessen für den pragmatischen, alltagstauglichen Wert von Faustregeln – fachsprachlich: Heuristiken –, haben dazu diverse Studien durchgeführt und mit *Bauchentscheidungen* (Gigerenzer 2007) auch ein für ein breiteres Publikum zugängliches Werk zu diesem Thema geschrieben.

Einsteigen in unser Gespräch möchte ich mit ein paar Schlüsselsätzen aus Ihrem Buch *Risiko. Wie man die richtigen Entscheidungen trifft*. Im Vorwort schreiben Sie, dass die Menschen zu mehr Risikokompetenz ermutigen möchten, und fahren fort: „Doch risikokompetent ist mehr, als gut informiert zu sein. Man braucht Mut, um einer ungewissen Zukunft zu begegnen, um sich gegen Experten zu behaupten und um kritische Fragen zu stellen. [...] Es bedarf einer gewaltigen psychologischen Umstellung, um den eigenen Verstand ohne Anleitung durch andere zu nutzen. Eine solche innere Revolution sorgt für mehr Aufklärung und weniger Angst im Leben.“ (Gigerenzer 2013, 27) Später entwerfen Sie ein „Curriculum der Risikokompetenz“ zu den Lebensbereichen Gesundheit, Finanzen und digitale Technik. Demnach gilt es drei grundlegende Fertigkeiten im Umgang mit alltäglichen Problemlösungen zu schulen: „Beim *statistischen Denken* geht es um quantitative Intelligenz, etwa um das Verständnis von Regenwahrscheinlichkeiten, bei *Faustregeln* um gute Entscheidungen in einer ungewissen Welt und bei der *Psychologie des Risikos* um die emotionalen und sozialen Kräfte, die unser Verhalten, seien wir allein, seien wir in Gruppen, beeinflussen.“ (Gigerenzer 2013, 315) Vielleicht können wir mit einem ganz praktischen Beispiel anfangen.

1 Das Gespräch führte Christian Weller vom IZZ am 28.6.2017 in Berlin.

GG: Im Sommer 2017 hatten wir als Beispiel die Hai-Angst, weil die Bild-Zeitung auf der Titelseite die Schlagzeile gebracht hat: „Hai-Angriff auf Mallorca“. Hier hilft ein einfacher Blick in die Statistik: Jährlich kommen weltweit ungefähr zehn Menschen durch Haie ums Leben. Es gibt kaum ein Tier, das für so wenig Todesfälle verantwortlich ist. Es sterben viel mehr Menschen beispielsweise durch Bienen oder Moskitos. Auch die Wahrscheinlichkeit, ums Leben zu kommen, wenn man mit dem Auto zum Strand fährt, ist viel höher, als durch einen Hai, wenn man ins Wasser geht.

CW: In solchen Fällen ist eine rationale Entscheidung leicht – wenn man weiß, wie man an verlässliche Zahlen kommt. Sie selbst haben aber mehrfach darauf hingewiesen, wie schnell im Umgang mit der Statistik auch Experten den Durchblick verlieren bzw. bewusst „wirkungsvollere“ Zahlen wählen, um andere zu beeinflussen (z. B. in Gigerenzer 2002).

GG: Ja, da sollte die Kompetenz noch deutlich gesteigert werden, sowohl bei der Vermittlung statistischer Daten als auch bei deren kritischer Rezeption. Es gibt eine schöne Untersuchung von einem englischen Forscherteam (Fahey, Griffiths & Peters 1995) zu der Frage, welche Behandlungsform beim Verschluss einer Koronararterie förderungswürdiger erscheint: ein chirurgischer Eingriff oder die Verabreichung von Medikamenten. Eine randomisierte Studie ergab bei der medikamentösen Therapie (1.324 Patienten) 404 Todesfälle (30,5 Prozent) und bei der Bypass-Operation (1.325 Patienten) 350 Todesfälle (26,4 Prozent), also 54 Verstorbene weniger. Dieser Unterschied kann auf vier unterschiedliche Arten formuliert werden: Die absolute Risikoreduktion beträgt 4,1 Prozentpunkte (30,5 gegenüber 26,4 Prozent), die relative Risikoreduktion 13,4 Prozent (54 Überlebende gegenüber 404 Todesfällen). Der Anteil der überlebenden Patienten beträgt bei der Operation 73,6 Prozent und bei der medikamentösen Therapie 69,5 Prozent. Die Anzahl der Patienten, die operiert werden müssen, um einen Todesfall zu verhindern, beträgt 25. Fahey und Kollegen haben vier Anträge zur Förderung der chirurgischen Behandlungsmethode ausgefüllt und dafür jeweils eine dieser – sachlich identischen – Formulierungen gewählt. Das Ergebnis: Den 140 Fachleuten in der englischen Gesundheitsbehörde schien das Projekt, das mit der recht hoch wirkenden relativen Risikoreduktion arbeitete, den meisten Nutzen zu bringen. Auf Platz zwei lag die Bezifferung notwendiger Operationen, um ein Menschenleben zu retten. Die seriösen Angaben zur absoluten Risikoreduktion und zum Vergleich der überlebenden Patienten erwiesen sich als ungünstig, um an Fördergelder zu kommen. Nur drei der befragten Experten bemerkten, dass die unterschiedlich formulierten Ergebnisse identisch waren.

CW: Über die anschaulichere und verständlichere Vermittlung des wertvollen Wissens, das Statistiken liefern können, hat sich in den 1920er-Jahren bereits der zum Wiener Kreis gehörende Philosoph und Sozialreformer Otto Neurath Gedanken gemacht. Das passt zu Ihrem Aufruf, die Menschen in die Lage zu versetzen, sich ihres eigenen Verstandes zu bedienen. Soweit ich mich erinnere, haben Sie ganz klare Vorschläge, wie man die Lesbarkeit solcher Berechnungen verbessern kann.

GG: Einerseits haben die meisten Menschen immer noch einen erheblichen Nachholbedarf, aus der verbreiteten Zahlenblindheit herauszukommen, da ist auch das Bildungswesen gefragt. Und natürlich gehört dazu auch das Wissen, dass Zahlen, ebenso wie Worte, rhetorisch und manipulativ eingesetzt werden können. Andererseits ist ein nebulöser oder missbräuchlicher Gebrauch statistischer Daten schwieriger, wenn man bestimmte Standards von Klarheit und Anschaulichkeit einhält: Die Verwendung „natürlicher Häufigkeiten“ (z. B. 8 von 1.000 Patienten) ist für die meisten Menschen verständlicher als die Angabe eines Wahrscheinlichkeitswerts (0.008). Angaben zu „absoluten Risikoreduktionen“ sind weniger spektakulär als solche zu „relativen Risikoreduktionen“, sie erlauben jedoch, die Dimensionen besser einschätzen zu können.

CW: Das klingt nach einer anspruchsvollen Herausforderung. Gibt es dazu ein paar Faustregeln?

GG: Fragen Sie immer nach der Referenzklasse: Prozent von was? Fragen Sie stets: Wie groß ist die absolute Risikozunahme? Und natürlich gehört zu jeder statistischen Zahl die Angabe der Größe der zugrunde liegenden untersuchten Gruppe. Je kleiner das Sample, desto weniger verallgemeinerbar die Ergebnisse. Sorgen Sie dafür, dass Sie die Zahlen verstehen, bevor Sie weitere Schlüsse ziehen.

CW: Zahlenblindheit, wie Sie es nennen, ist nicht der einzige Grund für Fehleinschätzungen. In der Forschung gibt es eine klassische Frage zu Wahrnehmungsverzerrungen: Was verursacht mehr Todesfälle, Haie oder Kokosnüsse? Auch hier sind es nicht die Haie. Aber wir assoziieren mit diesen Tieren Killerinstinkt und Zähne. Der englische Titel des Films *Der weiße Hai* war *Jaws* und verwies damit direkt auf die furchterregenden Beißwerkzeuge. Mit Kokosnüssen hingegen verbinden wir Süßigkeiten und leckere Soßen. Da denken wir nicht an Tod.

GG: Das meine ich mit *Psychologie des Risikos*: Wir müssen besser Bescheid wissen über unsere Ängste, dann können wir auch besser reflektieren und klügere Entscheidungen treffen. Wenn ich am Strand stehe, ist es sinnvoller, mir entspannt die Statistik vor Augen zu führen, als an einen Filmschocker aus Hollywood zu denken.

CW: Warum ist Angst eine so wirkungsvolle psychische Reaktion, dass ein großer Teil der Unterhaltungsindustrie davon leben kann?

GG: Wir sind besonders anfällig für Angst, wenn es zu einem einzelnen Zeitpunkt zu vielen Verletzten oder gar Toten kommt. Deshalb erschrecken uns Flugzeugabstürze und Terrorangriffe mehr als beispielsweise die über das Jahr verteilten Toten des Straßenverkehrs – obgleich diese weit zahlreicher sind. Diese Angst vor „Schockrisiken“ war in unserer Stammesgeschichte wohl rational, da ein plötzlicher Tod vieler Menschen das Überleben der anderen gefährdete. Wir brauchten zum Überleben die Unterstützung von Kleingruppen.

pen. In modernen Gesellschaften ist der Einzelne nicht mehr im gleichen Maße auf seinen „Stamm“ angewiesen. Trotzdem kann bis auf den heutigen Tag diese „Althirn-Furcht“ jeden Anflug von rationalem Denken in den neueren Teilen unseres Gehirns unterdrücken. Aber Evolution ist kein Schicksal. Unser intelligentes „Neuhirn“ kann zum Beispiel eine evolutionär bedingte Furcht gegen eine andere ausspielen, um besser in einer modernen Welt zu überleben. Wir können lernen, mit unseren Ängsten umzugehen.

CW: Zum Thema Angst: Wir beobachten bei vielen Menschen in Bezug auf die Zukunft ein diffuses Unbehagen. Unsere Studie zeigt aktuell eine hohe Lebenszufriedenheit. Aber offenbar haben die Menschen das Gefühl, dass es so nicht weitergehen kann. Man glaubt zu spüren, dass Unheil droht, weiß aber nicht, was man tun soll. Man hört, was Experten über neue technische Entwicklungen sagen, und fragt sich: Was heißt das für mich? Die Rückübersetzung in die eigene Lebenswelt und in die eigene Handlungssphäre ist offensichtlich schwierig. Gibt es dafür *Faustregeln*?

GG: Man kann mit der Informationsbeschaffung anfangen: Wenn man Boulevardzeitungen konsumiert, muss man damit rechnen, dass man über Dinge in Aufregung versetzt wird, die einen nicht wirklich bedrohen. Deren Geschäftsmodell ist es, Auflage zu machen, indem sie Aufmerksamkeit erregen. Lesen Sie solche Zeitungen nicht. Dann fühlen Sie sich besser. Lesen Sie stattdessen mal ein Buch darüber, wie normale Menschen vor hundert Jahren gelebt haben.

CW: Das ist jetzt ein überraschend konservativer Ansatz ...

GG: Ja, aber das öffnet die Augen. Oder informieren Sie sich darüber, wie Menschen heute in anderen Ländern leben. So gewinnen Sie ein besseres Verständnis der Welt als über die Boulevardpresse. Meine Tochter arbeitet gerade in Indien mit einer Muslim-Community, und dadurch bekomme ich ziemlich direkt mit, wie anders diese Menschen denken und auch fühlen. Sicher sind sie viel ärmer als wir und leben unter Bedingungen, von denen die meisten von uns sagen würden „Das darf nicht sein“. Das bedeutet aber nicht, dass sie weniger glücklich wären. Ein großer Faktor für Glück sind Freunde, Verwandte, Familienbindung, Kinder. Und das sieht man auch in Ihrer Studie: Die großen Umbrüche des Lebens sind – ganz klassisch – Kinder bekommen, heiraten, Scheidung, sterben.

CW: Wir sind in der Veränderungsstudie zunächst von einem relativ abstrakten Fragebogen ausgegangen, der verschiedene Dimensionen von Kompetenz abfragt: Resilienz, Optimismus, Selbststabilisierung, Selbstreflexion, Navigationsfähigkeit etc. Wir haben im Probelauf gemerkt, dass die Menschen Schwierigkeiten haben, so generell zu antworten. Als Anker für die Retrospektive eigener Veränderungsbewältigung haben wir dann zum Einstieg nach den weichenstellenden Lebensereignissen gefragt, und die Antworten darauf zeigen die ganze existenzielle Bandbreite, die Sie auch in Indien und anderswo finden werden. Was kaum vorkommt, sind die gesellschaftlich und medial diskutierten

Themen wie demografischer Wandel, Pflegenotstand, Digitalisierung, Globalisierung. Es scheint, als würden die Menschen hier vor der Komplexität kapitulieren. Es gelingt ihnen offenbar nicht, diese Themen so herunterzubrechen, dass sie zu einfachen, praktikablen Handlungsschritten kommen.

GG: Ja. Aber das das kann man ja ändern. Es gibt in vielen Bereichen, auch wenn sie sehr ungewiss und schwer durchschaubar sind, sogenannte Faustregeln, die einen zumindest vor dem Schlimmsten schützen. Zum Beispiel im Finanzbereich: Kaufe kein Finanzprodukt, das du nicht verstehst.

CW: Das klingt einfach, erscheint mir aber in der Umsetzung schwierig.

GG: Wenn Sie Aktien kaufen, dann wissen Sie: Die gehen entweder nach oben oder fallen im Wert. Vorhersagen können Sie das nicht, aber nachvollziehen. Komplexe Finanzprodukte dagegen, die von Warren Buffett einmal als Massenvernichtungswaffen beschrieben worden sind, hat so gut wie keiner der Beteiligten verstanden. Deshalb ist eine Regel, die auch für Otto Normalverbraucher nützlich ist: Wenn man auf Nummer sicher gehen will, dann kauft man am besten Produkte, die man kennt.

CW: Kann man auch sagen: Man kauft von Leuten, denen man vertraut?

GG: Richtig. Aber hier brauchen Sie Informationen und ein bisschen Psychologie. Wenn Sie blind nehmen, was ihr Bankberater Ihnen anbietet, dann ist das keine sehr weise Strategie. Denn der Bankberater ist ja angewiesen, das zu verkaufen, woran die Bank am meisten verdient. Die Frage, die man sich stellen muss, ist: Hat die Person Interessenkonflikte?

CW: Wenn ich das richtig verstanden habe, untersuchen Sie seit über 20 Jahren, wie Menschen tatsächlich entscheiden – sei es als Arzt in einer Notfallsituation oder als Manager unter Zeitdruck. Daraus ermitteln sie grundlegende Regeln, die Sie dann stärker formalisieren und gegen „klassische“ aufwendige Berechnungen in konkreten Entscheidungssituationen testen. Was kennzeichnet denn solche Daumen- oder Faustregeln?

GG: Es geht darum, alles so einfach wie möglich zu machen, aber nicht einfacher. Komplexe Methoden schneiden besser ab bei niedriger Ungewissheit, vielen vorhandenen Daten und wenig Alternativen. Eine größere Zahl von Alternativen bedeutet, dass mehr Faktoren geschätzt werden müssen, was zu mehr Schätzfehlern führt. Einfache Faustregeln sind so gut wie unschlagbar in einer Welt, die von Ungewissheit, unüberschaubar vielen Alternativen und Informationsknappheit geprägt ist. Das ist praktisch ein Synonym für unseren Alltag.

CW: Viele Unternehmen vertrauen auf aufwendige Risikoberechnungen. Das sind Expertensysteme, die dem Einzelnen nicht zur Verfügung stehen.

GG: Ungewissheit und Unüberschaubarkeit herrschen beispielsweise auch in der Welt des Investmentbankings. Die globale Vernetzung kann zu unvorhersehbaren Dominoeffekten führen. Die Menge der Informationen wird zu einer Fehlerquelle. Große Banken müssen Tausende von komplizierten Risikofaktoren nebst Millionen von Korrelationen zwischen ihnen schätzen. Die daraus folgenden Zahlen sind Illusionen der Gewissheit, keine exakten Risikoeinschätzungen. In einer solchen Welt bewegen Sie sich besser mit einfachen Faustregeln. Der hilflose Versuch, etwas derart Komplexes durch immer komplexer werdende Regelwerke, wie Basel I, II und III, regulieren zu wollen, ist ein Irrweg.

CW: Und was bedeutet das für den Einzelnen, sofern er genügend Kapital hat, um über Anlagemöglichkeiten nachzudenken?

GG: Halten Sie es einfach! Entscheiden Sie sich für eine überschaubare Zahl an verständlichen Produkten und verteilen Sie Ihr Geld etwa zu gleichen Teilen. Das ist einfaches Kopfrechnen und schneidet in unseren Untersuchungen trotzdem durchweg besser ab als hoch gepriesene Risiko-Gewinn-Abschätzungsmethoden wie das *Mean-Variance-Portfolio*.

CW: Die „rationale“ Entscheidungstheorie (Rational Choice Theory), die solche komplexen Regelwerke zur Risiko- bzw. Gewinnabschätzung hervorgebracht hat, prägt heute den akademischen Diskurs vor allem in den Wirtschaftswissenschaften nahezu unangefochten. Sie setzen ihr das Konzept einer ökologischen Rationalität entgegen: Entscheidungen sind dann rational, wenn sie der Situation und den vorhandenen Ressourcen angemessen sowie einfach, praktikabel und effektiv sind (z. B. Gigerenzer & Gaissmaier 2011). Daraus ergibt sich aber auch für den Einzelnen ein vollkommen neuer Blickwinkel: Wie kann ich die Situation, in der ich vor einer Entscheidung stehe, daraufhin analysieren, welche Faustregeln oder komplexeren Entscheidungsinstrumente die richtigen sind?

GG: Aber das tun die Menschen doch schon. Deshalb schauen wir uns ja auch reales Verhalten an. Wir sehen zum Beispiel, dass Konsumenten erst einmal durch einfache Faustregeln – etwa Vertrautheit mit dem Produkt oder Empfehlung von Freunden – die Zahl der Wahlmöglichkeiten drastisch reduzieren, um dann bei einigen wenigen Alternativen zu aufwendigeren Auswahlverfahren überzugehen, zum Beispiel Listen von Bewertungskriterien. Allerdings sollten sie angesichts des herrschenden Überangebots mit einer Wahl aus guten Gründen zufrieden sein – und nicht endlos nach einer womöglich noch besseren Lösung suchen.

CW: Sie sehen also nicht nur Zahlenblindheit, sondern auch ökologisch rationales Verhalten? Sie schlagen aber auch Möglichkeiten vor, die eigenen Intuitionen zu schulen und zu überprüfen.

GG: Routinierte Bergsteiger sind in der Lage, die Gefahr von Lawinen recht gut einzuschätzen. Wir können uns ihre Lebenserfahrung zunutze machen, die Befunde wissenschaftlich

absichern und haben am Ende eine Liste von sieben Kriterien, darunter beispielsweise Wasser auf der obersten Schneesicht. Auch ein weniger erfahrener Wanderer kann mithilfe dieser Checkliste das Risiko bestimmen. Oder nehmen Sie Ärzte in der Notaufnahme, die darüber bestimmen müssen, ob ein Patient mit Schmerzen in der Brust auf die Intensivstation oder in eine normale Abteilung kommt. In den 1980er-Jahren wurde an der Universität Michigan ein enorm kompliziertes Tool zur Entscheidungshilfe entwickelt, mit beigefügtem Taschenrechner. Die Zahl der Fehlbelegungen sank, blieb aber konstant, als die Testgeräte wieder abgezogen wurden. Der Blick der Ärzte hatte sich geschärft. Und die praktischen Erkenntnisse ließen sich in einen gut handhabbaren Entscheidungsbaum einfügen, den man sich leicht merken konnte. Weniger kann oft mehr sein.

CW: Welche Rolle spielt bei solchen Entscheidungen ein Schlüsselbegriff Ihrer Forschung, die *Intuition*? In unseren Studien beobachten wir, dass die Menschen eine bestimmte Option aus einem Gefühl der Stimmigkeit heraus wählen, also zum Beispiel, weil sie die Auflösung einer Dissonanz verspricht oder, ganz pragmatisch, weil sie es in dieser Situation dem Betreffenden erlaubt, einerseits handlungsfähig zu bleiben, andererseits seine Ressourcen einzubringen und so ein Stück auf seinem Weg weiterzukommen. Nach dem Motto „Das mache ich jetzt, weil es sich richtig anfühlt“.

GG: Also ich verstehe „Intuition“ als gefühltes Wissen, das auf langjähriger Erfahrung mit sich selbst und anderen oder mit einem bestimmten Problem beruht. Jede mir bekannte Faustregel kann bewusst und unbewusst verwendet werden. Eine Intuition oder ein Bauchgefühl ist ein Urteil, das unvermittelt im Bewusstsein auftaucht, dessen tiefere Gründe uns nicht bewusst sind und das stark genug ist, um danach zu handeln. Man spürt, was zu tun ist, was „das Richtige“ ist, aber man kann es nicht erklären. Das heißt aber nicht, dass es sich um Willkür handelt, um einen sechsten Sinn oder eine göttliche Eingebung. Intuition ist eine Form unbewusster Intelligenz. Die Annahme, Intelligenz sei notwendigerweise bewusst und überlegt, ist ein Irrtum. Die meisten Regionen unseres Gehirns sind dem Bewusstsein nicht zugänglich. Aber ohne den dort gespeicherten immensen Bestand an Erfahrung wären wir verloren.

CW: Warum haftet dem Begriff „Intuition“ trotzdem etwas Gefühlslastiges, für Täuschung Anfälliges, der Logik Unterlegenes an?

GG: Das war nicht immer so. Das wird auch nicht in allen Teilen der Bevölkerung so gesehen. Emotionen sind ja nichts Schlechtes. Sie sind für das Einschätzen von Situationen und das Fällen von Entscheidungen unabdingbar. In der Praxis treffen beispielsweise Manager einen überwiegenden Teil ihrer Entscheidungen „aus dem Bauch heraus“. Sie dürfen es nur nicht zugeben, weil es nicht rational genug klingt. Deshalb verschanzt man sich hinter Zahlen, die dann den auf ganz anderer Grundlage getroffenen Entscheidungen „angepasst“ werden. Verantwortlich für diese schizophrene Situation ist letztlich die wachsende Angst vor Verantwortung. Bei einer Bauchentscheidung muss man selbst die

Verantwortung tragen. Auch die Verhaltensökonomie versucht mit Experimenten nachzuweisen, dass intuitive Urteile logischem Denken unterlegen oder sogar irrational seien. Dagegen ist ganz klar festzuhalten: Intuition ist dem logischen Denken grundsätzlich nicht unterlegen. Meistens sind beide erforderlich. Logik allein würde in einer Welt ausreichen, in der alle Risiken mit Gewissheit bekannt wären. In einer komplexen, ungewissen Welt ist Intuition unentbehrlich.

CW: Wenn wir die Veränderungsstudie ansehen und auch andere Studien, die wir in den letzten Jahren durchgeführt haben, dann stellen wir eine bemerkenswerte Kompetenz fest, den eigenen unmittelbaren Lebensbereich auszubalancieren, zu kalibrieren und zu schützen, beispielsweise durch Kompensation, Zielanpassung, aber auch durch Verdrängung. Das scheint aber manchmal auch dazu zu führen, dass eine Art Kokon gebildet wird und alles jenseits dieses geschützten Raumes plötzlich angsteinflößend erscheint. In einer Beobachtung von Online-Foren waren wir überrascht, wie psychologisch kompetent die Jungerwachsenen über sich sprechen. Von der Work-Life-Balance über das Prioritätensetzen bis hin zum achtsamen Umgang mit Ressourcen taucht da praktisch alles auf, was in den letzten Jahren in der Ratgeberliteratur propagiert worden ist. Und auf der anderen Seite finden Sie überzogene Untergangsszenarien, was die Zukunft in Deutschland betrifft, nach dem Motto: „Hier geht alles den Bach runter“ (IZZ 2015).

GG: Dieser Zukunftspessimismus ist aber zum Teil auch eine deutsche Eigenart. In den 1970er-Jahren sind Freunde von mir nach Australien ausgewandert, weil sie es hier so schrecklich fanden. Dafür gab es bestimmt auch gute Gründe, der Punkt ist aber, dass diejenigen, die ausgewandert sind, zum Beispiel nach Australien, herzlich wenig darüber wussten, wie es dort zugeht, sondern einfach nur die Idee hatten, dass bei uns alles furchtbar ist. Was gegen ein solches Engegefühl hilft, ist, zu reisen, anderen Kulturen zu begegnen. Wenn Sie allerdings nur touristisch unterwegs sind, bekommen Sie vielleicht einen Eindruck von der Schönheit des Landes – aber Sie sehen nicht in die Herzen der Menschen. Am besten ist es, für eine gewisse Zeit in einem anderen Land arbeiten.

CW: Das erfordert auch Mut. Und wenn Sie sagen: „Habe den Mut, in ein anderes kulturelles System einzutauchen, und zwar ernsthaft, und deine eigene Sichtweise erst einmal infrage zu stellen“, dann geht es um grundlegende Orientierungen: Wer bin ich überhaupt? Was sind meine zentralen Werte? Und mit Blick auf das gewohnte Umfeld: Was funktioniert hier ganz gut? Wo sind Grenzen, aber auch Ressourcen? Das erscheint mir als spannender Hinweis zu der Frage, was wir tun können, um fit zu werden für die Zukunft. Der zentrale Appell in ihrem Risiko-Buch lautet: Habe den Mut, selbst zu denken. Eigentlich könnte es auch heißen: Habe den Mut, dich selbst kennenzulernen und auszuprobieren.

GG: Das ist ja auch der Wahlspruch der Aufklärung. *Sapere aude*. Habe den Mut, zu wissen. Mut allein reicht nicht. Wissen allein reicht auch nicht. Heute spricht man davon, informierte Entscheidungen zu treffen, aber auch dazu braucht man Mut, zum Beispiel wenn

die eigenen Freunde, die Mehrheit in der Politik oder Experten anders denken. Meines Erachtens ist es eine moralische Pflicht, dass man sich informiert über die wichtigen Dinge, zumindest über die, über die man mitredet oder sich beschwert. Dass man nicht nur mit den Wölfen heult oder sich der deutschen Klagekultur anschließt, wo immer andere die Schuldigen sind. Doch dazu ist auch eine gewisse Selbstdisziplin notwendig.

CW: Wenn ich mir die Ergebnisse unserer Studie anschau, bekomme ich großen Respekt vor dem, was die Leute schaffen. Ein Todesfall als Extrembeispiel ist ein schwerer Einschnitt, und 80 Prozent der Betroffenen in unserer Befragung stufen das als negative Erfahrung ein. Zugleich geben aber 60 Prozent der Teilnehmenden, die von einem Todesfall betroffen waren, an, dass sie persönlich daran gewachsen sind. Wir haben generell erstaunlich hohe Werte bei der Lebenszufriedenheit. Das heißt, den Menschen gelingt es, ihr Leben in den Griff zu kriegen, auch wenn es schwer ist, herausfordernd und ungewiss. Wir finden bei Angaben, die die innere Befindlichkeit betreffen, immer wieder das gleiche Muster: Unterhalb des Mittelwerts dünnt es zunehmend aus, egal, welche Altersschicht Sie nehmen. Die Menschen versuchen, sich oberhalb des Durchschnitts zu positionieren. Da scheint ein grundlegender Mechanismus vorzuliegen, und möglicherweise lässt sich daraus eine Faustregel ableiten, nach dem Motto: „Ich versuche mit allen Mitteln, die mir zur Verfügung stehen, beispielsweise meine Lebenszufriedenheit auf einem bestimmten Level zu halten, und nur wenn mir das nicht gelingt, muss ich mein Verhalten gravierend ändern.“ Solche grundlegenden Veränderungen – Paul Watzlawick würde von Problemlösungen zweiter Ordnung sprechen – versucht man so weit wie möglich aufzuschieben. Das ist eine Frage der Ressourcenschonung, und man will sein Leben ja nicht ständig grundlegend verändern.

GG: Das stimmt. Auf der anderen Seite sollte man es aber auch wagen, mit sich selbst zu experimentieren, versuchen, einmal ganz anders aufzutreten als gewohnt. Wenn man beispielsweise eher viel redet und dazu neigt, andere zu unterbrechen, kann es eine sehr interessante Erfahrung sein, einmal eine Stunde lang nur zuzuhören.

CW: Aber wie kommt man solchen Verhaltensmustern auf die Spur? Man muss selbst ja erst einmal begreifen, dass man sich in einer bestimmten Weise verhält, um dann zu entscheiden: „Jetzt versuche ich es mal anders.“ Das ist ein anspruchsvolles Projekt. Dafür braucht man vermutlich ein soziales Umfeld, das einem ehrliches Feedback gibt. Man braucht viel Selbstreflexion. Auch das ist ein Beispiel, wo Kognitives und Mut zusammenspielen müssen.

GG: Richtig. Was Sie vor allem brauchen, sind gute Freunde. Ein guter Freund ist nicht jemand, der Ihnen ständig auf die Schulter klopf, sondern jemand, dem Sie vertrauen können, dass er Sie auch kritisiert und damit davor schützt, anderswo ins Messer zu laufen. Eine vergleichbare Ehrlichkeit finden Sie in meiner Forschungsgruppe hier am Max-Planck-Institut. Wenn Gäste das erste Mal an einem unserer internen Kolloquien teilnehmen, sind sie manchmal erschrocken über die Intensität der Diskussion. Da gibt es sehr klare Reaktionen: „Das stimmt so nicht. Hast du Beweise dafür? Wo ist da das Argu-

ment? Hier ist eine Lücke.“ Viele sind eine solche Schonungslosigkeit nicht gewohnt. Aber ich sehe darin eine ehrliche intellektuelle Haltung, mit der wir der Pflicht nachkommen, die Doktoranden oder Vortragenden zu unterstützen und zu schützen. Wenn wir ihnen einfach auf die Schulter klopfen, werden sie den gleichen Vortrag woanders halten und die gleichen Fehler in aller Öffentlichkeit machen. Darum ist es ganz wichtig, wirklich zu lernen, dass Kritik mit Vertrauen zusammengeht. Und wenn Ihnen jemand nicht hilft, bestimmte Fehler zu sehen, weil er alles gut findet, dann ist das kein richtiger Freund.

CW: Ein entscheidender Faktor für die eigene Handlungskompetenz – und das wird Sie überhaupt nicht überraschen – ist in unserer Studie die internale Kontrollüberzeugung, das Gefühl „Was ich mache, hat Folgen; wenn ich mir etwas vornehme, kriege ich das auch hin“. Wir haben eine sehr große Gruppe, die hier positiv antwortet. Und diese Gruppe zeigt sich auch offen für Kritik und Feedback, vermutlich weil sie nicht so schnell verunsichert und narzisstisch gekränkt ist.

Ich möchte noch einmal auf die Frage zurückkommen, wie man sich selbst aus einer anderen Perspektive sehen kann. Wir arbeiten am IZZ gerade an einem Projekt, das wir Zukunftskompass nennen. Wir wollen eine Art persönliches Spielfeld entwickeln, mit dem wir Menschen dazu ermuntern, ihr Leben aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten – wie sehe ich mich, wie sehen meine Freunde mich? – und diese Sichtweisen auch in die Zukunft zu verlängern – was wäre der Worst Case, der Best Case? Die Schlussfolgerung aus unseren Studien der letzten Jahre ist: Uns fehlt ein Instrument, um uns unsere Zukunft konkret vor Augen zu führen, damit wir, wenn diese Zukunft auf uns zukommt, ein besseres Gefühl dafür entwickeln können, was passt und was nicht passt. Derzeit, das ist unsere Beobachtung, kreisen die Menschen sehr stark in der Gegenwart, und das, was in der Zukunft liegt, erscheint ihnen vornehmlich diffus, abstrakt und abgetrennt von ihrer konkreten Lebenswelt.

GG: Ich glaube, dass es ein sinnvoller Teil des Experimentierens mit sich selbst ist, die Fragen zu stellen: Wie könnten meine nächsten zehn Jahre im besten Fall aussehen? Und was wäre das schlimmste anzunehmende Ergebnis?

CW: Es gibt ja durchaus auch die Enttäuschung bei Zielerreichung: Jemand verfolgt über längere Zeit ein bestimmtes Ziel, und wenn es dann erreicht ist, stellt er fest: Das ist es eigentlich gar nicht, was ich wollte. Hier könnte eine Vorwegnahme, auch wenn sie fiktiv ist, helfen, das eigene Zielmanagement zu klären. Aber ein solches antizipierendes Probedandeln – bei dem man das Gewohnte infrage stellt und auch kontrafaktisch denkt – kommt in dem Sicherheitsdiskurs, in dem wir uns bewegen, praktisch nicht vor.

GG: Ja. Etwas Vergleichbares kann man machen, indem man entscheidende Punkte des eigenen Lebens nimmt und sich vorstellt, was wäre, wenn das ganz anders gelaufen wäre. Viele Menschen lernen ihren Lebenspartner durch Zufall kennen, zum Beispiel auf einer

Party. Jetzt stellen Sie sich vor, Sie wären nicht auf diese Party gegangen oder Sie hätten damals die Stelle nicht bekommen. Wie wäre Ihr Leben weitergegangen?

CW: Das alles sind natürlich Spiele mit dem Ungefähren. Denn man kann ja nicht wissen, was stattdessen geschehen wäre. Das Gleiche gilt für Antizipationen. Auch wenn ich mir jetzt vornehme, in fünf Jahren am Institut etwas Bestimmtes erreicht zu haben, weiß ich trotzdem nicht, wie das dann in fünf Jahren konkret aussieht, selbst wenn ich meine Planung umsetzen kann. Vermutlich stellt sich das Ganze in der Realität vollkommen anders dar, als ich es mir jetzt abstrakt vorstelle, weil ich mich dann in einem dichten Erfahrungskontext befinde – und jetzt ist es eine Idee, die ich in meinem Kopf bewege. Aber beides, das kontrafaktische Denken und das Vorwegnehmen, können sicher dabei helfen, eigene Standpunkte, Werte und Selbstbilder zu klären und mehr Spielraum beim Handeln zu gewinnen.

GG: Es gibt ja sehr gute Beispiele für die sogenannte History-Fiction, bei der ein bestimmter Punkt in der Geschichte umgeschrieben wird, zum Beispiel, dass Napoleon die Schlacht bei Waterloo nicht verloren hat, und dann fragt man danach, welche Folgen das für die europäische Geschichte gehabt hätte.

CW: Es gibt einige wenige, aber gute Theorien, wie wir Zukunftsbilder entwickeln. Und diejenigen, die das neurophysiologisch unterfüttern, verorten diese Fähigkeit im episodischen Gedächtnis (z. B. Suddendorf et al. 2009). Wir bilden unsere in die Zukunft projizierten Vorstellungen also dort, wo wir auch solche kontrafaktischen, retrospektiven Fiktionen aus unseren Gedächtnisstücken zusammenfügen. Wir arbeiten also im Grunde immer mit Bekanntem, das wir dann abwandeln. Das bietet offenbar ungeahnte Möglichkeiten, es sind aber bestimmte Begrenzungen mit eingebaut.

GG: Deshalb sollte man sich auch fragen: Wie fantasievoll ist das eigentlich, was ich mir jetzt gerade für die kommenden zehn Jahre vorgestellt habe? Sie finden ja auch, wenn Sie einen Science-Fiction-Roman lesen oder einen entsprechenden Film ansehen, eine ganze Reihe, deren Machern nichts Neues eingefallen ist, wo immer das Gleiche nur mit High-tech-Waffen passiert. Und dann gibt es andere, bei denen man verblüfft feststellt: Das ist ein völlig neuer, interessanter Gedanke. *Independence Day* gehört in die erste Kategorie, die übliche amerikanische Masche von einem männlichen Helden, der die Welt rettet. Aber wenn Sie Ursula Le Guin lesen, zum Beispiel *Die linke Hand der Dunkelheit*, dann fangen Sie an zu überlegen, wie es denn wäre, wenn wir unser Geschlecht nach Belieben ändern könnten.

CW: Fiktion ist ein Labor für Ideen, und die Hirnforschung hat festgestellt, dass Menschen beim Bücherlesen die gleichen Hirnareale nutzen wie bei einer realen Erfahrung, lediglich die Muskelaktivierung ist „ausgeschaltet“ (z. B. Speer et al. 2009). Das fiktive Probehandeln

ist also nicht nur ein rein kognitives Geschehen, sondern eine Als-ob-Erfahrung, mit deren Hilfe wir lernen können.

GG: Es bietet vor allem die Möglichkeit, zu experimentieren: Dabei könnte man den Menschen Hilfestellungen geben, zum Beispiel: „Stellen Sie sich die Zukunft in einem Jahr vor. Nehmen Sie an, Ihr Lebenspartner verlässt sie. Warum tut er oder sie das? Wie wird es weitergehen?“ Auf diese Weise kann man ganz andere Schnittpunkte erzeugen.

CW: Ich stimme Ihnen vollkommen zu und gleichzeitig habe ich ein großes Fragezeichen. Zentrale Lebensentscheidungen müssen wir in der Regel unter Ungewissheit treffen. Das ist ja Ihr Fachgebiet. Egal, ob ich eine neue Stelle antrete, eine Beziehung eingehe oder an einen anderen Ort ziehe, ich wähle eine Option, ohne hinreichend gute Kriterien an der Hand zu haben, um zu wissen, ob diese Wahl die richtige ist. Es bleibt schlicht und einfach ein Wagnis. Natürlich können wir in die Innenschau gehen und uns fragen, ob wir dabei ein gutes Gefühl haben, oder wir aktivieren unser soziales Umfeld und holen uns Rat. Aber letztlich müssen wir etwas entscheiden, was enorme Auswirkungen hat, und verfügen nicht über die Mittel, um das, gemessen an der traditionellen Entscheidungstheorie, rational zu begründen. Und so geht es uns letztlich mit allen wichtigen Zukunftsfragen.

GG: Es gibt natürlich Menschen, die ihr Leben an einem bestimmten Zeitpunkt umkremeln und die normale, zu erwartende Zukunft verändern. Also ich hatte vor einiger Zeit Kontakt mit einem Investmentmanager, der hatte einfach die Nase voll vom Geldverdienen, hat seinen Job gekündigt und sich auf eine einjährige Weltreise begeben, ganz allein, ohne touristische Hilfen, nur mit den lokalen Eisenbahnen.

CW: Das Sabbatical passt als Trend in eine Zeit, in der das Gefühl immer stärker wird, dass Institutionen erodieren und bestimmte Formen von Normalbiografien nicht mehr die Gültigkeit haben wie früher, dass man stattdessen die eigene Biografie eigenverantwortlich gestalten, zum Beispiel die eigene „Employability“ selbst herstellen muss. Die Idee „Ich nehme eine Auszeit und orientiere mich neu“ fügt sich da nahtlos ein. Man sollte aber genauer hinschauen, ob die Menschen nicht eigentlich doch mehr Hilfestellung brauchen, um so eine Zeit auch tatsächlich sinnvoll zu nutzen und nicht einfach nur nach einem sehr langen Urlaub in den alten Job zurückzukehren. Die Frage, wie eine wirkliche Revision oder eine Prüfung des eigenen Lebens gelingen kann, hat ja eine existenzielle, vielleicht sogar spirituelle Dimension. Es geht um grundlegende Orientierung oder Transformation. Das ist alles andere als trivial, denn wir funktionieren ja in der Regel ganz gut in unserem kleinteilig strukturierten, routinierten, vorgeprägten Alltag. Uns in gewohnten Bahnen zu bewegen, ist das, was wir am besten und ohne Nachdenken können. Wie macht man diesen Schritt? Und warum machen ihn so wenige?

GG: Das ist eine gute Frage. In den deutschsprachigen Ländern herrscht ja zum Beispiel noch immer eine berufliche Absicherungskultur. Wir möchten am liebsten sofort ver-

beamtet werden oder unbefristete Verträge in der Tasche haben. Das ist nicht in jedem Land so. In anderen Ländern hat man mehr Mut, auch mit einer ungesicherten Zukunft zurechtzukommen, und da gibt es auch mehr Selbstvertrauen, dass man ein solches Leben meistern wird. Ein ganz anderer Ansatz, mit der Zukunft zu leben, ist, zu realisieren, wie unvorhersagbar große Teile unserer Zukunft sind. Das kennen Sie selbst von der Wettervorhersage. Ich habe über längere Zeiträume Aktienvorhersagen untersucht und kann Ihnen sagen, da können Sie sich kugeln am Boden, wie hilflos diese Prognosen sind. Im Wesentlichen wird die Vergangenheit „verlängert“, als ob alles einfach genau so weitergehen würde. Das Gleiche gilt für die Wechselkursvorhersagen.

CW: Wir funktionieren ja, zugespitzt ausgedrückt, als Sinngebungsmaschinen. Wir können zu allem, was geschehen ist, eine Geschichte erzählen, die irgendwie Sinn ergibt.

GG: Im Nachhinein, ja.

CW: Das ist für unsere Identitätsfindung und persönliche Entwicklung, aber auch für unsere sozialen Narrative essenziell wichtig. Die große offene Frage ist: Was mache ich mit diesem unendlichen Möglichkeitsraum, der vor mir liegt? Ein Ansatz scheint mir zu sein, dass ich mir fantasievolle, aber hinreichend realistische, kleinteilige Geschichten auszudenke und dann prüfe: Will ich das? Versuche ich das? Ein ganz anderer Ansatz wäre, zu sagen: „Ich stelle mich dieser Wahrheit, dass ich nicht weiß, was kommt. Vor mir liegt ein großes, undurchschaubares, möglicherweise riskantes, aber sicher auch spannendes Spielfeld.“ Es ist ja eine verblüffende Umdrehung der verbreiteten Furchtperspektive, wenn Sie im Risiko-Buch den Vorteil der Ungewissheit hervorkehren: „Würden wir mit Gewissheit alles über die Zukunft wissen, so gebe es in unserem Leben kaum Anlass für Gefühle mehr. Weder Überraschung noch Vergnügen, weder Freude noch Aufregung – wir wüssten ja alles schon längst.“ (Gigerenzer 2013: 30) So verstanden, geht es im Grunde genommen darum, dieses Abenteuer wiederzuentdecken. Aber gleichzeitig gilt auch: Wir sind nicht alle Freibeuter, die auf Kaperfahrt gehen wollen und das größtmögliche Risiko suchen.

GG: Wäre es möglich, die Zukunft mit Sicherheit vorherzusagen, könnten wir so gut wie alle unsere Emotionen vergessen. Es gäbe keine Vorfreude mehr; wir kennen das Ergebnis ja schon. Keine Enttäuschung, wir haben es ja vorher gewusst. Keine Spannung, Freude, Neugierde. Das Leben wäre so interessant wie der Wetterbericht vom letzten Jahr.

CW: Das heißt, wir sollten genauer hinschauen, welche Werte wir realisieren wollen. Der Mensch braucht Veränderung. Menschen werden durch Reizentzug nach einer bestimmten Zeit krank. Wir brauchen Herausforderungen, um adaptive Antworten zu finden, zu lernen, uns persönlich weiterzuentwickeln. Gleichzeitig beobachten wir ein wachsendes Gefühl von Überforderung. Vielleicht, weil wir die falschen Informationen bekommen oder einfach zu viele. Vielleicht, weil unsere Erwartungen an Sicherheit nicht zu dem passen, was wir intuitiv wahrnehmen. Was ist da los?

GG: Ich denke, hier gibt es viele Gründe. An dieser Stelle ist es sinnvoll, auf den Locus of Control (LoC) zurückzukommen. In den USA gibt es eine große Langzeitstudie, die seit ungefähr 1950 bei immer der gleichen Gesellschaftsgruppe, Highschool-Studenten so um die 20 Jahre, den LoC abfragt. Grob gesagt: Haben Sie Ihr Leben selbst in der Hand – oder fühlen Sie sich fremdbestimmt? Und das Ergebnis ist, dass seit den 1950er-Jahren das Gefühl, selbst Kontrolle über sein Geschick zu haben, ständig gesunken ist. Was auf der anderen Seite nach oben gegangen ist, sind die sogenannten Psychopathologie-Werte, die im MMPI, einem Standardtest, abgefragt werden. Hier werden Größen wie Ruhelosigkeit, Depression oder emotionale Stabilität gemessen. Die starken Veränderungen in den Psychopathologie-Werten, die erst einmal für die USA gelten, erklärt man damit, dass der LoC sich verschoben hat: von innen nach außen. Und diesen Effekt scheinen gerade die digitalen Medien noch zu verstärken. In den sozialen Netzwerken beispielsweise ist man ja immer mehr, immer schneller abhängig von den Ups and Downs der anderen, von Leuten, die man häufig persönlich gar nicht kennt. Mich würde interessieren, ob sich in Ihren Studien auch eine Veränderung des LoC zeigt.

CW: Die Veränderungsstudie ist als Querschnittstudie konzipiert, das heißt, wir bilden mit dem vorliegenden Ergebnis eine Momentaufnahme ab, keine Dynamik. Individuelle Entwicklungen über die Lebensspanne haben wir in der vorangegangenen Pilotstudie in den Blick genommen, und die Frage nach dem Zusammenhang von Veränderungskompetenz und Lebensphase – zum Beispiel Kindheit, Pubertät, mittleres Alter, Hochaltrigkeit – ist ein interessantes Thema für Anschlussstudien. Und natürlich ist auch Ihre Anregung, einen solchen repräsentativen Querschnitt in regelmäßigen Abständen zu wiederholen und auf diese Weise in eine Längsschnittstudie einzubetten, sehr vielversprechend.

Die Veränderungsstudie hat nach zurückliegenden grundlegenden Lebensereignissen gefragt, und in dieser retrospektiven Perspektive weisen die Befragten sehr hohe Werte bei Selbstwirksamkeit und internem LoC auf. Der Aussage „Ich habe mein Leben selbst in der Hand“ beispielsweise stimmen mehr als 88 Prozent zu, und es ist auch keine Abweichung der jüngsten Gruppe, der 18- bis 29-Jährigen, zu erkennen. Das Sample der Jungerwachsenen um die 20 ist allerdings zu klein, um repräsentative Aussagen zu treffen. Man könnte aber spekulieren, dass diese Altersgruppe auch tatsächlich mehr Fremdkontrolle erlebt als ältere Befragte.

GG: Sehen Sie Unterschiede in Bezug auf den LoC bei anderen Gruppen?

CW: Spannend ist, dass wir eine Gruppe gefunden haben, die sowohl bei der internen als auch bei der externen Kontrollüberzeugung hohe Werte aufweist und damit eigentlich nicht in die klassischen Schubladen passt. Das sind Menschen, die einerseits das Gefühl haben: „Ich kann es schaffen, ich habe es geschafft“, die aber auch wissen, dass es Schicksalsschläge gibt, Dinge, die man nicht beeinflussen kann, also eine grundsätzlich realistische Wahrnehmung. Wir haben hier in unserer Studie einen erhöhten Anteil von Menschen mit Migrationserfahrung. Auf der einen Seite zeigt diese Gruppe etwas erhöhte Stresswerte,

denn die klassische Grundhaltung hoher interner und niedriger externer Kontrollüberzeugung verfügt vermutlich über eine stärkere Abschirmung dissonanter Aspekte als ein solcher offener Lebensstil. Andererseits ist diese Gruppe vor allem deshalb interessant, weil sie auf verschiedenen Feldern besser abschneidet, zum Beispiel beim Annehmen von Kritik, beim Zielesetzen und beim Problemlösen. Und dieses Ergebnis passt für mich auch zu Ihrem Aufruf, mehr Mut und Offenheit zu wagen.

GG: Letzten Endes bleibt die Zukunft ein Abenteuer, auf das wir uns einlassen müssen. Und dazu braucht man Mut, den Mut, zu erkennen, dass es keine Sicherheit gibt. Die Suche nach Gewissheit ist das größte Hindernis auf dem Weg zu Risikokompetenz. Es gibt Dinge, die wir wissen können, aber wir müssen auch wissen, wo die Grenzen unseres Wissens liegen. Wir können fast mit Sicherheit die Prognose aufstellen, dass der Halley'sche Komet im Jahr 2062 zurückkehren wird, aber Naturkatastrophen und Börsencrashes – oder die Wendungen in unserem eigenen Leben – lassen sich nicht in gleicher Weise vorhersagen. In einer komplexen und dynamischen Welt hat man die Dinge nicht „unter Kontrolle“ und „im Griff“, man begibt sich in ein Spiel mit ungewissem Ausgang.

CW: Das klingt auch ein wenig bedrohlich.

GG: Aber das macht unser Leben ja gerade so spannend! Wenn man das einmal verstanden hat, dann kann man sich trauen, neugierig zu sein: Wie könnte die Zukunft denn aussehen? Es entsteht Raum für Fantasie. Deshalb sollte man den Mut haben, mit sich selbst zu experimentieren. Und dabei können gute Intuitionen nicht schaden. Wenn man zum Beispiel spürt: „Mein Leben könnte auch ganz anders weitergehen, das wäre interessanter und ich würde etwas Neues erfahren über mich“, dann können solche Intuitionen helfen, sich einen Spiegel vorzuhalten, die gegenwärtige Situation besser zu verstehen – und eine Dynamik der Veränderung in Gang zu bringen. Hier gibt es so viele Möglichkeiten, out of the box zu agieren, statt immer wieder das Gewohnte zu denken und das Gleiche zu tun. Hier bietet sich die Gelegenheit, aus der Fremdsteuerung der eigenen Biografie auszusteigen und die Fernbedienung für die eigenen Emotionen wieder selbst in die Hand zu nehmen.

Literatur

- Fahey, T., Griffiths, S. & Peters, T. J. (1995). Evidence based purchasing: understanding results of clinical trials and systematic reviews. *Bmj*, 311(7012), 1056–1059.
- Gigerenzer, G. (2002). *Das Einmaleins der Skepsis: Über den richtigen Umgang mit Zahlen und Risiken*. Berlin Verlag.
- Gigerenzer, G. (2007). *Bauchentscheidungen: Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition*. C. Bertelsmann Verlag.
- Gigerenzer, G. (2013). *Risiko: Wie man die richtigen Entscheidungen trifft*. C. Bertelsmann Verlag.
- Gigerenzer, G. & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology*, 62, 451–482.
- IZZ. Institut für Zukunftspsychologie und Zukunftsmanagement in Kooperation mit Allianz Marktforschung und Sigmund Freud Privatuniversität Wien (2015). *Fragen an die Zukunft*. Studie mit 100 Teilnehmern zwischen 20 und 30 Jahren. Unveröffentlichter Abschlussbericht.
- Speer, N. K., Reynolds, J. R., Swallow, K. M. & Zacks, J. M. (2009). Reading stories activates neural representations of visual and motor experiences. *Psychological science*, 20(8), 989–999.
- Suddendorf, T., Addis, D. R. & Corballis, M. C. (2009). Mental time travel and the shaping of the human mind. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London B: Biological Sciences*, 364(1521), 1317–1324.