

Das Unterbewusstsein spielt uns regelmäßig Streiche, die das Leben deutlich verkomplizieren. Der Verstand ist eine wundervolle Einrichtung — wenn er denn tut, was er soll. Leider ist das sehr viel häufiger nicht der Fall, als man annehmen würde.

Sechs Beispiele:

1. Wir umgeben uns mit Informationen, die unsere Vorurteile bestätigen

Der Mensch sucht sich Freunde, die so sind wie er selbst. Wer das nicht glaubt, untersuche einmal den eigenen Kreis engerer Bekannter auf Leute mit radikal abweichenden politischen Meinungen oder einem fundamental anderen Bildungsniveau. Allerdings bedeutet das auch, dass wir uns systematisch von anderen Meinungen und neuen Blickwinkeln abschneiden - bis hin dazu, dass wir uns Zeitungen und TV-Programme suchen, die die Welt so zeigen, wie wir sie eh schon sehen. Laut einer Studie von 2009 verbringen Leser im Schnitt 36 Prozent mehr Zeit mit einem Artikel, der ihre eigene Meinung widerspiegelt, als mit einem, der das nicht tut. Das Gehirn scannt die Umgebung verstärkt auf Dinge mit persönlicher Relevanz, Beispiel: Das eigene neue Auto taucht auf einmal scheinbar andauernd im Straßenverkehr auf. Der Effekt ist so stark, dass er sogar die Erinnerung beeinflusst und unpassende Fakten über Personen und Erlebnisse eliminiert.

Es gibt keinen "Selbstheilungsmechanismus" für diese Art der selektiven Wahrnehmung. Wer sie zumindest mindern möchte, muss sich aktiv dazu zwingen, sich abweichenden Eindrücken auszusetzen. Wer das nicht tut, dessen kognitive Vorprägung wird mit der Zeit immer stärker.

2. Wir verwechseln systematisch Ursache und Wirkung

Ein Beispiel dafür beschreibt Rolf Dobelli in seinem Buch "Die Kunst des klaren Denkens": Professionelle Schwimmer haben bekanntermaßen muskulöse Oberkörper und ein V-förmiges Kreuz. Allerdings nicht nur, weil sie so viel schwimmen. Vielmehr sind sie gute Schwimmer, weil ihnen die Natur diesen Körperbau mitgegeben hat, weshalb anders gebaute Menschen mangels Wettbewerbsfähigkeit gar nicht in dieser Gruppe auftauchen. Die Physis ist die Ursache, nicht die Wirkung.

Ähnlich verkehrt herum läuft häufig die Bewertung angeblicher Top-Universitäten wie Oxford oder Cambridge: Dort sind zweifellos extrem fähige junge Menschen versammelt. Allerdings liegt dies mindestens ebenso sehr daran, dass weniger fähige Abiturienten dort schlicht nicht aufgenommen werden wie an der Qualität der Ausbildung. Die Selektion in die Gruppe hinein ist der ausschlaggebende Faktor.

3. Verluste sind uns wichtiger als Gewinne

In der Ökonomie gibt es den Begriff der "versunkenen Kosten" - Geld, das für irgendetwas ausgegeben wurde und nun weg ist, egal ob mit Gewinn oder ohne. Das gleiche Prinzip lässt sich auch auf Dinge wie Zeit, Anstrengung oder anderweitig investierte Energie anwenden, und dort führt es bisweilen zu sehr irrationalen Verhaltensweisen.

So bleiben Menschen erwiesenermaßen eher im Kino sitzen und schauen einen Film zu Ende, auch wenn er ihnen gar nicht gefällt — sie haben bezahlt und wollen das Geld nicht verschwendet haben. Dabei ist das ja nun einmal weg, und sie könnten mit ihrer Zeit eigentlich Erquicklicheres anfangen. Ähnlich verhält es sich in Experimenten mit Reisen: Bekommen Leute mitgeteilt, dass zwei gebuchte Trips sich überschneiden und nur einer angetreten werden kann, wählen die meisten den teureren — egal, ob der andere schöner ist. Das Negative wiegt mehr als das Positive.

Der Psychologe Daniel Kahneman erklärt das in seinem Buch "Schnelles Denken, langsames Denken" damit, dass Spezies mit höherer Risikoaversion evolutionär weniger häufig ausstarben und sich diese Verhaltensweise dadurch fortpflanzte. Besonders clever erscheint es trotzdem nicht, schöne Dinge nicht zu tun, weil weniger schöne Dinge eben schon bezahlt sind, obwohl das Geld ja in jedem Fall weg ist.

4. Wir können keine Wahrscheinlichkeiten einschätzen

Wenn beim Roulette vier Mal hintereinander Rot kam, muss jetzt Schwarz kommen. Oder? Es ist logisch doch einfach unwahrscheinlich, dass fünf Mal hintereinander... Nein. Ist es nicht. Die Wahrscheinlichkeit beträgt genau 50 Prozent. Jedes Mal.

Nicht nur (amateurhafte) Spieler machen diesen Fehler. Auch im Alltag gehen die meisten Menschen unbewusst davon aus, dass die Vergangenheit dort die Zukunft beeinflusst, wo es keinen logischen Zusammenhang gibt. Man kann tatsächlich einen Autounfall haben, auch wenn man gestern schon einen hatte. Die allermeisten Dinge im Leben treten mit einer Wahrscheinlichkeit ein, die von nichts Anderem abhängt.

5. Wir denken uns Dinge nachträglich schön

Schon mal etwas gekauft und es dann bereut - denn eigentlich war es am Ende doch zu teuer / zu hässlich / völlig unnötig? Das kommt häufig vor, aber meist hält es nicht an. Denn der Mensch ist fantastisch gut darin, sich Entscheidungen (oder eben Einkäufe) im Nachhinein schön zu lügen. In der Fachwelt gilt das tatsächlich als Unterkategorie des "Stockholm-Syndroms" - dem Phänomen, das Entführte irgendwann anfangen, mit ihren Entführern zu sympathisieren.

Der Grund liegt darin, dass das Gehirn kognitive Dissonanzen zu vermeiden versucht - also Zustände, in denen Denken und Handeln auseinanderfallen. Wenn wir uns etwa für gute Mitbürger halten, aber dem auf der Treppe gestürzten Nachbarn nicht aufhelfen, sind wir eben doch nicht so nett. Es sei denn, in diesem einen Fall hätte es einen guten Grund gegeben. Den sucht das Hirn so lange, bis es ihn findet. Dito die Einkäufe. Und leider handeln wir meist, bevor wir denken.

Problematisch ist das, weil es das Lernen aus Fehlern erschwert (denn gerade die werden ja wegrationalisiert). Allerdings ist es mit ein wenig Selbstdisziplin auch gut zu bekämpfen: Man stellt sich einfach während des Einkaufens vor, wie man sich hinterher einen Grund dafür zurecht biegen wird. Das führt dann entweder dazu, dass man keinen Schrott kauft - oder, dass man es ganz bewusst doch tut und die eigene Irrationalität akzeptiert. Beides ist eine sehr gute Lernerfahrung.

6. Der Anker-Effekt

Einer der perfidesten Psycho-Tricks der Werbung ist der sogenannte Anker-Effekt: Menschen messen Dingen einen Wert bei, indem sie sie mit anderen Dingen vergleichen. So ist eine Apple-Watch für 400 Euro zwar wahnsinnig teuer für eine nur halb sinnvolle Armbanduhr - aber sie erscheint fast schon als Schnäppchen, wenn man weiß, dass das teuerste Modell 13.000 Euro kostet (manche Leute behaupten sogar, dass dieses Modell nur deswegen existiert und gar nicht wirklich zum Verkauf vorgesehen ist).

Aus diesem Grund, nur andersherum, sind auch Mobilfunk-Tarife so kryptisch und voller Optionen, dass sie praktisch nicht mehr vergleichbar sind. Und das funktioniert fast immer: Als Studenten etwa in einem Experiment ein Print-Abonnement des Magazins "The Economist" für 125 Dollar angeboten bekamen, ein Online-Abo für 59 Dollar und eine Kombination der beiden für ebenfalls 125 Dollar, wählte die Mehrheit die Kombo - denn dort gab es klar erkennbar Online umsonst. Ohne die (nutzlose) reine Print-Option als Abgleich wählte die Mehrheit die reine Online-Option für 59 Dollar - denn die war am billigsten.

Denkt daran, wenn ihr das nächste Mal im Supermarkt das Waschmittel mit den "20 Prozent gratis!" seht. Es ist garantiert ein Trick (aber ihr werdet trotzdem darauf herein fallen).

Es gibt noch etliche solcher Phänomene, bei denen Psychologie und Unterbewusstsein selbst den vernünftigsten Charakter an rationalem Handeln hindern. Darüber kann man sich aufregen - oder man nimmt die eigene Unvernunft mit Humor. Denn, wie schon Oscar Wilde sagte: „Beständigkeit ist die letzte Zuflucht der Einfallslosen.“

Auszüge aus:

Ulrich Machold: "Diese unlogischen Dinge tut dein Gehirn jeden Tag, ohne dass du es merkst"

Quelle: www.businessinsider.de/gehirn-verhaelt-sich-unlogisch-2015-11