

International Psychoanalytic University Berlin

Master-Studiengang Psychologie

Abschlussarbeit zur Erreichung des Master of Arts

Entscheidungen: Der Versuch der Abkehr von der Emotion am Beispiel des Finanzmarkts

Erstgutachter: Prof. Dr. med. Dr. phil. Horst Kächele

Zweitgutachterin: Dipl.-Psych. Wiebke Stelling

Abgabedatum: 11.12.2017

Verfasser: Korbinian Vogler (1348)

Zusammenfassung

Welche Bedeutung kommt der Emotionalität bei Entscheidungen im ökonomischen Kontext zu? Die Arbeit kontrastiert ein implizit in der Ökonomie verankertes Verständnis von Entscheidungen mit einem sich aus psychologischen, neurobiologischen und psychoanalytischen Forschungsergebnissen zusammensetzenden Verständnis menschlichen Entscheidens. Es wird dargestellt, in welcher Form ökonomische Axiomatik ein Verhältnis von Emotionalität und Rationalität beinhaltet, das als systematische Ausklammerung von Emotionalität, als Abkehr von der Emotion, angesehen werden kann. In der Verknüpfung und Zusammenführung verschiedener Konzepte aus Psychologie, Neurobiologie und Psychoanalyse wird die Unabdingbarkeit der Emotion im Entscheiden erkenntlich gemacht und ihre Rolle in Entscheidungen am Finanzmarkt herausgearbeitet. Es werden Implikationen des prototypischen Bildes von Entscheidungsfindung in der Ökonomie für die Praxis besprochen und erläutert, dass und inwiefern strukturelle Voraussetzungen für eine Minderung der Qualität von Entscheidungen bestehen. Das in Tucketts „Theorie der emotionalen Finanzwirtschaft“ eingearbeitete Konzept des Narrativs wird aufgegriffen und im Hinblick auf eine mögliche zentrale Bedeutung in einer adäquaten Theorie menschlichen und ökonomischen Entscheidens untersucht und erweitert. Daraus hervorgehend werden abschließend Überlegungen angestellt, welche Vorteile es für den Entscheidungsprozess böte, könnten die sich aus der ökonomischen Theorie für den Entscheidungsprozess ergebenden Implikationen einer Abkehr von der Emotion vermieden werden.

Inhalt

1 Einleitung.....	5
1.1 Zur Geschichte und Bedeutung von Emotion	5
1.2 Ausgangspunkt dieser Arbeit.....	8
1.3 Thesen	9
2 Implizite Grundannahmen in der klassischen Ökonomie	10
2.1 Individualisierung und Abstraktion.....	12
2.2 Berechenbarkeit	13
2.3 Nutzenmaximierung	14
3 Kritik am verhaltensökonomischen Ansatz am Beispiel von Tversky und Kahneman	18
4 Keine Entscheidung ohne Emotion.....	21
4.1 Die somatischen Marker und die Rolle der Emotion bei Entscheidungen: Antonio Damasio	21
4.2 Die Entscheidung im multizentrischen Netzwerk: Gerhard Roth	26
4.3 Die Intelligenz des Unbewussten: Gerd Gigerenzer.....	29
4.4 Das System Ungewissheit und der Finanzmarkt.....	34
5 Emotionaler versus ökonomischer Wert	38
5.1 Emotionaler Wert.....	38
5.2 Ökonomischer Wert.....	39
6 Emotionaler versus ökonomischer Nutzen	42
6.1 Ein Exkurs	42
6.2 Die Unabdingbarkeit der Emotion in der Entscheidung	46
6.3 Was ist rational?.....	49
7 Identifikation und Verantwortung	51
8 Die Theorie der emotionalen Finanzwirtschaft: David Tuckett.....	53

8.1 Der Finanzmarkt als Entscheidungsumfeld	53
8.2 Tucketts Forschungsansatz.....	55
8.3 Die Objektbeziehung	57
8.4 Die Unsicherheit und das Narrativ	58
8.5 Das fantastische Objekt	60
8.5.1 Rollenkonflikte.....	61
8.5.2 Rollenuneindeutigkeit.....	63
8.6 Die Dissoziation.....	64
9 Konklusionen	68
9.1 Das Narrativ	68
9.2 Die Abkehr von der Emotion.....	73
Literatur	79

1 Einleitung

1.1 Zur Geschichte und Bedeutung von Emotion

Der Begriff der Emotion ist im allgemeinen Sprachgebrauch dem der Rationalität gegenübergestellt. Dem französischen *émouvoir* (dt.: erregen, bewegen) entsprechend, beziehungsweise aus dem lateinischen *emovere* (dt.: herausbewegen) entlehnt, ist der Begriff bis in die Moderne konnotiert durch seine von Expressivität und Dynamik geprägten Wesensbeschreibung. Verfolgt man ihn zurück, so scheint ihm bis ins Zeitalter der Renaissance eine Einordnung als der Vernunft hinderlich anzuhaften oder aber eine kategoriale Beschreibung der Dimension der Emotion völlig zu fehlen. In der antiken Philosophie lag der Schwerpunkt darauf, der Vernunft, dem *logos*, die Vorherrschaft über Gefühle und Leidenschaften zu sichern (siehe Höffe, 2008). Im Mittelalter, in dem der Blick auf menschliches Verhalten überwiegend von der Religion entstammenden ethischen Kategorien, wie der Tugend und ebenso klaren Rollenvorstellungen beherrscht wird, ist die Bedeutung der eigenen individuellen Emotion, auch bedingt durch das Selbstverständnis des Menschen als überwiegend durch seine soziale Rolle und Stellung im feudalen System definiert, untergeordnet und wird wenig wahrgenommen. „Eine weitere Folge des Fortschritts war der allmähliche Übergang von einer eher gemeinschaftlichen zu einer mehr individualistischen Existenzweise, die der Introspektion Vorschub leistete¹; in der Privatheit des Hauses bildete sich eine neuartige Intimitätszone heraus: die „innere Privatheit des Selbst“ (Duby, 1990, S. 14). Mit dem Übergang des späten Mittelalters in die Renaissance erfolgt sukzessive ein Wandel der Gesellschaft, der in einem neuen Sich-Als-Subjekt-Begreifen mündet. Der Individualisierungsprozess beginnt mit dem Heraustreten aus dem angestammten Gesellschaftsverbund (Braunstein, 1990). Der Mensch verliert durch das, wenn vielleicht auch nur temporäre Fehlen seines ihm angestammten Verbundes, auch im Sinne seiner religiösen Einbindung, seinen Platz in der Welt und damit seine Bedeutung, zweifelsohne einhergehend mit starken Gefühlen, wie denen der Trauer und vor allem der Angst. Der Verlust des Wertesystems, das ihm Richtung Orientierung und Halt verschaffte, zwingt ihn, den Fokus auf das zu lenken,

¹ Eine ausführliche Darstellung der historischen Entwicklung, auf die ich mich im Weiteren beziehe, findet sich in Aries' und Dubys (1990) Herausgeberwerk „Geschichte des privaten Lebens“ insbesondere in Band 2: „Vom Feudalzeitalter zur Renaissance“.

was ihm bleibt: Sich selbst, einschließlich und wahrscheinlich vorrangig dessen, was er an sich wahrnimmt, seine Emotion. Aus dieser rekurrierenden Bewegung muss ein neues Selbstwertssystem entstehen. Die durch die Kontrastierung neugewonnene Perspektive erlaubt ein neues Sich-ins-Verhältnis-Setzen (Braunstein, 1990), sprich eine neue Beantwortung der Frage, wer man sei in diesem polarisierten Spannungsfeld von Selbst und Gesellschaft. Einhergehend mit dem Wandel nehmen sich nun die Künste mit Neugier zum einen der Erforschung und Darstellung des menschlichen Körpers, zum anderen auch der Darstellung der Emotionen an. Bilder werden nicht mehr vorwiegend für die Zurschaustellung des Standes oder um eine Szene festzuhalten, angefertigt. Die Privatheit findet Einzug in die Malerei, perspektivische Mittel der Distanzherstellung schwinden und die Intimität findet Einzug in die Szenen und Portraits. Braunstein schildert die sich in der Malerei vollziehenden, über die Gesellschaft Auskunft gebenden Veränderungen am Beispiel eines Auftragswerks von Ghirlandaio wie folgt: „Das Kind blickt vertrauensvoll zu seinem Vater auf, und der Vater hat nur Augen für sein Kind. Gleichsam zur Pose verdichtet, so wie wir sie heute auf Photos bemerken, offenbart das Portrait den Gefühlsaustausch zwischen zwei Menschen“ (Braunstein, 1990, S.525). Auch Michelangelos Werke dieser Zeit weisen Darstellungen emotionaler Lebendigkeit und Expressivität am Rande der Häresie auf und tragen so zu einer humanistischen Sichtweise bei. Die Emotion als Zeugnis der Individualität wird zunehmend zu einem Faszinosum, das auch die Aufmerksamkeit der herrschenden Elite auf sich zieht.

Heute scheint die westliche Welt der Moderne in einem dem entgegengesetzten Wandel begriffen zu sein. Der Emotion wird zusehends die Rolle einer lästigen, die potentielle Brillanz der Rationalität beeinträchtigenden Regung zugeschrieben. Wird sie nicht häufig als einem erfolgreichen Lebensweg im Wege stehend betrachtet, statt als zu seinem Gelingen beitragend? Auch im Bezug auf die Prosperität unserer wirtschaftlichen und sozialen Ordnung wird die Emotionalität mehr als Bedrohung denn als Chance betrachtet. Wir marginalisieren die Emotion, indem wir ihr einen Erlebnischarakter ohne tiefere Einbindung in unser Menschsein zuweisen (siehe auch Schulze, 2005). Ihr kommt, so Krause, ein „Tausch- und Warencharakter“ (Krause, 2001, S. 944) zu. So verliert sie nach und nach unter den Faktoren, denen bei Entscheidungen Einfluss zugestanden wird, an Bedeutung. Das bedeutet nicht zwangsläufig, dass der Raum für Emotionen kleiner würde; vielmehr ist es die Art des Raumes, in dessen Rahmen wir sie uns gestatten beziehungsweise

gestatten wollen, der sie in ihrer Bedeutung verändert. Es könnte sein, dass das emotionale Leben in der Privatheit vermehrt gewünscht oder sogar gefordert wird, bis hin zu einer Art Statussystem der Emotionalität. Aber der utopische Wunsch nach Perfektion durch das Bereinigen der Entscheidungen von Emotionen, auch und gerade von solchen von größter Wichtigkeit für das Erleben als Subjekt, könnte zu einer Minderung ihrer Bedeutsamkeit führen.

Eine gedankliche Weichenstellung formulierte René Descartes. Descartes (1637/2013) hatte mit seiner Suche nach einem neuen Fundament für die individuelle menschliche Existenz und sichere Erkenntnis dafür gesorgt, dass das Denken, die denkende, zweifelnde Selbstbezüglichkeit als das eigentlich Menschliche und als unabhängig von jeder Körperlichkeit verstanden wird. Er unterschied zwischen *res cogitans* und *res extensa*; Gefühle und Leidenschaften werden in der materiell-körperlichen Ebene verortet, das Denken als davon abgetrennt und unabhängig verstanden.² Zu seinen Regeln des „richtigen Vernunftgebrauchs“ legte er unter anderem fest, nach größtmöglicher Klarheit und Deutlichkeit zu streben, so „daß ich gar keine Möglichkeit hätte, daran zu zweifeln“, sowie alle Probleme „in so viele Teile zu zerlegen (diviser) als möglich und zur besseren Lösung wünschenswert wäre“ (Descartes, 1637/2013, 2. Abschnitt, S. 12).

Die Rationalität, inzwischen fast synonym mit mathematisch berechenbarer Probabilität, in ihrer Betrachtungsweise als der Emotion entgegen gerichtetes Pendant und als der Kernbestandteil zielführender Kognition, erfährt im Gegenzug einen Aufschwung. Erfolgreiches Voranschreiten im Leben und somit unser Bestehen als Subjekt, so scheint mir, wird von uns, zumindest retrospektiv als *Aneinanderkettung* solcher Entscheidungen begriffen, die ihre Qualität aus der „Nüchternheit“ des „reinen Denkens“ beziehen. In ihrem Versuch, das Leben nach der Prämisse der Rationalität als Erfolgsgrundstein zu gestalten, findet diese Tendenz in dem, unseren Gesellschaftsentwurf maßgeblich beeinflussenden System der Ökonomie, dem wir uns kaum entziehen können, insbesondere dem des Finanzmarkts, ihren Höhepunkt. Der Einfluss der ökonomischen Theorie, insbesondere der des Finanzmarktes auf unsere Gesellschaft, Kultur und auf unser Selbstverständnis ist nicht zu unterschätzen. Borneman (1973) beispielsweise spricht von einer „Diktatur des Geldes“ (zitiert nach Haubl, 1996, S. 920) wenn er

² „Hieraus erkannte ich, dass ich eine Substanz war, deren ganze Natur oder Wesen nur im Denken besteht und die zu ihrem Bestand weder eines Ortes noch einer körperlichen Sache bedarf“, und „vom Körper ganz verschieden“ (Descartes, 1637/2013, 4. Abschnitt, S. 19f.).

anhand mangelnder menschlicher Anpassung an die Anforderungen des Geldes im Sinne der Ökonomie verweist. Die Ökonomie verlangt nach Anpassung. Hartmut Rosa (2011) sieht im Effizienzgedanken, dem Inbegriff jedweder Ökonomie, dessen Ubiquität folgend sich eine Verselbständigung der Eile eingestellt habe - er setzt ihn in seiner Auswirkung der eines „*Dauerdrucks ohne Zielhorizont*“ (S. 1058) gleich - die Ursache einer Beschleunigung der Gesellschaft, die, da die Beschleunigung um ihrer selbst willen wirkt, tatsächlichen Wandel und Entwicklung beeinträchtigt. Den Zustand, den die Ökonomisierung der Zeit zur Folge hat, beschreibt er mit den Worten, „obwohl nichts bleibt wie es ist, ändert sich doch nichts Wesentliches mehr“ (Rosa, 2011, S. 1051), was er darauf zurückführt, dass „scheinbar grenzenlose Offenheit moderner Gesellschaften und ihr rascher Wandel nur Erscheinungen an der ‚Benutzeroberfläche‘ sind, während ihre Tiefenstrukturen unbemerkt verhärten und erstarren“ (Rosa, 2011, S. 1051). Ebenso wie Borneman bemerkt Rosa (2011) eine Perspektive der „notwendige[n] Anpassung an unausweichliche *Sachzwänge*“ (S. 1058), die mit dieser Entwicklung in Verbindung stehe.

1.2 Ausgangspunkt dieser Arbeit

Die Idee zu dieser Arbeit rührt vor allem von der Beschäftigung mit dem Aufsatz „Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases“ von Kahneman und Tversky (1974) her, dessen Implikationen mich ins Zweifeln kommen ließen. In ihm zeigen Kahneman und Tversky Muster oder Wege in unseren Entscheidungsprozessen auf, die uns die Beurteilung von nicht vorhersehbaren Umständen ermöglichen. Sie gehen davon aus, dass wir uns Heuristiken bedienen, die Auskunft über bedingte Wahrscheinlichkeiten geben. Die Existenz solcher Heuristiken beweist sich für die Autoren durch den Umstand, dass unsere Entscheidungen nicht die errechenbare Wahrscheinlichkeit abbilden, sondern systematisch von ihr abweichen. Die von ihnen vorgeschlagenen Heuristiken identifizieren sie, in dem sie nachvollziehen, welches statistische Vorgehen systematisch den vorliegenden „Fehler“, die Abweichung vom statistisch Erwartbaren, hervorbringt. Der darin enthaltene, in der Verhaltensökonomie nicht unübliche Blickwinkel, den menschlichen Entscheidungsprozess einer statistisch-ökonomischen Analyse gegenüberzustellen und an ihr zu messen, weckte in mir

Zweifel ob der Methodik und ihres Nutzens. Welchen Wert hat eine Erkenntnis über Entscheidungen, die auf der Grundlage der Annahme gewonnen wird, dass der menschliche Entscheidungsprozess dem Beurteilen auf Grundlage eines artifiziellen Modells, wie die Statistik eines ist, so analog ist, dass ihre Vergleichbarkeit belastbare Rückschlüsse zulässt? Wie groß ist die Gefahr, dass wesentliche Aspekte der menschlichen Entscheidungsfindung unberücksichtigt bleiben, und das Rekurren auf das Vergleichssystem den eigentlichen Kern dessen, was menschliches Entscheiden ausmacht, überdeckt? Der Entscheidungsprozess, der zu ergründen gesucht wird, ist in der Methode der Arbeit Kahnemans und Tverskys durch die Bezogenheit auf die Statistik als Referenzgröße vordefiniert und entzieht sich durch diesen Bias der eigentlichen Betrachtung. Kann der Entscheidungsprozess wirklich unabhängig von der Bedeutung der Entscheidung für den Entscheidenden erörtert werden? In einem Versuch, Antworten auf diese Fragen zu finden, rückte die Markttheorie immer stärker ins Blickfeld. Ausschließlich in ihrem Kontext schien die Methode Kahnemans und Tverskys plausibel. Nur aus einer solchen Axiomatik heraus wird ein direkter Nutzen erkennbar. Das in ihr enthaltene Menschenbild reflektiert die Methode der Forschungsarbeit. Die Markttheorie, so scheint es, hat, fortgesetzt bis heute, eine reduktionistische Vorstellung von der Bedeutung des Menschseins. Eine ihr für die Erforschung der Psyche entlehnte Methodik birgt die Gefahr, am Forschungsgegenstand „vorbei zu forschen“, auch wenn die zu erforschende Thematik in besonderem Maße für den Forschungsgegenstand stehen mag. Ausgehend von diesen Gedanken drängten sich im Weiteren folgende Fragen auf: Warum nimmt Kahnemans und Tverskys Arbeit eben jene Perspektive ein? Was sind die Eigenheiten dieser Perspektive? Die Suche nach möglichen Antworten darauf führte mich zu meinen Thesen.

1.3 Thesen

Meine Thesen, denen ich in dieser Arbeit nachgehen möchte, sind daher:

- Der Beitrag von Emotionen zu ökonomischen Entscheidungen wird systematisch außer Acht gelassen. In dem Umstand dieser Beobachtung sehe ich eine Abkehr von der Emotion.

- Diese Abkehr ist notwendig zum Scheitern verurteilt, selbst bei professionellen Entscheidern sind Entscheidungen ohne Beteiligung von emotionalen Faktoren nicht möglich und diese müssen daher an anderer Stelle und in anderer Form wieder einfließen mit kaum zu erschließendem Resultat für die Funktionalität des Systems.
- Entscheidungen erfolgen kontextuell: Sie entstehen und vollziehen sich in einer im doppelten Sinne „geschichtlichen“ Situation, die die innere Lebenswelt des Entscheiders mit der äußeren Entscheidungssituation in Beziehung setzt.

2 Implizite Grundannahmen in der klassischen Ökonomie

In der Entwicklungsgeschichte der ökonomischen Theorie sticht für mich ein Umstand heraus, weil er mir widersprüchlich erscheint. Adam Smiths (1776/2009) Grundlagenwerk „The Wealth of Nations“ entstammen Ideen, auf denen die moderne ökonomische Theorie aufbaut und auf die sie sich bis heute stützt.³ Der Autor, ein dem Humanismus zuzuordnender Moralphilosoph des 18. Jahrhunderts, veröffentlicht in seinem Opus Magnum die Ideen zu einem System, das er als Stütze eines humanistischen Lebensentwurfs sieht, in dessen Kern das Subjekt als eines gedacht wird, dessen Freiheit sein oberstes Gut ist. Infolgedessen denkt Smith ein System, in dem der Akteur so konzipiert ist, dass er sich selbst treu bleiben darf. Er handelt wie er handelt. Das System soll menschliche Individualität ausbalancieren und letzten Endes einen Profit für die Allgemeinheit aus der Eigenmacht des Einzelnen generieren. Da Smith die Ökonomie jedoch als ein geschlossenes System konzipiert, muss das System über einen Parameter verfügen, der den Informationsmangel begleicht, der durch die Freiheitsgrade zustande kommt, die dem Akteur zugestanden wurden und die nicht a priori im System vorgesehen sind. In dem Postulat, die menschliche Eigenheit sei dann berechenbar und könnte somit systematisch berücksichtigt werden, wenn individuellem Handeln eine universelle Motivation zugrunde liegt, eine Verhaltensprämisse, die sich immer und zu jeder Zeit im Handeln der Menschen erkennen lässt, nämlich in der „Bedachtnahme auf ihr eigenes Interesse“ (Smith, 1776/2009, S. 21), weil er auf einen kleinsten

³ Zur Geschichte der ökonomischen Theorie siehe Pierenkemper (2012).

gemeinsamen Nenner abzielt, findet Smith (1776/2009) den Parameter, mit Hilfe dessen sein System funktionieren kann: „Nicht von dem Wohlwollen des Fleischers, Brauers oder Bäckers erwarten wir unsere Mahlzeit, sondern von ihrer Bedachtnahme auf ihr eigenes Interesse“ (S. 21). Infolgedessen, droht jedoch der Akteur, dessen Freiheit und Eigenheit in besonderem Maße geachtet werden sollte, zu einem Subjekt degradiert zu werden, das auf eben jenen reduktionistischen Parameter heruntergebrochen wurde, was im Gegensatz zu dem steht, was Smith zu beabsichtigen schien: der Ermächtigung des Subjekts durch Beachtung seiner Vielfalt und Komplexität im Sinne des Humanismus.

Smiths Postulate gründen in der Annahme, dass Menschen immer versuchen würden, das zu erreichen, was ihnen Annehmlichkeit bietet, was ihr Leben und ihre Existenz bereichert. Aber was ist es, was Menschen bereichert? Und wie ist es zu erklären, dass Menschen beispielsweise Verhalten zeigen, dessen Konsequenzen sie ernüchtern, enttäuschen, Trauer hervorrufen oder sie gar ins Unglück stürzen? Welche Rolle spielt der Aufschub von Lusterfahrung? Wo Lust bei einem Menschen Unlust bei einem anderen bedeuten kann, kann ein geschlossenes System, das sich der Frage, was Lust bedeuten möge, insofern verweigert, als es die Individualität der Lust außen vor lässt, nur scheitern. Überhaupt, so scheint es, liegt ein großes Hindernis darin, zu versuchen, etwas begrenzt Objektivierbares zu systematisieren. Die Verschiedenheit seines emotionalen Erlebens macht den Menschen zum Individuum. Es ist eine Verschiedenheit, die so gravierend ist, dass sie die Schlüsselfrage aller Systematik, der Schere zwischen Individualität versus Objektivität, unlösbar erscheinen lässt und im wahrscheinlichsten Fall dann einem Equilibrium am nächsten kommt, wenn das System es zulässt, die Frage jederzeit neu zu verhandeln und in einer beständigen Ausgleichsbewegung begriffen zu sein. Die moderne ökonomische Theorie beschäftigt sich vorwiegend mit der Frage, wie die Individualität „berechnet“ werden kann oder wie sich die die Theorie beeinträchtigenden Konsequenzen der Individualität minimieren lassen. Die Emotion, Ausdruck von Individualität, wird hingenommen, im Hinblick auf ökonomische Entscheidungen jedoch als möglichst zu eliminierender Störfaktor dem ökonomischen Denken untergeordnet gehandelt.

2.1 Individualisierung und Abstraktion

Der Markt als kontextueller Rahmen, in dem die Frage nach der Bedeutung der Emotion in der Entscheidungsfindung behandelt werden soll, bietet sich als solcher besonders deshalb an, da er die Diskrepanz und das daraus resultierende Spannungsfeld zwischen der Vorstellung, wie Entscheiden funktionieren sollte und wie Entscheiden tatsächlich funktioniert, besonders zu Tage treten lässt. Die Wandlung eines gesellschaftlichen Paradigmas von einem kollektivistischen zu einem der Individualität findet ihr ökonomisches Pendant im aus der industriellen Revolution hervorgegangenen Merkantilismus (siehe Pierenkemper, 2012). Der Weg hin zu einem individualistisch geprägten Gesellschaftsverständnis tritt in zwei Aspekten des neuen ökonomischen Paradigmas besonders zu Tage. Zum Einen im Wandel einer distributiven Logik zu einer leistungs- und geldwirtschaftlich geprägten Logik der Ressourcenallokation und zum Anderen im damit verbundenen Umbruch im Sozialstatusgefüge (Pierenkemper, 2012). Vor dem Anbruch der Neuzeit erfolgte eine Umverteilung der zur Verfügung stehenden Güter vor allem nach den ständischen Kriterien des Feudalsystems von Geben und Nehmen: Schutz gegen Arbeit, ergänzt durch ein karitatives Gebot, das die Vermögenden moralisch verpflichtete, den weniger Vermögenden zu helfen, so wie sie es für Gut und Recht befanden. Die religiöse Legitimation der ständischen Gesellschaftshierarchie trug dazu bei, ob vermögend oder arm, sich als berechtigter Teil einer Gesellschaft zu verstehen. Mit dem Merkantilismus einher ging ein technologischer und gesellschaftlicher Wandel, der Effizienz und Rationalität in den Mittelpunkt des Produktionsprozesses stellte. Finanzielle Macht generierte sich nicht im selben Ausmaß durch die familiäre Herkunft, sondern durch die Leistung, die man zum Produktionsprozess beisteuern konnte. In diesem neuen ökonomischen Paradigma wurden Ressourcen nicht mehr nach ständischer Zugehörigkeit und Stellung im Sozialsystem oder moralisch-ethischen Gesichtspunkten umverteilt, sondern es galt sie so zu allozieren, dass sie Wachstum versprachen. Der soziale Status wiederum bestimmte sich zusehends durch die Teilhabe an einem beständigen Wachstum nach dem Leistungsprinzip. Das Durchbrechen der Rigidität der auf Gottesgnadentum beruhenden feudalen Gesellschaftsordnung hin zu einer durchlässigeren, flexibleren Ordnung bedingte einen Wandel von einem gottgegebenen Selbstverständnis im Gesellschaftssystem hin zu einem, das

zumindest scheinbar vom Individuum selbst determiniert werden kann und muss. Der Wandel betont die Eigenschaft des Einzelnen. Werte wie die von Locke betonten „Freiheit, Gleichheit und das Recht auf Unverletzlichkeit von Personen und Eigentum“ (Pierenkemper, 2012, S.50) bilden das ideologische Rückgrat einer neuen dynamischen Gesellschaft und verdrängen eine aus dem Feudalsystem herrührende statische, suppressive Ordnung. Durch die Betonung beziehungsweise Aufwertung des Einzelnen im System und das Wegfallen von das Subjekt unterdrückenden Zwängen im Zuge des gesellschaftlichen Wandels rückt die Emotionalität als besonders prägnantes Merkmal der Individualität und den Umgang mit ihr in einen neuen Fokus. Der ökonomische und gesellschaftliche Wandel fördert und fordert einerseits Individualität und verlangt andererseits dennoch gleichzeitig eine neue Rationalität, die in ihrem Wesen Individualität entgegen zu stehen scheint, weil Subjektivität ihr fremd ist: Ähnlich dem Erstarken von Objektivität als Maßstab von Wissen löst in der Ökonomie die zunehmend abstrakte Geldwirtschaft durch den ihr inhärenten „Weg der Entsinnlichung“ (Haubl, 1996, S. 916) wirtschaftliche Prozesse aus der Bindung an das Subjekt. Diese zu einem großen Teil in der Entwicklung der Ökonomie entstandene Diskrepanz hat durch den sozialen Wandel Einzug in unser Subjektverständnis gefunden. Das Subjekt bewegt sich auch heute noch in der cartesischen Spannung, die aus dem Versuch entsteht, diese unvereinbaren Bewegungen zu integrieren. In dieser nie vollständig auflösbaren, für unser Subjektverständnis auf Grund der oben beschriebenen gesellschaftlichen Entwicklung heraus prägenden Konfliktthematik scheint sich eine Entwicklung zu vollziehen, bei der das Subjekt mehr und mehr dazu neigt, der rationalen Seite zu Lasten der emotionalen Vorschub zu leisten.

2.2 Berechenbarkeit

Dennoch wird, so denke ich, in keinem Umfeld die Diskrepanz so deutlich zum Vorschein kommen wie in dem der Entscheidungsfindung der Finanzwirtschaft, die bestimmt ist durch eine Kultur, in der die Daseinsberechtigung ihrer Akteure sich einerseits aus einer schier übermenschlichen Zweckrationalität speist, jedoch andererseits Entscheidungen getroffen werden müssen, die sich einer zweckrationalen Methodik entziehen: Finanzmarktaktivität ist ein von der Zukunft abhängiger Handel von Kapital und daher immer ein Handel mit dem Risiko (siehe

Tuckett, 2013, Kap. 1). Sie soll erlauben, unternehmerische Unwägbarkeit mittels Risikoverbriefung in wägbares Potential umzuwandeln. In seinem Ursprung ist der Finanzmarkthandel also ein versicherndes und daher stabilisierendes Instrument. Die mittels der Statistik immer nur annäherungsweise zu erreichende Bezifferung von Unwägbarkeiten führt in Kombination mit der Unwägbarkeit menschlichen Handelns und den Marktgesetzmäßigkeiten allerdings zu einer Generierung von Werten, die mit analytischen Mitteln kaum rekonstruierbar sein dürfte. In einem solchen Setting erfolgreiche Entscheidungen ausschließlich auf Grundlage rationaler, das heißt an dieser Stelle vor allem mathematisch-statistischer Operationen, treffen zu wollen, muss scheitern. Dennoch steht in kaum einem Milieu die „Reinheit“ der Zweckrationalität beziehungsweise mathematische Kompetenz so synonym für den Erfolg wie in dem der Finanzwirtschaft. Woraus ergibt sich dieser Widerspruch? Ist es einfach die scheinbare Plausibilität, ein mit mathematischen Mitteln entworfenes System mit denselben beherrschen zu wollen? Oder ist es gar die Mathematik, die uns als Teilnehmer einer so gewonnenen Ordnung beherrscht? Oder ist die angestrebte Zweckrationalität in unserem Denken und Entscheiden verschleppter Ausdruck einer Selbstfindungskrise, die in den Problemen originiert, die der dem Merkantilismus folgende gesellschaftliche Wandel hervorrief? Die Grundannahme, Unsicherheit sei durch mathematische Berechnung kontrollierbar, beinhaltet implizit eine Abkehr von allem, was nicht zweckrational ist oder zumindest, was der Zweckrationalität als entgegenstehend angenommen wird.

2.3 Nutzenmaximierung

Die Notwendigkeit eines psychologischen Fundaments in der ökonomischen Theorie ergibt sich, sobald der Mensch als wirtschaftlicher Akteur in Erscheinung tritt. Diesen Umstand erkannten schon Ökonomen, wie Smith, Humes oder von Storch, auf deren gedanklichem Fundament die klassische Wirtschaftstheorie steht (siehe Pierenkemper, 2012). So schrieb Heinrich von Storch 1815, „ . . . die Gesetze, welche die Nationalwirtschaftslehre aufstellt, gehen aus der menschlichen Wesenheit hervor, deren freie Thätigkeit nach den Anlagen, den Bedürfnissen und der Gesinnung des Menschen verschieden ist“ (zitiert nach Pierenkemper, S. 118). Die Anfänge der Ökonomie als Wissenschaft haben den Versuch der Beantwortung der Frage gemein, wie eine Umgebung konzipiert sein muss, um unter Berücksichtigung

der Eigenheiten der Menschen einen größtmöglichen fortgesetzten Wohlstand erzeugen zu können. Smith beispielsweise sieht in der *Eigenliebe* das vorrangige Streben, das den wirtschaftlichen Akteur dazu veranlagt, das für ihn bestmögliche Ergebnis zu erzielen (Pierenkemper, 2012). In seiner Konstruktion einer Ökonomie soll diese Eigenschaft zugleich auch ihr Potential sein. Eigen- beziehungsweise Selbstliebe in Smiths Verständnis darf nicht mit den Maximen verwechselt werden, die mit dem Begriff des *homo oeconomicus* assoziiert sind. Im Zentrum einer gesellschaftsnahen Markt konstruktion sieht er nicht die Nutzenmaximierung, nicht eine reine Vermehrung von Gütern, die beispielsweise auf Gier zurückgeht. Der Mensch ist für Smith (1759/2010) vornehmlich ein soziales Wesen, ausgestattet mit Empathie und Würde, kontrolliert im Handeln durch seine Orientierung, an einer Werteordnung der „sittlichen Richtigkeit“ (S. 5): „In dem wohlthätigen oder schädlichen Charakter der Wirkungen, auf welche die Gemütsbewegungen abzielt oder sie hervorzubringen strebt, liegt die Verdienstlichkeit oder die Verwerflichkeit der Handlung . . .“ (S. 22). Smith (1759/2010) sieht in seiner „Theorie der ethischen Gefühle“ diese Eigenschaften, die *moral sentiments* im natürlichen Empfinden der Menschen verankert. Im Kern von Smiths Ökonomie steckt somit ein komplexes *psychologisches* Phänomen. Interpretiert wird sie später in Form der *ökonomischen* Nutzenfunktion. Die Nutzenfunktion beschreibt die Grundannahme, dass, sobald ein Subjekt wirtschaftlich tätig wird, seine Entscheidungen der Prämisse der Maximierung eines als möglich erwarteten Nutzens folgen werden, indem die für eine solche Entscheidung relevanten Informationen entsprechend verarbeitet werden (DellaVigna, 2009, S.315). Das bedeutet, dass davon ausgegangen wird, dass jeder Marktteilnehmer mehr oder weniger gleichermaßen ausschließlich motiviert ist, seinen Nutzen zu suchen. Diese Grundannahme beinhaltet auch, dass prinzipiell jeder Marktteilnehmer auf gleiche Weise in der Lage ist, seinen Nutzen und das, was ihm zuträglich ist, zu erkennen. Damit dies als realistisch angenommen werden kann, ist eine weitere Annahme vonnöten: Menschen können ihren Nutzen nur erkennen und maximieren, wenn die dafür erforderlichen Informationen für alle gleichermaßen verfügbar und nutzbar sind. Tuckett (2013) benennt und kritisiert diese Grundannahme: „Die fragwürdigen Annahmen sind, dass es keine Unsicherheit über die Bedeutung von Informationen gibt, dass Informationen aus der Vergangenheit zur Verfügung stehen und für die Vorhersage der Zukunft brauchbar sind . . .“ (S. 39). Diese Vorannahmen ermöglichen einen immensen Vorteil für die wissenschaftliche

Ökonomie: Unter ihnen ist menschliches Verhalten berechenbar. Für ökonomische Entscheidungen bedeutet dies zum einen, dass das Entscheidungsverhalten der Marktteilnehmer statistisch erfassbar ist und zum anderen vor allem auch, dass im Prinzip mit Hilfe mathematischer Methoden für *konkrete Einzelentscheidungen* die jeweils beste, richtige von den falschen Optionen unterschieden werden kann. Funktionieren kann dieser Gedanke nur unter der Voraussetzung, dass jede ökonomische Entscheidung einem Individuum zuzuordnen ist und nicht von einem Kollektiv, zum Beispiel einer Organisation, getroffen wird. Die Umsetzung dieser Grundannahmen in eine mathematische Funktion stellt eine Berechenbarkeit her, die in der Ökonomie dazu geführt hat, Märkte mittels komplexer mathematischer Modelle zu analysieren, aber auch zu konstruieren (siehe Pierenkemper, 2012).

Die Natur der Nutzenfunktion ist jedoch im Kern die einer Übersetzung. Die Ökonomie bedient sich zweier Sprachen, die sich in ihrem Wesen grundsätzlich unterscheiden und auch unterschiedliche Aspekte der Ökonomie abdecken sollen: Die der Mathematik und die der Psychologie. Jedes ökonomische Problem lässt sich im Wesentlichen auf die Suche nach einem, beziehungsweise auf die Untersuchung eines Gleichgewichts reduzieren. Teil ökonomischer Arbeit ist immer ein Ins-Verhältnis-Setzen. Ihr größter Anteil besteht aus dem Ins-Verhältnis-Setzen von Werten immaterieller und materieller Güter. Die Teilhabe eines wirtschaftlichen Subjektes am Markt bedeutet ein dynamisches Wertanpassungssystem. Welchen Wert eine Arbeitsleistung, eine Rohstoffeinheit, ein Produkt oder Gut für sich beansprucht, definiert sich aus dem Umgang des wirtschaftlichen Subjekts mit ihm im Vergleich zu dem Umgang mit allen anderen Gütern. In dem daraus entstehenden Bezugsnetz konfundieren mathematisch beziffer- und vordefinierbare Werte, zum Beispiel Leistung pro Ertrag, mit denjenigen, die sich aus der individuellen Bewertung von Gütern beziehungsweise Güterkonstellationen der marktteilnehmenden Subjekte ergeben. Dabei ist das Verhalten der wirtschaftlichen Subjekte am Markt nicht nur Ausdruck eines allgemeinmenschlichen Systems von Präferenzen. Es ist unausweichlich Ausdruck einer Momentaufnahme des Zusammenspiels aller psychischen Vorgänge zum Zeitpunkt der Bewertung. Hinter der Bewertung steckt demnach nicht nur die Frage: Was bedeutet Gut X im Vergleich zu Gut Y?, auch nicht nur: Was bedeutet mir Gut X?, sondern vor allem die Frage: Was bedeutet mir Gut X im Vergleich zu Gütern Y zum Zeitpunkt T?, das heißt unter den jetzigen inneren und äußeren Umständen. Die Bewertung bezieht sich daher nicht in erster

Linie auf das Gut, sondern auf das, was das Gut in dem Subjekt in einer spezifischen Situation vor dem Hintergrund seiner bisherigen Erfahrungen hervorruft. Das Sich-Bewegen des wirtschaftlichen Subjekts innerhalb des Markts kann deshalb nicht mit dem Suchen nach Gemeinsamkeiten der motivationalen Systeme seiner Teilnehmer nachvollzogen werden.

Smiths Verständnis seiner Annahme der Eigenliebe als treibendes motivationales Element des wirtschaftlichen Subjekts lässt Raum für etwas weitaus Komplexeres als es beispielsweise die Nutzenfunktion auszudrücken vermag: Er gestattet es seinem Subjekt, ein dialogisches, interaktives Wesen zu sein: „Jedes Tier ist immer gezwungen, sich selbst zu behaupten und zu verteidigen, vereinzelt und unabhängig . . .“ (Smith, 1776/2009, S. 23) wohingegen der Mensch sich auszeichnet „durch den allgemeinen Hang zu tauschen, zu verhandeln und auszuwechseln . . .“ (Smith, 1776/2009, S. 23) vor dem Hintergrund seiner natürlichen Ausstattung mit Einfühlungsvermögen, Mitgefühl und sittlichem Empfinden (siehe Smith, 1759/2010, S. 5ff.). Welche Gelegenheit ist die für mich beste?, ist eine Frage, der Smith dementsprechend eine andere Bedeutung beigemessen hätte, als die Verhaltensökonomie es heute tut. „Ein Mensch ist reich oder arm in dem Grad, als er imstande ist, sich die Bedürfnisse, die Annehmlichkeiten und die Freuden des menschlichen Lebens zu verschaffen“ (Smith, 1776/2009, S.35), schrieb Smith zu einem Eckpfeiler der Ökonomie, dem Wert des Geldes. Dieser Satz lässt Raum für das Nichtmaterielle und das Zwischenmenschliche, wie er es in seiner „Theorie der ethischen Gefühle“ darlegt (Smith, 1759/2010); er lässt offen, wie menschliche Werte zustande kommen, welche das sein mögen und wie sie in Zusammenhang mit materiellen Werten stehen. Es wird deutlich, dass für ihn das Vergleichen ökonomischer Werte und das Entscheiden der Menschen verschiedene Dinge sind. Ersichtlich wird das auch an der Zurückhaltung im Schreibstil in Smith' (1776/2009) Werk, „Wohlstand der Nationen“, der zumeist von häufigen konjunktivischen, hypothetisch-konditionalen Formulierungen geprägt ist und nur selten auf apodiktische Behauptungen zurückgreift. Smiths Zurückhaltung trägt einem grundlegenden Dilemma wirtschaftlichen Denkens Rechnung: Selbst wenn ersichtlich sein sollte, welche Entscheidung die aus zweckrationaler Perspektive günstigste ist, scheint das noch lange nicht auszureichen, um vorhersagen zu können, welche Entscheidung vom Subjekt getroffen werden wird. Dies gilt selbst, wenn das Erkennen der vermeintlich

besten, weil wirtschaftlichsten, Alternative vorausgesetzt werden kann. So beschreiben Sanfey und Chang (2008), wie ein Gefühl für Fairness/Unfairness Versuchspersonen dazu bewegt, sich gegen einen finanziellen Vorteil zu entscheiden: „ . . . negative emotions provoked by unfair treatment . . . can lead people to sacrifice to sometimes considerable financial gain . . .“ (Sanfey & Chang, 2008, S. 57). Die Nutzenfunktion als der Versuch, zwischen wirtschaftlicher Linearität und persönlichem Nutzen eine Übertragbarkeit herzustellen, erinnert in ihrem Ansatz an die Psychophysik und die Versuche Fechners, zwischen physikalischen und mentalen Größen einen berechenbaren, allgemeingültigen Zusammenhang zu finden (Kahneman, 2015). Sie erlaubt uns lediglich einen allgemeinspsychologischen Rückschluss auf psychische Bewertungsvorgänge. Ihr kann jedoch, auch in ihren Verfeinerungen und Weiterentwicklungen, nicht abverlangt werden, über Entscheidungsausgänge Auskunft zu geben. Die Nutzenfunktion ist unter anderem auch deshalb in ihrer Bedeutungsreichweite eingeschränkt, da nicht nur Bewertungen einer gleichbleibenden Information nonlinear sind und intraindividuell unterschieden werden müssen, sondern zudem auch die als Konstante angenommene Information keine allgemeine interindividuelle Gültigkeit und damit keine Eindeutigkeit besitzt. Der Versuch des Sich-Versetzens in ein wirtschaftlich handelndes Gegenüber mittels einer mathematischen Formel muss folglich an der Realität scheitern.

3 Kritik am verhaltensökonomischen Ansatz am Beispiel von Tversky und Kahneman

Die Verhaltensökonomie beschäftigt sich zu einem großen Teil mit der Frage, warum menschliches Entscheiden im Kontext der Ökonomie vom erwarteten Verhalten abweicht. Erwartet wird eine Entscheidung zweckrationaler Natur. Der Zweck ist in diesem Kontext eine errechenbare Nutzenmaximierung. Methodisch beispielhaft für eine wissenschaftliche Annäherung an die Fragen, wie und warum menschliches Entscheidungsverhalten vom Paradigma der Nutzenmaximierung abweicht, ist die Arbeit Kahnemans und Tverskys (1974) „Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases“. Sie gehen davon aus, dass Menschen nicht konform der Nutzenmaximierung entscheiden, weil statistisches Wissen weder intuitiv gelernt noch eingesetzt werden könne und deshalb Heuristiken einsetzen, die

aber die Komplexität des Problems teils verkennten. Der Grund, weshalb Menschen aus ökonomischer Perspektive falsche Entscheidungen treffen, liegt demnach in ihrer begrenzten Fähigkeit, die Statistik intuitiv einzusetzen (Tversky & Kahneman, 1974, S. 1130). Um zu erfahren, wie menschliches Entscheiden im ökonomischen Kontext funktioniert, suchen Tversky und Kahneman nach einer Systematik in den Abweichungen im Antwortverhalten. Entscheidungen, die vom Paradigma der Nutzenmaximierung abweichen, werden als Fehler oder Bias interpretiert. Hierin wird eine sich nur langsam wandelnde Axiomatik der Verhaltensökonomik sichtbar: Es wird von einer wirtschaftlichen Axiomatik ausgegangen, um eine psychologische Fragestellung zu bearbeiten. Dabei fließt implizit über die Methodik die Vorstellung ein, dass Entscheiden grundsätzlich so erfolgt, wie von der Ökonomie angenommen. Anstatt das Verständnis menschlichen Entscheidens um eine Perspektive auf Subjektbasis zu erweitern, tradiert und verstärkt sich so das ursprüngliche Menschenbild der Ökonomie und anstatt dem als überholt geltenden, zweckrationalen Modell des *Econ*, wie von Frey und Thaler gedacht (Kahneman, 2015), seine Bedeutsamkeit streitig zu machen, wird ihm so Vorschub geleistet. Die gefundenen Ergebnisse können daher nur wenig Aufschluss über das bieten, was menschliches Entscheiden ausmacht, da die Bedeutung der Entscheidung für das Subjekt vernachlässigt wird. Die Frage, wie der Mensch Entscheidungen trifft und welche Tendenzen die Entscheidungen aufweisen, kann nicht geklärt werden, ohne zu fragen, warum und wofür eine Entscheidung getroffen wird. Das Bedeutsame einer Entscheidung ist folglich nicht nur, für welche Option sich entschieden wurde, sondern vor allem wie, das heißt, aus welchen Beweggründen heraus sie getroffen wurde und was sie für den Entscheidenden bedeutet. Der Entscheidung kommt demnach eine wichtige Rolle in der kontinuierlichen Bildung und Weiterentwicklung des Selbst zu. In jeder Entscheidung tritt das Subjekt in Beziehung zur Welt und zu sich selbst. Gesetzt den Fall, eine Entscheidung würde ausschließlich nach einer Heuristik, beruhend auf statistischem Vorbild getroffen, böte sich keine Möglichkeit, sich mit ihr zu identifizieren. Es bliebe lediglich die Identifikation mit der Methode, mit der sie getroffen wurde. Begreift man Entscheidungen als der Lebenserfahrung zugrunde liegendes, als vorausgehend erlebtes, richtungsweisendes Moment, so ginge in dem Augenblick, da jeder Mensch gleiche Ereignisse nach Anwendung derselben Methode gleich beurteilt, jegliche Individualität verloren. Das Erleben der eigenen Entscheidung als einer solchen, einer Selbstwirksamkeit, einer

Wahrnehmung der eigenen Individualität, die sich aus Differenz des Ichs zur Umwelt ergibt, würde von einem Gefühl des Sich-fremd-Seins oder Sich-nicht-Erkennens verdrängt. Ein Entscheidungsprozess nach diesem Vorbild würde eine Normierung des Denkens und des Verhaltens und Reduzierung der Komplexität des menschlichen Daseins beinhalten. Ein unilinearere Entscheidungsprozess wäre inkompatibel zu sozialen Normen und Werten, die aus einem Diskurs der Diversität von Individualität entstehen. Der ubiquitäre Gebrauch eines einzigen eindimensionalen „Präferenzsystems“ enthöbe den Menschen der Verantwortlichkeit für sein Handeln.

Betrachtet man die Entscheidung eingebettet in den Kontext des Psychischen, so wird ersichtlich, dass sie mehr leisten können muss als nur, die nach Faktenlage im mathematischen Sinn richtige Option zu erkennen. Eine Entscheidung muss einen Beitrag zu einem integrativen, kohärenten Selbsterleben leisten können, was, so denke ich, nur mittels einer Emotionalität, die auch im Entscheidungsprozess eine gewichtige Rolle spielen muss, gewährleistet werden kann. Ein Vorgang, der der mathematischen Logik und somit der Zweckrationalität im ökonomischen Verständnis entspricht, entbehrt einer solchen Komponente, die gleichzeitig jedoch weder für das Subjekt noch für die Qualität der Entscheidung entbehrlich sein kann. Die Verhaltensökonomie vernachlässigt auch den Stellenwert der Information oder Intelligenz der Emotion, derer sich menschliche Heuristiken bedienen, Heuristiken, deren Konstitution und Anwendung über die Statistik hinausgeht. Dennoch kann die praktische Konsequenz von Verhaltensökonomie rückwirkend eine Selbstoptimierung im Sinne ihrer Axiomatik sein. Ihre Erkenntnisse geben zu verstehen, dass wir unseren Entscheidungsprozess überarbeiten oder optimieren müssten, um besser entscheiden zu können. Das hieße, emotionale Interferenzen mit dem formallogischen Denken zu reduzieren und statistisches Wissen zu maximieren. Dass auch statistisch bewanderte Probanden bei theoretisch statistisch lösbaren Alltagsaufgaben denselben systematischen Fehlertendenzen unterworfen sind (Tversky & Kahneman, 1974, S. 1125) lässt jedoch vermuten, dass selbst unter Laborbedingungen der Entscheidungsprozess kein im Ansatz formallogischer ist.

In der Summe lässt sich feststellen, dass in den Grundannahmen der klassischen Ökonomie von der Bedeutung der Ziele von Entscheidungen abstrahiert werden muss, dass zwischenmenschlicher Bezogenheit nicht Rechnung getragen

werden kann und dass sie in ihren Annahmen auch insofern unrealistisch ist, als dass sie die individuell unterschiedliche, aber notwendige Begrenztheit des möglichen Wissens und der Informiertheit nicht berücksichtigt. Im Ansatz der Verhaltensökonomie lässt sich zeigen, dass auch hier der Bedeutung des Entscheidens als wesentlichem Element menschlichen Lebens und menschlicher Entwicklung nicht Rechnung getragen wird, dass in diesem Ansatz eine Abkehr von der Emotion, wie sie in der klassischen ökonomischen Theorie von der Nutzenfunktion vorhanden ist, mitvollzogen wird. Konsequenterweitert, beinhaltet diese Abkehr gravierende Folgen für das menschliche Selbsterleben und für die Übernahme von Verantwortung, wie sie mit jeder Entscheidung verbunden ist. Ein ganzheitlicheres Konzept davon, wie Entscheiden funktionieren könnte und welche Qualitäten der Prozess bergen kann, bietet Antonio Damasio (2015) in Form der von ihm postulierten *somatischen Marker* an.

4 Keine Entscheidung ohne Emotion

4.1 Die somatischen Marker und die Rolle der Emotion bei Entscheidungen: Antonio Damasio

Antonio Damasio bedient sich bei seiner Konzeptualisierung des Entscheidungsprozesses der Methodik der Neurobiologie. Ihm zufolge stellt sich beim Treffen einer Entscheidung eine mentale Bilderflut ein, Bilder, die „Szenarien denkbarer Reaktionsmöglichkeiten enthalten“ (Damasio, 2015, S.234). Der erste Schritt, zu einer Entscheidung zu kommen ist, aus eben jenen Bildern diejenige implizite Frage herauszufiltern, deren Beantwortung elementar für das Subjekt ist. Ein Vorgehen, das auf einer formallogischen Kosten-Nutzen-Analyse beruht, unter Berücksichtigung von Währungsvereinheitlichungen zur Vergleichbarkeit und zur Bezifferung von Wertminderungsraten, würde uns zum einen überfordern, wäre daher über Gebühr anfällig für Fehler und würde zum anderen sehr viel Zeit in Anspruch nehmen, so Damasio (2015, S.235f.). Der Umstand, dass Menschen dennoch zu qualitativ ausgezeichneten und sehr schnellen Entscheidungen fähig sind, veranlasst Damasio anzunehmen, dass das bisherige Erklärungsmodell des bewussten Abwägens und Planens nicht ausreicht. Ihm zufolge bräuchte der Mensch zumindest ein weiteres System, das der von ihm beschriebenen *somatischen*

Marker. In seinem Konzept greift er die Beobachtung von William James auf, der im 19. Jahrhundert zu Gefühlen schrieb: „Wenn wir uns ein starkes Gefühl vorstellen und dann versuchen, in unserem Bewusstsein jegliches Empfinden für seine Körpersymptome zu eliminieren, stellen wir fest, daß wir nichts zurückbehalten, keinen ‚Seelenstoff‘, aus dem sich das Gefühl zusammensetzen ließe, und daß ein kalter neutraler Zustand intellektueller Wahrnehmung alles ist, was bleibt“ (1920, zitiert nach Damasio, 2015, S. 180). Von entscheidender Bedeutung an dieser Beobachtung ist für Damasio nicht der Hinweis auf die enge Verbindung zwischen Gefühl und Körper, sondern vor allem, dass das Gefühl in seiner Entstehung nicht ohne eine kognitive Komponente auskommt. Die Frage, was einem Gefühl zugrunde liegt, kann nicht beantwortet werden, ohne zu berücksichtigen, dass in dessen Ursprung immer die „intellektuelle Bewertung der Situation“ (Damasio, 2015, S. 181) zu finden ist. Er sieht die intelligente Potenz im Gefühl und versucht diese zu erkunden. Dafür unterscheidet er zwischen sogenannten primären und sekundären Gefühlen (siehe Damasio, 2015). Als primäre Gefühle bezeichnet er universelle, vorab festgelegte emotionale Reaktionsschemata, die an basale, einzeln oder gemeinsam auftretende Auslöser, wie die Konfrontation mit Schmerz, Größe oder Geschwindigkeit gebunden sind. Er benennt als ein Beispiel das Hören tieffrequenter Töne, das Furcht auslöst und einen zur Furcht gehörigen Körperzustand zur Folge hat (Damasio, 2015). An dieser Stelle muss aber nicht zwingend eine Handlung folgen. Indem die primären Gefühle - außer bei Neugeborenen - notwendigerweise auf bereits vorhandene Erfahrungen und ihnen entsprechende Erfahrungs- und emotionale Reaktionsmuster treffen, entstehen über diese multiplen Verknüpfungen neue Gefühle: Sekundäre Gefühle. Es werden Verbindungen zwischen einer momentanen Wahrnehmung oder Reiz und damit in irgendeiner Weise in Verbindung stehenden Vorerfahrungen und ihren erworbenen Reaktionsmustern geschaffen, die das Ergebnis bewusster und unbewusster kognitiver Verarbeitungsvorgänge sind, die in „Vorstellungsbildern“ (Damasio, 2015, S. 189) resultieren, die über das limbische System in ein spezifisches Gefühlskorrelat übersetzt werden. Über die bewusste Wahrnehmung sekundärer Gefühle schließt sich das Empfinden an: „Besteht ein Gefühl aus einer Reihe von Veränderungen des Körperzustandes, verknüpft mit bestimmten Vorstellungsbildern, . . . dann ist die Empfindung eines Gefühls im wesentlichen die Erfahrung solcher Veränderungen in Juxtaposition zu den Vorstellungsbildern, die den Zyklus in Gang gesetzt haben“ (Damasio, 2015, S.

201). Dieser kontinuierlich ablaufende, das Bewusstsein miteinschließende Prozess des Empfindens, erlaubt es dem Subjekt, anstatt entsprechend einem Reiz-Reaktions-Schema zu handeln, zu intervenieren und eine individuelle Erfahrung in die Entscheidung über mögliches Handeln miteinfließen zu lassen. Das Empfinden bietet dem Subjekt die Möglichkeit, ursprüngliches Wissen mit Erfahrung zu verknüpfen, in Beziehung zu setzen, und sinnhaft zu erweitern.

In seiner Theorie der somatischen Marker beschreibt Damasio (2015), welche Rolle Empfindungen im Entscheidungsprozess einnehmen. Somatische Marker entstehen aus einem Lernprozess spezifischer Situationen, deren Ertrag eine Emotion ist. Ruft die Konsequenz aus einer bestimmten Situation eine körperliche Reaktion, das Korrelat einer spezifischen Emotion hervor, so bildet sich anhand deren Empfindung, und der sich anschließenden Beurteilung der Erfahrungssequenz ein Muster aus, das es uns erlaubt, zukünftige Situationen mittels einer sich unmittelbar - bewusst oder unbewusst - einstellenden Empfindung zu beurteilen. Wenn eine unserer sich in einem mentalen Bild darstellenden Handlungsoptionen beispielsweise eine unlustvolle Empfindung aus früheren ähnlichen Erfahrungen hervorruft, kann das zur Folge haben, dass diese Option in den weiteren Entscheidungsprozess nicht mehr miteinbezogen wird. Diese Empfindung äußert sich zum Beispiel in Form eines unangenehmen Bauchgefühls, das auftritt, wenn wir einem bestimmten Gedanken nachhängen. Somatische Marker helfen dem Menschen durch ihre vorsondierende Funktion, Entscheidungen vergleichsweise schnell zu treffen und können dazu beitragen, zugleich die Qualität des Entscheidungsprozesses zu optimieren.

Somatische Marker sind, stark vereinfacht, Empfindungen, die Vorstellungen von Reaktionsmöglichkeiten flankieren und, je nach Qualität der Empfindung, ob angenehm oder unangenehm, markieren, ob einer Reaktionsmöglichkeit Aufmerksamkeit geschenkt oder sie verworfen werden sollte. Damasio (2015) beschreibt sie als einen „Tendenzapparat“ (S. 239), dessen Signale dem Menschen helfen, Entscheidungsoptionen einzuordnen. Sie sind kein Mechanismus, der finale Entscheidungen generiert, sondern bilden ein System, das Raum lässt, nach einer Vorselektion bei Bedarf weitere Überlegungen (zur Wahrscheinlichkeit) anzustellen. Auf Grund ihrer Entstehungsweise könnte man von einer Vor-Heuristik sprechen, die sich das komplexe Zusammenspiel zwischen Körper und Geist zunutze macht, um den Entscheidungsprozess um eine sehr individuelle, weil erfahrungsbasierte Facette

zu bereichern. Da Entscheidungen, die auf der Grundlage der eigenen Erfahrung getroffen werden, auch als eigenes Produkt erlebt werden können, ist anzunehmen, dass sie als befriedigender empfunden werden als solche, die Folge einer statistischen Auswertung sind. Der Inhalt einer Entscheidung bezieht sich nicht in erster Linie auf eine scheinbar im Vordergrund stehende Frage, sondern auf die Verbindung zwischen Subjekt und Entscheidungsgegenstand. Einer Entscheidung haftet mehr an als nur eine Antwort. Sie erfüllt mehrere für das Subjekt entscheidende Funktionen, die abseits ihrer Güte beziehungsweise der sich aus ihr ergebenden Konsequenz stehen.

Damasios Betrachtungsweise menschlichen Entscheidens und seine Theorie der somatischen Marker baut auf neurologischen Befunden auf. Sie zeigen an, welche ein komplexes Zusammenspiel verschiedener neuronaler Systeme an einer Entscheidung beteiligt ist. Er verortet die Entstehung somatischer Marker in den präfrontalen Rindengebieten, die „jederzeit Signale über praktisch jede Aktivität in unserem Geist und Körper empfangen“ (Damasio, 2015, S. 247). Seiner Überzeugung folgend, Entscheiden und Denken seien weitgehend synonym zu betrachten, sind Entscheidungen, entlang seiner These der somatischen Marker, mehr als nur eine fehlerbehaftete aber regelgeleitete Verarbeitung von Information. Für Damasio und auch den Philosophen Gallagher (2015) ist die Entscheidung das Produkt eines Subjekts, das sowohl Instanzen des Körpers, des Geistes und der Emotion nutzt.⁴ Denken und damit Entscheiden ist für Damasio in erster Instanz ein Prozess, der sich der „Kategorisierung unserer Lebenserfahrung nach vielen kontingenten Dimensionen“ (Damasio, 2015, S.248) bedient. Aus diesem Prozess stammen die Vorstellungsbilder oder Szenarien von Entscheidungsmöglichkeiten. Es ist zu vermuten, dass die ganz privaten Kategorisierungen der Vorstellungsbilder, die aus der individuellen Lebenserfahrung resultieren, einschließlich ihrer Vernetzungen, ein wesentlicher Aspekt dessen sind, woraus sich Persönlichkeit konstituiert. Der Erfahrungszusammenhang dürfte folglich sowohl die Entscheidungsentstehung, die konkrete Formulierung und die Modalität des Denkens während der Entscheidung beeinflussen. Eine Theorie menschlichen Entscheidens ist also nur zu Teilen mit Mitteln der Alltagspsychologie oder Kognitionspsychologie zu greifen. Wenn auch

⁴ Gallagher, der sich intensiv mit der Untrennbarkeit von Geist und Körper beschäftigt, führt eine empirische Untersuchung von Danziger et al. (2011) an, die feststellt, dass das Hungergefühl die Entscheidungen von Richtern erheblich beeinflusst: „Favourable rulings drop from ≈65% to near zero from early morning to just before lunch; and rise again to ≈65% just after lunch“ (Gallagher, 2015, S. 100).

durch Experimente wie jene, auf die Kahneman und Tversky in ihrer Arbeit zurückgreifen, aber auch solche aus der Neurophysiologie, auf Prozesshaftigkeiten geschlossen werden kann, so stellt einen der Wunsch, eine allgemeine Theorie identifizieren zu wollen, vor ein kaum zu lösendes Problem, da anzunehmen ist, dass die Konstitution einer Entscheidung sich aus der Individualität des Entscheiders speist. Wenn man Damasio's Gedanken folgt, vollziehen sich Entscheidungen immer aus einem persönlichen, individuell unterschiedlichen Erfahrungszusammenhang heraus.

Besonders prägnant ist im Konzept der somatischen Marker die Rolle der Emotion. Sie übernimmt gleich mehrere Funktionen. Sie ist sowohl Informationsträger als auch erfahrungs- und damit inhaltsprägend. Als Informationsträger sorgt sie bei Aktivierung in Form ihres physischen Korrelats über deren Empfindung für eine intuitive Realisation. Zugleich ist sie mitverantwortlich dafür, *wie* erlebt wird, welche Bedeutung Erfahrungsinhalte erfahren und schließlich auch, wie sie behalten werden. Somatische Marker nutzen das *Wissen der Emotion*. In ihr steckt die Information darüber, welches der Kernaspekt oder die Kernaspekte der Entscheidung für das Subjekt sind und bestimmt somit, nach welchem Schlüssel ein Entscheidungsproblem aufgelöst werden muss. Sie ist wesentlich daran beteiligt, den weiteren Verlauf des Entscheidungsprozesses zu bestimmen. Durch somatische Marker werden auch statistische Problemstellungen in einen breiteren Zusammenhang des situativen und sich permanent vollziehenden Erlebens und der gesamten Konstitution des Subjekts eingebettet. Erst die Emotion erlaubt es, Entscheidungen in einen relevanten Zusammenhang mit dem Selbst zu stellen, die so ihre Bedeutung erlangen. Diese *Referentialität* bedeutet ein Sich-in-Beziehung-Setzen mit der Welt und ist ein wichtiger Teil des Erlebens. Ohne diese Referentialität hätte das Resultat oder die Konsequenz einer Entscheidung keine Relevanz für das Ich-Erleben. Eine Konsequenz könnte so nicht reflektiert oder integriert werden und hätte keine direkte Wirkung auf das Selbst. Eine kontinuierliche psychische Entwicklung könnte so nicht stattfinden.

Eine Entscheidung treffen, das wird durch Damasio's Erkenntnisse deutlich, bedeutet weit mehr als sich einem Problem zu stellen und es gedanklich zu lösen. Das Konzept der somatischen Marker deutet an, dass sich die Ausgestaltung des Entscheidungsprozesses nicht ausschließlich an dem sich im Außen befindlichen Problem orientiert. Damasio folgend erscheint Entscheiden als adaptiver Prozess. Im

Entscheiden steckt ein Lernen, ein Sich-zu-eigen-Machen von mit Aufmerksamkeit und Intention versehenem. Unter Einbeziehung nicht nur des Denkens, sondern auch des Fühlens und damit auch des Körpers wird eine Lösungsstrategie gewählt, die eine formale mit einer subjektbündigen Bewältigung vereint. Damasio vermutet im Mechanismus der somatischen Marker auch den Ursprung der Intuition, wenn sie unterhalb der Bewusstseinschwelle ablaufen. Sie riefen dann zwar keine wahrnehmbare körperliche Empfindung hervor, hätten aber dennoch Einfluss auf das Verhalten: „Die expliziten Vorstellungsinhalte, die sich auf ein negatives Ereignis beziehen, werden, so denke ich, erzeugt, aber statt eine wahrnehmbare Veränderung des Körperzustandes hervorzurufen, hemmen sie die regulatorischen neuronalen Schaltkreise, die im Inneren des Gehirns liegen und Appetenz- oder Annäherungsverhalten vermitteln“ (Damasio, 2015, S. 256). Das alles negiert nicht eine kognitiv-rationale Bearbeitung eines Problems. In mehrerer Hinsicht verbessern somatische Marker rational abwägendes Problemlösen. Sie grenzen mit enormer Geschwindigkeit ein, welches Wissen, wie eingesetzt, dem Problem zufriedenstellend, das heißt in angemessener Zeit im Sinne des Entscheiders gerecht werden kann.

4.2 Die Entscheidung im multizentrischen Netzwerk: Gerhard Roth

Damasio zeigt, wie wir Emotionen zu lang angelegten Lernprozessen nutzen, um mittels Empfindungen schnelle intelligente Vorauswahlen treffen zu können. Er beschreibt eingehend, welche Einschränkungen ein Fehlen oder Nicht-nutzen-Können der inferenziellen Qualitäten somatischer Markierungen auf Grund einer Hirnschädigung mit sich bringt (Damasio, 2015). In den somatischen Markern zeigt sich eine Intelligenz, die auf einem ordnenden System der Emotion beruht. Roth, der sich ebenso wie Damasio der Entscheidung auf dem Weg der Neurobiologie und unter Verwendung bildgebender Verfahren nähert, sich in seiner Interpretation aber auch analytischer Konzepte bedient, stellt die Unabdingbarkeit der Emotion im Entscheiden heraus: „All dies führt zu der Erkenntnis, dass es zwar rein rationale Abwägungen, aber keine rationalen Entscheidungen gibt. Entscheidungen sind immer emotional, wie lange man auch abgewogen hat, und rationale Argumente wirken auf die Entscheidung nur über die mit ihnen verbundenen Emotionen“ (Roth, 2017, S. 246).

Bereits der Gegenstand einer Entscheidung ist von Emotion durchdrungen. Etwas, das für uns keine Anziehung oder Abstoßung darstellt, etwas, an das wir keinerlei Emotion knüpfen, das nichts in uns anspricht, ist entweder selbstverständlich oder vernachlässigbar. Ohne einen Umstand, der uns psychisch in Bewegung versetzt, gibt es nichts, worüber entschieden werden müsste. Gegenstand von Entscheidungen sind Objekte, die für uns ein attraktives oder auch abstoßendes Moment haben, denen wir vor dem Hintergrund unserer bisherigen Erfahrungen eine Bedeutung und Bewertung beimessen und mit denen wir auf diese Weise in Beziehung stehen. Der Inhalt von Entscheidungen entspräche daher immer einem Bedürfnis oder Wunsch, in dem eine emotionale Vorbewertung enthalten ist. Wünsche, die zur Entscheidung stehen, sind bereits zensiert. Sie haben, noch bevor sie der bewussten Verarbeitung zugänglich werden, bereits eine dem Bewusstsein nicht zugängliche Filterung durch das *unbewusste Erfahrungsgedächtnis* durchlaufen (Roth, 2017). Roth schildert den Entscheidungsprozess als komplexe Interaktion mannigfaltiger Bedingungsreihen in einem „multi-zentrischen Netzwerk“ (Roth, 2017, S. 226), im Wesentlichen aber als einen sich ergänzenden Austausch zweier funktioneller Einheiten: des Erfahrungsgedächtnisses und des Arbeitsgedächtnisses. Die Bewertung von Sachverhalten erfolgt über einen Abgleich mit dem unbewussten emotionalen Erfahrungsgedächtnis. Wie etwas ist, wie wir es empfinden und welche Bedeutung es einnimmt, zeigt uns die Emotion an. Diese Art von Etikettierung ist unbewusst und erfolgt im limbischen System und dort vor allem im mesolimbischen System, in der Amygdala und dem Hippocampus (Roth, 2017). Eine genauere Analyse auf Informationsebene und Planungsebene, um uns eine möglichst detailgetreue Vorstellung von dem zu bieten, worüber entschieden werden soll, ebenso wie ein bewusstes Abwägen der Optionen inklusive ihrer Realisationsmöglichkeiten mit Konsequenzen findet teils bewusst, teils unbewusst im Areal der Großhirnrinde, insbesondere im Arbeitsgedächtnis statt, das jedoch nur eine geringe Verarbeitungskapazität besitzt. Während zum Beispiel das Sich-Vorstellen von Konsequenzen einzelner Entscheidungsalternativen oder konkurrierender Wünsche ganz bewusst erfolgt, muss jede einzelne dieser Konsequenzen eine emotionale Bewertung erfahren. Diese Gefühle rufen dann zum Beispiel weitere Assoziationen hervor, die wiederum mit Realisationsmöglichkeiten versehen werden müssen, um dann erneut eine Gefühlsbewertung zu erfahren. Roth beschreibt diesen Prozess als ein Hin und Her zwischen limbischem System und

Großhirnrinde, wobei die Großhirnrinde die Information liefert, wie konkret der Wunsch für das Subjekt zu realisieren sein könnte und welche Folgen vorstellbar sind, die dann vom limbischen System eine Einschätzung und Einordnung erfahren, die sich in Gefühlen ausdrückt. Konkurrierende, die Entscheidung betreffende Informationscluster werden emotional besetzt und dann gegeneinander abgewogen (siehe Roth, 2017, S. 224). Ob eine Entscheidung getroffen wird, die in einem Verhalten mündet, beziehungsweise welche Entscheidungsoption letztendlich zum Zuge kommt, bestimmt sich im unbewussten emotionalen Erfahrungsgedächtnis, im limbischen System, das die Substantia nigra beeinflusst, ein Dopaminsignal an das Striatum zu senden, das in den Basalganglien gelegen, die Unterdrückung eines Wunsches zu Lasten anderer aufhebt (siehe Roth, 2017, S. 220). Roth (2017) hebt die Rolle des Gefühls in dem Vorgang hervor: „Das limbische System hat bei dem ganzen Ablauf das ‚erste und das letzte Wort‘“ (S. 225). Deutlich wird dies auch an dem Umstand, dass das limbische System zwar eine direkte Verbindung zum Arbeitsgedächtnis mit Sitz im dorsolateralen Cortex hat, nach Roth und Strüber (2017) das Arbeitsgedächtnis seinerseits jedoch „keinen wesentlichen Einfluss auf die handlungssteuernden limbisch-corticalen und subcorticalen Zentren“ (S. 94) ausüben kann. Sie zitieren Studien, unter anderen von Ray und Zeld (2012), die zu dem Schluss führen, „dass die Emotionen die Kognitionen beherrschen und nicht umgekehrt“ (Roth & Strüber, 2017, S. 348). Zweckrationales Denken wird von Emotionen beeinflusst, kann seinerseits jedoch Emotionen kaum beeinflussen.

Nach Roths Verständnis ist eine Entscheidung das Ergebnis unbewusster und bewusster Prozesse. Dass wir Entscheidungen als bewusste Willenshandlungen erleben, liegt, so Roth (2017), daran, dass die Bewusstseinszustände, die das Ich ausmachen, die Entscheidung, nachdem sie getroffen wurde, für sich beanspruchen. Hierin begründet sich auch seine Kritik am Rubikonmodell der Willenshandlung von Heckhausen und Gollwitzer, das „die Entstehung einer Motivationstendenz vom Wünschen, zum Wählen und Wollen bis hin zu ihrer Deaktivierung über die Zeit hinweg verfolgt“ (Heckhausen & Heckhausen, 2006, S. 278). Es ist ein „strukturfunktionales Modell“ (Heckhausen & Heckhausen, 2006, S. 278) von 4 aufeinander folgenden Handlungsphasen des Abwägens, des Planens, der Durchführung bis zur Bewertung der Ergebnisse. Das Rubikonmodell, so Roth (2017), gehe davon aus, dass Entscheidungen von einem „bewusst wünschenden planenden, handelnden und reflektierenden Ich als *Träger* der Willenshandlung“ (S.

212) getroffen würden. Dies sieht er durch die neurophysiologischen Erkenntnisse als eindeutig widerlegt: Zum Einen ignoriert es, dass wesentliche Aspekte des Entscheidungsprozesses unbewusst seien. Und zum Anderen ist in Roths (2017) Verständnis „das Ich - anders als es uns scheint - kein Akteur, sondern ein bestimmter Bewusstseinszustand“ (S. 212), eine „Markierung“ für das autobiographische Gedächtnis, aber keine kontrollierende oder handelnde Instanz, auch wenn wir dies ganz deutlich so empfinden“ (S. 212). Dieses Empfinden markiere lediglich die Beteiligung corticaler Anteile an einem Prozess, im Gegensatz zu in Gänze subcorticalen Abläufen. Dass wir uns für einen bewussten Akteur halten, darin sieht Roth (2017) eine „lebenswichtige Illusion“ (S. 226). Es ist anzunehmen, dass es ohne die von Roth angesprochene Illusion es kein Subjekt gäbe, alles Willkür wäre; das Selbst würde zerfallen, beziehungsweise könnte gar nicht erst bestehen. Ein wesentliches Kriterium einer Entscheidung müsste zudem die Subjektkongruenz sein und die, das betont Roth (2017), könne nur über die Emotion, über das unbewusste Erfahrungsgedächtnis erfolgen.

4.3 Die Intelligenz des Unbewussten: Gerd Gigerenzer

Gerd Gigerenzer nähert sich dem Entscheidungsprozess aus einer psychologischen Perspektive. Auch für ihn besteht in einem *Gespür* ein wesentlicher Beitrag zur Qualität von Entscheidungen. Mehr noch als Damasio verweist er auf den Wert von Lösungsstrategien in Form von Heuristiken, die er als mächtige Analysewerkzeuge darstellt. Anders jedoch als Tversky und Kahneman begnügt er sich nicht damit, verschiedene Alltagsheuristiken zu identifizieren, sondern versucht, die Systematik ihrer Anwendung und ihren Wert im Entscheidungsprozess zu verstehen. Heuristiken stellen für Gigerenzer, trotz ihrer tendenziösen Natur nicht in erster Linie Fehlerquellen dar. Vielmehr sieht er ihren Wert in der Fähigkeit zur Überbrückung von Informationsmangel oder darin, komplexes Entscheiden zu beschleunigen.

Wo Damasio von somatischen Markern spricht, die Lösungsansätze vorselektieren, ist für Gigerenzer das „Bauchgefühl“ (Gigerenzer, 2008, S. 56ff.) das, was Heuristiken ihren Wert verleiht. Bauchgefühle sind zeitlich begrenzt, von kurzer Dauer und stellen sich spontan ein. Sie sind vergleichbar einer Eingebung: Mit einem Mal weiß das Subjekt, was zu tun, wie zu entscheiden ist, jedoch ohne zu wissen,

warum es das weiß. Dabei kommt das Bauchgefühl keineswegs von ungefähr: Das Bauchgefühl beinhaltet eine Regelmäßigkeit, die Heuristik. Gigerenzer spricht von einer Unbewusstheit der Heuristik, schließt aber eine Bewusstmachung nicht aus (Gigerenzer, 2008). Heuristiken sind für Gigerenzer das Ergebnis menschlicher Informationsverarbeitung. Sie sind Handlungs- beziehungsweise Analyseanleitungen, die trotz geringer verarbeiteter Information in vielen Situationen hochqualitative Ergebnisse liefern können. In ihnen verbinden sich sogenannte „evolvierte Fähigkeiten“ (Gigerenzer, 2008, S. 65), kontextabhängig sinnhaft zu situationsübergreifenden Faustregeln. Evolvierte Fähigkeiten sind für Gigerenzer disponierte wie gelernte, allgemeine, aber kulturell geformte Instrumentarien, wie zum Beispiel Sprache, Wiedererkennungsgedächtnis, Nachahmung aber auch Emotionen wie Liebe. Evolvierte Fähigkeiten, in sich Ergebnis von subjektspezifischen und Umweltmerkmalen, werden nach Parametern persönlicher Erfahrung und äußeren Gegebenheiten systematisch zu situationsübergreifenden Handlungsstrategien verknüpft. Ähnlich wie Damasio zwischen den primären Gefühlen, solchen, die eine stammesgeschichtlich disponierte Reaktion auslösen, und sekundären Gefühlen, die flexibles Einsetzen von Lösungsstrategien erlauben, unterscheidet, spricht Gigerenzer (2008) von automatischen und flexiblen Regeln. Flexible Faustregeln können dabei durchaus aus der Essenz automatischer Faustregeln aggregiert werden. Anders als bei automatischen Regeln kann jedoch ausgewählt werden, welche Faustregel zum Einsatz kommen soll. Welche Heuristik sich gegenüber einer anderen behauptet und die höchste Wahrscheinlichkeit besitzt, sich in einer spezifischen Situation als passend zu erweisen, wird unbewusst entschieden und vermittelt sich als Bauchgefühl. Das Bauchgefühl ist demnach das Ergebnis einer sich unserem Bewusstsein entziehenden Abwägung von Strategien. Die Qualität von Bauchgefühlen liegt für Gigerenzer (2008) in der Auswahl der Heuristik; er nennt sie die „Intelligenz des Unbewussten“ (S.58). Vereinfacht ausgedrückt könnte man sagen, Bauchgefühle sind ein Gespür für einen guten Lösungsweg. Sie sind das körperlich wahrnehmbare Ergebnis einer unbewussten Vorauswahl, welche unter den verfügbaren Herangehensweisen im konkreten Entscheidungskontext zum Zug kommen soll. In ihnen wird das adaptive Wesen von Entscheidungen deutlich. Einmal in der fortwährenden Entwicklung von Heuristiken, die genetisch verankerte, in prädisponierten Reaktionen gespeicherte Information mit der kulturellen und lebensgeschichtlichen in einer Weise synthetisiert, die sie

über ihren Ursprung hinaus nutzbar macht. Zum Anderen ist auch die Auswahl adaptiv im Sinne einer flexiblen Anpassungsreaktion auf den konkreten Entscheidungskontext (siehe Gigerenzer, 2008, S. 58f.). Hier wird eine weitere Parallele zu Damasio's Konzeption des Entscheidens deutlich: Entscheiden macht nicht einfach nur Gebrauch von menschlicher Intelligenz. Es zeigt sich vielmehr, dass Entscheiden Teil menschlicher Intelligenz ist; gestaltet sich Entscheiden so oder ähnlich dem, wie Gigerenzer und Damasio es beschreiben, so vollzieht sich eine enorme Anpassungsleistung in der Interaktion zwischen vorhandener Erfahrung und gegenwärtiger Situation, aus der etwas Neues entstehen kann. So schreibt Gigerenzer (2008) zu Heuristiken: „Sie helfen uns, die wichtigste Aufgabe der menschlichen Intelligenz zu meistern: die verfügbare Information zu transzendieren“ (S. 49). Die Flexibilität, die er im Entscheidungsprozess sieht, entspricht seinem prozesshaft-interaktiven Ansatz, menschliche Entwicklung und menschliches Verhalten in Interaktion mit der Umwelt zu verstehen. Er äußert mit dieser Aussage indirekt auch Kritik an der Persönlichkeitspsychologie, die ein zu großes Augenmerk auf Eigenschaften, Einstellungen und Präferenzen lege (Gigerenzer, 2008). Interessanterweise ließe sich diese Kritik auch auf die Verhaltensökonomie ausweiten, die sich, ebenso wie die Persönlichkeitspsychologie, Präferenzen und Einstellungen widmet (siehe zum Beispiel DellaVigna, 2009). Gigerenzer (2008) plädiert dafür, menschliches Handeln nach denselben Prinzipien zu erklären, die er im Kern des Wesens von Entscheidungen sieht: Sie dürften nicht isoliert mental sein, sondern interaktionell und damit adaptiv; sonst liefen Untersuchungen zu dem Thema Gefahr, einem Attributionsfehler zu begeben. Ein methodologisches Problem, das sich im Fall der Entscheidungsforschung in folgendem Dilemma zeigt: Worüber gibt eine Handlung in Folge einer Entscheidung Auskunft? Über die Konstitution des Entscheiders oder über den Entscheidungsgegenstand? Und was trägt der Entscheidung besser Rechnung? Ist es wiederum die Persönlichkeit des Entscheiders oder die „objektive Beschaffenheit“ des Entscheidungsgegenstandes? Trotz der Allgegenwärtigkeit dieser Fragen scheint ihr Nutzen zweifelhaft, da sie zwei in Entscheidungen wichtige Aspekte in ein Konkurrenzverhältnis setzt.

In Anbetracht von Damasio's und Roths Verständnis des Entscheidungsprozesses in Verbindung mit Gigerenzers interaktivem Ansatz, bemisst sich der wahre Wert der Entscheidung im Verknüpfen von Vergangenen mit Gegenwärtigen und von Innen- und Umwelt in einem dynamischen System, das

mentale Funktionen, wie die Fähigkeit des logischen Denkens mit einschließt. Menschen treffen und formen Entscheidungen und die Entscheidungen formen und verändern den Menschen. Jedoch sind Bauchgefühle nichts, das nach Belieben an- und abstellbar ist; sie sind natürlicher Bestandteil dessen, wie Menschen zu Entscheidungen gelangen. Es „offenbart“ sich eine Handlungsoption, die als die richtige erscheint. Allerdings können auch Bauchgefühle geachtet und missachtet werden. Gigerenzer (2008) sieht ein gewisses Maß an Freiheit, auf das Bauchgefühl zu hören, sich auf es zu verlassen, oder es zu ignorieren. Er plädiert dafür, ihm mehr Aufmerksamkeit zu widmen und ihm einen größeren Wert beizumessen, da es imstande ist, auch in unsicheren Situationen relativ verlässliche Entscheidungen zu liefern. Da die meisten Situationen unsicher sind, weil sie sich in einem nicht geschlossenen System abspielen, sind wir auf Entscheidungsmechanismen wie Bauchgefühle angewiesen, um überhaupt handlungsfähig zu sein. „Wenn wir alle Handlungen unterließen, für die wir den Grund nicht kennen oder die wir nicht rechtfertigen können, wären wir wahrscheinlich bald tot“ (von Hayek, 1996, zitiert nach Gigerenzer, 2008, S. 64) lautet ein Aphorismus, den Gigerenzer zitiert, um zu verdeutlichen, dass Bauchgefühle in den meisten Situationen vonnöten sind, um voranzukommen und nicht vor der Komplexität der Umwelt, aber auch der Innenwelt kapitulieren zu müssen. Einem Bauchgefühl, das heißt einer Heuristik zu folgen, bezeichnet er als eine „Wette“ (Gigerenzer, 2008, S. 53): „Wenn die Informationen nicht ausreichen, denkt sich das Gehirn etwas aus, das auf Annahmen über die Welt beruht“ (Gigerenzer, 2008, S. 52). Das liegt zum Einen an der Beschaffenheit von Heuristiken. Sie sind reduktionistisch, um eine Generalisierung leisten zu können. Zum Anderen finden Entscheidungen fast immer vor einem Hintergrund statt, der keine bekannten und gewissen Risiken bereithält. Gigerenzer unterscheidet zwischen Entscheidungen, die im „System Gewissheit, Risiko oder Ungewissheit“ (Gigerenzer, 2014, S.38) getroffen werden. Das System Gewissheit ist eine Utopie, ein in sich geschlossenes System, das alle Information enthält, um zu einem punktgenauen Ergebnis zu gelangen. Die algebraische Mathematik ist ein Beispiel eines solchen Systems, allerdings ein erdachtes und nicht in der Umwelt verankertes. Im System Risiko sind zwar alle relevanten Faktoren und ihre Wahrscheinlichkeiten bekannt, aber ihre genauen Größen sind nicht verfügbar. Die meisten Entscheidungen finden im System Ungewissheit statt, in dem weder alle Parameter noch die dazugehörigen Risikoangaben bekannt sind. Dennoch werden

gerade ökonomische Entscheidungen häufig irrigerweise so getroffen, als ließen sie sich, wie bei einer Entscheidung vor dem Hintergrund des Systems Risiko, einfach errechnen, obwohl sie im Grunde genommen als eine Entscheidung im System Ungewissheit zu klassifizieren sind (Gigerenzer, 2014, Kap. 2).⁵ So ließe sich die Mathematik als eine Methode des Umgangs oder Copings mit Unbekanntem verstehen. Im Versuch, mit dem Unbekannten beziehungsweise dem Ungewissen umzugehen haben sich verschiedene Strategien entwickelt: Sei es das Entdecken von Regelmäßigkeiten und Herstellen von Kategorien zur Plan- und Berechenbarkeit, der Versuch, Erklärungen in Form von Kausalzusammenhängen herzustellen oder auch das Erzählen von Mythen, das Einbetten des Unbekannten in ein Narrativ, das die Ungewissheit unberührt lässt und dennoch sinngebend ist. Die Berechenbarkeit der Realität nicht nur als wissenschaftliches Axiom anzunehmen, sondern ihr Wahrheitswert zuzuerkennen, wäre ein Fehler.⁶ Denn sobald dem Axiom ein Wahrheitswert beigemessen wird, der über seinen funktionellen Wert als Axiom hinausgeht, werden wir blind für Erklärungslücken, die das Axiom in Frage stellen und konstruieren aus widerläufiger Information Fehlschlüsse, vielleicht auch, um das Axiom aufrechterhalten zu können. Eine weitere Gefahr besteht darin, Unberechenbares für berechenbar zu halten oder zu erklären: Sie entspringt möglicherweise einem menschlichen Bedürfnis nach Sicherheit und Kontrolle. Dieser Irrtum kann jedoch gravierende Folgen haben, was Gigerenzer mittels eines Zitats von Joseph Stiglitz (2012) zur Finanzkrise 2008 illustriert: „Es stimmte einfach nicht, dass eine Welt mit *fast* vollständiger Information einer Welt mit vollständiger Information entspricht“ (zitiert nach Gigerenzer, 2014, S. 57).

Doch auch wenn man Heuristiken analysiert, die aus evolvierten Fähigkeiten bestehen und Bestandteil eines Bauchgefühls sein könnten, findet man implizite Anteile rudimentärer Statistik. Wie lässt sich erklären, weshalb der Entscheidungsprozess mit solchen, vergleichsweise simpel anmutende Regeln, bessere Ergebnisse erzielen kann, als mit weitaus raffinierteren Methoden wie beispielsweise einer Regressionsanalyse? Die Antwort, das Legen die Ausführungen

⁵ Gigerenzer verweist an dieser Stelle auf die probabilistische Revolution: „Seit dem 17. Jhd vermittelte die probabilistische Revolution der Menschheit die Methoden des statistischen Denkens, um über Fortuna zu triumphieren. Doch diese Methoden waren nur . . . für eine Welt *bekannter Risiken*, oder einfach: von *Risiken*“ (Gigerenzer, 2014, S. 37) konzipiert.

⁶ Roth weist auf die Grenzen mathematischer Methoden hin: „Wenn mehr als zwei Faktoren nicht-linear miteinander wechselwirken (und das ist bei Entscheidungen meist der Fall), so ist das Problem nicht mehr mathematisch-analytisch lösbar“ (Roth, 2017, S. 154f.). Dies könnte vor allem für den Bereich des Finanzmarkts gelten.

Roths und Gigerenzers nahe, ist so einfach wie kompliziert: Auf Erfahrung basierende Gefühle beziehungsweise Empfindungen helfen, durch ihre Kategorisierung und Weiterentwicklung von Information, effektivere Heuristiken zu entwickeln und effizientere Entscheidungen zu treffen, weil sie besser in der Lage sind, diejenigen Parameter zu berücksichtigen, die wirklich von Belang sind und vor allem sie so zu berücksichtigen, dass sie aus zeitlicher-, Subjekt- und Objektperspektive angemessen sind. Die Heuristiken sind dabei ganz im Sinne des Ockham'schen Rasiermessers beziehungsweise des Gedankens, Dinge so einfach wie möglich, aber so ausführlich wie nötig zu beschreiben (Gigerenzer, 2014). Ob $1/n$, die reinste Form der Diversifikation, die *Rekognitionsheuristik* (Wähle was du wiedererkennt!), oder die *Take-the-Best-Regel*, die vorgibt, in einer Abwägung nur diejenige Größe zu vergleichen, die am wichtigsten erscheint und sich auf *einen* guten Grund zu verlassen; ihnen allen ist gemein, viele Informationen außer Acht zu lassen, die im Sinne der Berechenbarkeit Berücksichtigung finden müssten (Gigerenzer, 2014). Studien lassen darauf schließen, dass sie in vielen Fällen komplexeren Strategien überlegen sind (siehe Gigerenzer, 2008). Tatsächlich dürfte davon auszugehen sein, dass die Berücksichtigung vieler Faktoren, deren Risiken geschätzt werden müssen, weil sie ungewiss sind, potenziert durch unbekannte Interaktionseffekte, den Fehler unverhältnismäßig anwachsen lassen. Hinzusummiert werden muss bei der Verwendung prognostischer Methoden der Statistik der durch die Stichprobenvarianz zustande kommende Fehler, was bei der einfachen Heuristik $1/n$ entfällt. Nach dem Bias-Varianz-Dilemma kann errechnet werden, wie viele Faktoren bei welcher Menge an zu Verfügung stehender Information und Entscheidungsoptionen berücksichtigt werden sollten (siehe Gigerenzer, 2014, S. 130f.). Die Anwendung dieser Funktion zeigt, dass einem komplexen Problem nicht unbedingt mit einer komplexen Lösung begegnet werden sollte, sondern umgekehrt, dass eher, je komplexer das Problem beschaffen ist, eine einfache Lösung die mit hoher Wahrscheinlichkeit bessere ist. Ein prägnantes Beispiel ist das Kaufen und Verkaufen von Wertpapieren.

4.4 Das System Ungewissheit und der Finanzmarkt

Wie keine zweite Umgebung birgt das Handeln an den Aktienmärkten die Illusion, sich in einer Umgebung des Risikos und nicht der Ungewissheit zu befinden:

„Der Aktienmarkt ist ein extremes Beispiel für eine *ungewisse Umwelt* mit einer Vorhersagbarkeit auf oder nahe dem Zufallsniveau“ (Gigerenzer, 2008, S. 90). Die Verfügbarkeit riesiger Datenmengen verleitet zu der Annahme, dass in der Information die richtige Option errechnet werden kann, wenn eine Methode benutzt wird, die es erlaubt, alle Information mit einzubeziehen. Diese Annahme beruht auf einem syllogistischen Zusammenhang, der nur dann Gültigkeit besitzt, wenn auch seine Prämissen gültig sind. Die eine ist das Modell der rationalen Erwartung, der Erwartung, dass sich alle Marktteilnehmer rational verhalten; die andere Prämisse ist die der perfekten Prognostik, die Zukünftiges durch Vergangenes vorhersagen kann. Da keine der beiden Prämissen zuzutreffen scheint (Hofmann, 2017), kann es keine Effizienz der Märkte⁷ geben, zumindest nicht aus mathematischer Perspektive, derer sich die Ökonomie bedient. Dies erscheint nicht verwunderlich angesichts der Tatsache, dass Börsen durchlässig, keine geschlossenen Systeme und an eine dynamische Realität geknüpft sind und ihre Protagonisten nicht dem mechanischen Anspruch des homo oeconomicus, gleichbleibend konsistente Entscheidungen zu treffen, genügen können. Die in dem Artikel angesprochene Mathematisierung der Ökonomie funktioniert nur dann, wenn die Effizienz der Märkte als real angenommen wird. Der Autor sieht Anzeichen dafür, dass die Makroökonomie, die versucht die Finanzwelt zu verstehen, indem sie sie immer weiter und genauer mathematisch vermisst, sich immer weiter von der Realität entfernt. Er verweist auf die Worte Milton Friedmans, dass „die Tauglichkeit einer Theorie . . . nicht an der Abstraktion von der Wirklichkeit gemessen werden“ (Hofmann, 2017, S. 26) könne. Diese methodologische Kritik scheint jedoch der Kritik an den oben genannten Prämissen des Ansatzes der neoklassischen ökonomischen Theorie nachzustehen. Welche Alternativen zu einer mathematischen Kartierung und Vorhersage des Finanzhandels bieten sich an? Lo (2017) schlägt vor, Ansätze zu entwickeln, die die Dynamik und Selbstentwicklungsfähigkeit der individuellen menschlichen Wirtschaftsteilnehmer und ihre Interaktivität berücksichtigt, die in der klassischen ökonomischen Theorie fehlten und verweist auf dynamische Netzwerkmodelle der Neurophysiologie und Biologie, um so die Prämisse der rationalen Erwartung ersetzen zu können. Seine „Adaptive Markets Hypothesis is based on the inside that investors and financial markets behave more like biology than physics, comprising a population of living organisms competing to survive, not a collection of inanimate objects to immutable

⁷ Weitere Ausführungen zur Effizienzmarkthypothese finden sich in Kapitel 8.1 dieser Arbeit.

laws of motion" (Lo, 2017, S. 2). Gigerenzers Konzept der Bauchgefühle beziehungsweise von Intuition und Damasio's somatische Marker könnten als solche Netzwerkmodelle fungieren. „Rückkopplungseffekte vom Grossen auf die Entscheidungen der Einzelnen sind zu komplex, um sie im mechanischen Modell der Physik zu fassen“ (Hofmann, 2017, S. 26). Los Strategie, dem beizukommen und die Annahme der rationalen Erwartungshaltung überflüssig zu machen, ist es, ökonomische Ansätze zu entwickeln, die die Natur der Entscheidung und damit die Reichhaltigkeit menschlichen Handelns berücksichtigen. Das käme einer Neuinterpretation des Ökonomiebegriffs gleich. Das Selbstverständnis der Ökonomie, ihren Forschungsgegenstand als physikalisch anmutende Homöostase zu behandeln, würde sich hin verschieben zu einer Perspektive, die eine neurobiologisch-psychologische Homöostase in den Mittelpunkt rückt. Ökonomisches Handeln, das wird deutlich, ist nicht ein Umverlagern von Gewichten in mathematisch-gegenständlichen Beziehungen, sondern besteht vor allem in der Interaktion der Eigentümlichkeiten seiner Protagonisten.

Gigerenzer (2014) verdeutlicht an zwei Beispielen das Dilemma wirtschaftswissenschaftlicher Axiomatik auf der Ebene des Handelsteilnehmers. Im ersten verweist er auf eine Studie, die die von Harry Markowitz entwickelte Mean-Variance-Portfolio Methode mit der einfachen 1/N-Regel vergleicht. Beide zielen auf unterschiedliche Art und Weise auf eine Risikooptimierung ab. Das Mean-Variance-Portfolio ist ein mathematisches Modell, das Risiken Renditen gegenüberstellt und ein optimales Verhältnis der Gewichtung von Investitionsoptionen errechnet. Die 1/N-Heuristik geht weniger selektiv vor. Handelt man nach ihr, werden alle Optionen gleich gewichtet, unabhängig von den jeweiligen Angaben von Risiko und Rendite. Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die intuitive Heuristik der *reinen* Diversifizierung (1/N) insgesamt in der Lage ist, bessere Vorhersagen zu treffen als das Mean-Variance-Portfolio und andere Methoden: „In summary, we find that of the various optimizing models in the literature, there is no single model that consistently delivers a Sharpe ratio or CEQ return that is higher than that of the 1/N portfolio . . . (DeMiguel, Garlappi & Uppal, 2009, S. 1947). Interessant erscheint in dem Zusammenhang die Anekdote, in der Harry Markowitz erklärt, warum er die 1/N Methode seiner eigenen vorzieht: „Wenn die Kurse nach oben gehen, und ich bin nicht dabei, komme ich mir blöd vor. Und wenn sie fallen und ich bin dabei, komme ich mir blöd vor“ (Bruce Bower, 2011, zitiert nach Gigerenzer, 2014, S. 127). In dem

„ich komme mir blöd vor“ drückt sich ein Gefühl aus. Er nimmt also eine Gefühlsoptimierung anstatt einer Zahlenoptimierung vor, die sehr wohl erkennt, dass nicht gewusst werden kann, was die Zukunft bringen wird und dafür sorgt, dass in der Ungewissheit das „blöde Gefühl“ nicht überhandnehmen können wird. Dabei verzichtet er darauf, der Wette, überhaupt unsicher zu investieren, durch die ungleiche Gewichtung eine weitere Wette hinzuzufügen, die dafür sorgen könnte, dass sich nicht nur einfach ein „blödes Gefühl“ einstellt, sondern dass das „Dabeisein“ bei schwach gewichteten Optionen, deren Kurs ansteigt und „nicht-Dabeisein“ bei stark gewichteten Option, deren Kurs fällt, zu einem exponentiellen Unverhältnis von „guten“ zu „blöden Gefühlen“ führt. Kahneman würde hier von einer Risikoaversion sprechen (Kahneman, 2015). Gigerenzer würde wohl dagegen anführen, dass, um überhaupt von kalkulierbaren Risiken sprechen zu können, es einer bekannten, rigiden und stabilen Funktionsweise des Marktes einschließlich einer mechanistischen Entscheidungsweise bedürfe. Das Problem der Mean-Variance Methode ist, dass sie, anders als $1/N$, von Daten abhängig ist. Ihre Parameter müssen mit Information versorgt werden, die ihrerseits wiederum nur das Ergebnis einer Faktorenschätzung sind, die nur dann zuverlässig sein kann, wenn der Zeitraum groß genug ist, um ausreichend Daten sammeln zu können (Gigerenzer, 2014). In einer Umgebung ungleich des Aktienmarktes, mit bekannten Risiken, wäre sie wohl der $1/N$ Heuristik überlegen. In einem zweiten, etwas anders gearteten Beispiel stellt Gigerenzer eine Studie vor, bei der jeweils eine Laien- und eine Expertengruppe mit der Aufgabe betraut wird, vorherzusagen, welcher von zwei Aktienkursen sich gewinnbringender entwickeln würde. Während Laien in der Hälfte der Fälle richtig lagen, bewegten sich die Finanzexperten mit nur 40 Prozent unter dem Zufallsniveau (Törngren & Montgomery, 2004, zitiert nach Gigerenzer, 2008). Das Beispiel illustriert einmal mehr die Problematik der wirtschaftlichen Grundannahmen. Während Laien keine weiteren Rechenprozesse anstrebten sondern zum Raten gezwungen waren, unternahmen die Experten komplexe Analysen unter Verwendung riesiger Informationsmengen. Gigerenzer (2008) führt das Resultat auf die Konkurrenz unter Experten zurück, die eine artifizielle Prognosenvielfalt erzeugt. „Da nicht jeder recht haben kann, drückt diese hohe Variabilität die Gesamtleistung unter das Zufallsniveau“ (Gigerenzer, 2008, S. 90). Hier könnte aber, ebenso wie im vorangehenden Beispiel, eine Überschätzung von

Analysemethoden angeführt werden, die, da sie auf problematischen Grundannahmen aufbauen, zu Fehlschlüssen führen.

5 Emotionaler versus ökonomischer Wert

5.1 Emotionaler Wert

Entscheidungen können als Produkte einer „emotionalen Ökonomie“ gedacht werden: Der Begriff der Entscheidung kann nicht ohne den des Werts beziehungsweise des Wertens gedacht werden. Entscheiden ist ein Sich-Festlegen. Das Sich-Festlegen wiederum bedeutet ein Sich-Binden an ein Objekt, wobei hier das Objekt als eine Option gedacht werden muss. Diese Option kann eine Handlungsweise genauso wie ein Glaubenssatz oder ein materielles Gut sein. Woran sich gebunden wird, ist dabei kein Produkt des Zufalls. Der Vorzug eines Objekts gegenüber einem anderen ist Folge eines regelgeleiteten Prozesses des Wertens und „Begutachtens“, also des für gut Erachtens. Das Wertens ist vergleichbar einem Navigieren, ohne das genaue Ziel zu kennen. Es soll gut werden, aber worin genau liegt das Gute? Wie kann eruiert werden, welches die richtige Richtung ist, wenn der Zielort unbekannt ist? Das Phantasieren von Optionen, ob bewusst oder unbewusst, erzeugt ein Netz aus Relationen zum eigenen vorgestellten Kontext, aus dem zumindest Rangfolgen abgeleitet werden können. Auf das Wertens hat der Verstand nur begrenzten, weil passiven Einfluss (vgl. oben S. 28).⁸ Folgt man Damasio und Roth, so erfährt jede Erfahrung, ob phantasiert oder real, zunächst eine Bewertung körperlicher und emotionaler Natur. Erst im nächsten Schritt kann diese ursprüngliche Bewertung durch Leistungen des präfrontalen Cortex⁹ nachträglich moduliert werden. Der Ausgangspunkt der Bewertungslage bleibt die körperlich-emotionale Bewertung; es ist anzunehmen, dass die ursprüngliche Bewertung einen Einfluss darauf haben wird, in welche Richtung kognitive Prozesse sich bewegen werden. Damasio (2015) spricht von einem „Tendenzapparat“ (S. 239). Im Entscheiden sieht Damasio einen Teil der menschlichen Intelligenz, in den somatischen Markern einen Teil des Entscheidens, einen, der Gebrauch von einer Bewertung macht, die auf der wechselseitigen Beeinflussung von Körpererfahrung

⁸ Schon vor mehr als 20 Jahren erklärt Goleman (1997) neurophysiologisch den Vorrang der Emotion anhand emotionaler Reaktionen die unter Ausschluss der Kognition ablaufen.

und Gefühlen auf der einen Seite und kognitiv-reflexiver Arbeit auf der anderen Seite beruht. Nach welchen Kriterien, welcher Prozesshaftigkeit eine emotionale Bewertung erfolgt, darin unterscheiden sich Gigerenzers Heuristiken, Roths Darstellungen und Damasio's Theorie der somatische Marker, wenn auch nur in der Schwerpunktsetzung: während in Gigerenzers Konzept von Heuristiken in Verbindung mit Bauchgefühlen eher die phylogenetische, evolutionäre Prägung im Vordergrund steht, befindet sich bei Roth und Damasio die individuelle Entwicklung im Zentrum ihrer Ideen. Gemeinsam ist ihnen eine psychische Bewegung, die auch einer der Grundideen Freuds entspricht: Sowohl Heuristiken als auch somatische Marker entstehen aus einem, einen psychischen Raum öffnenden, einen Abgleich erzeugenden Rekurs auf frühe oder Ursprungserfahrungen; eine fortwährende Gefühlsbezugsherstellung von Aktuellem mit Vergangenen. Der zweite Bestandteil des Prozesses der Bewertung ist das Vergleichen von Situationen. Das sich ergebende Bild gleicht dem einer Matrix, in der alles zu allem in Beziehung gesetzt wird: Inneres mit Innerem, Äußeres mit Äußerem und Inneres mit Äußerem. Der Wert wird durch Emotionen bestimmt und drückt sich in Gefühlen aus. Die Emotion könnte demnach als die „Währung“ des Entscheidungsprozesses gedacht werden, in der sich sowohl Kalkulatorisches als auch Empfindbares abbildet. Währungsmaßstab wäre die Dimension von Lust und Unlust.

5.2 Ökonomischer Wert

Die ökonomische Wertbestimmung unterscheidet sich, folgt man der Theorie des Geldwertes, wesentlich von der emotionalen. Als den realen Wert beziehungsweise Preis bezeichnet Smith (1776/2009) „die zu seiner Beschaffung erforderliche Mühe oder Beschwerde“ (S. 35). Gemeint ist die Beschaffung eines gewünschten Gutes. Im Zentrum ökonomischer Wertbestimmung sieht er demnach die Arbeit, die Mühen der Wertschöpfung. Smith (1776/2009) sieht in ihr das „ursprüngliche Kaufgeld“ (S. 35). Das hieße, dass ökonomischer Wert sich dadurch bestimmen ließe, inwieweit die Potenz gegeben ist, arbeiten zu lassen. Dem Gedanken liegt zugrunde, dass Arbeit mit Arbeit verrechnet werden kann: Ich setze meine Kapazität zur Wertschöpfung ein, um das Produkt der Kapazität eines anderen zu erlangen. Wie viel ich mit ihr erlangen kann, darin bestünde ihr Wert. Smith bemerkt jedoch, dass Arbeit nur bedingt vergleichbar ist. Er schreibt hierzu: „Allein es

ist nicht leicht, einen Maßstab für die Mühsal oder die Geisteskraft zu finden“ (Smith, 1776/2009, S. 36). Daher wäre ein Vergleich subjektiver Natur. Bei gleicher Tätigkeit könnte ein quantitativer Vergleich vorgenommen werden. Unterschiedliche Formen der Arbeit hingegen variieren in Anforderung und Belastung und sind einer normativen Diskussion ausgesetzt. Wie kann ein Wert bestimmt werden, wo kein Vergleich stattfinden kann? Smith (1776/2009) beschreibt eine Lösung, in der zugunsten der Praktikabilität trotz allem ein lückenhafter Vergleich vorgenommen wird, der die exakte Beziehung von Arbeit und Gut vernachlässigt:

Allerdings wird beim Austausch der Produkte verschiedener Arbeitsarten gegeneinander hierauf einige Rücksicht genommen; allein das ordnet sich nicht nach einem genauen Maßstab, sondern nach dem Dingen und Feilschen im Handel jener rohen Ausgleichung gemäß, welche zwar nicht exakt ist, jedoch für die Geschäfte des Lebens hinreicht. (S. 36)

Es wird also nicht Arbeit mit Arbeit sondern Produkt mit Produkt verglichen, was zu Nominalwertzuweisungen führt. Hier offenbart sich eine Problematik der Ökonomie: Von Wert zu sprechen ist gleichbedeutend mit subjektivem Agieren. Gewünscht wird dennoch ein objektiver Vergleich.

In der Ökonomie wird zwischen Tauschwerten und Realwerten unterschieden. Dabei ist für eine ökonomische Entscheidung im Sinne des Kapitalgewinns der Tauschwert derjenige von Belang. Wird der Bezug zum Realwert außen vor gelassen, garantiert der Tauschwert eine Vergleichbarkeit, die durch die Gesetzmäßigkeiten des Markts bestimmt ist. Über den Umweg des Markts finden alle subjektiven Einflüsse zurück in einen Wert, der dennoch vergleichbar bleibt. Der Einfluss ist jedoch obskur: Inwieweit sich in den Werten die Bereitschaft zum Austausch von Mühsal widerspiegelt bleibt unklar, weil die Diskrepanz zwischen Real- und Tauschwert unbekannt bleiben muss. Nominalwerte sorgen für Abstraktion und das Subjekt-Objekt-Verhältnis, das durch Arbeit intensiviert wurde, entflieht sich zusehends. Die zunehmende Bedeutung von Geldwirtschaft und Kreditwesen leistet hierzu einen natürlichen Beitrag. Die Bedeutung des Werts entzieht sich zusehends; es entsteht ein Bedeutungsvakuum, das nur durch projektive Prozesse ausgeglichen werden kann. Zu diesem Schluss kommt zum Beispiel Haubl (1996), der in einer Studie den Einfluss projektiver Prozesse, insbesondere solcher, die den Selbstwert betreffen, auf ökonomische Werte offenlegt. Verschärft wird diese Entwicklung durch Währungseffekte, das heißt durch die gegenseitige Beeinflussung

von Geldflüssen auf den Wert. Der Handel mit Wertoptionen bildet den nächsten logischen Schritt und Abstraktionsgrad. Worin die Werte, abgesehen von ihrem Nominalwert, bestehen, ist durch diese Abstraktion kaum mehr nachvollziehbar. Bestand ursprünglich ein Verhältnis zwischen „Mühsal“ und Wunscherfüllung, das den Wert definierte, ein Verhältnis, das immer noch als gültig angenommen wird, denn in einfachen Wirtschaftsformen dürften Angebot und Nachfrage dieses Verhältnis weitgehend abgebildet haben, so ist davon auszugehen, dass ökonomische Werte heute zumindest zu einem erheblichen Teil einerseits von der Psyche der Marktteilnehmer bestimmt werden, die die Projektionsfläche des Geldes so für sich beansprucht, dass sein Wert dem ihres Innenlebens entspricht, und andererseits von mathematischen Konstruktionen, die in artifizierlicher Weise für Knappheit beziehungsweise Verfügbarkeit sorgen und seinen Fluss mitkontrollieren. Das Geld bekommt einen emotionalen Gebrauchswert, sprich einen Eigenwert, der über seine Funktion als Mittel zum Zweck hinausgeht und dementsprechend nicht mehr ausschließlich gemäß der ursprünglichen Auffassung von Angebot und Nachfrage gebraucht wird. Der Handel am Markt ist zwar immer noch das Vergleichssystem, das den Wert bestimmt, verglichen wird jedoch nicht mehr die Potenz der Arbeit, sondern die Potenz zur Gelderlangung.

Trotz der Veränderung des Wertbegriffs in der Ökonomie erfolgt das Werten nach demselben Prinzip: Die Potenz zur Wunscherfüllung bleibt weiterhin die ausschlaggebende Eigenschaft von Geld, auch wenn das Verhältnis zur Arbeit unklar ist. Auch der Vergleich zwischen dem, was aufgewendet werden muss und dem, was man hofft zu erlangen, findet weiterhin statt. Was es zu erlangen gilt, ist jedoch immer weniger ein Gebrauchswert, sondern immer mehr die phantasierte Potenz des Geldes. Der Wunsch ist kein lebensweltlicher mehr, sondern ein phantastischer. Die Währung ist selbstbezüglich geworden.⁹ Geld als Mittel *und* Zweck zeugt von einer Entwicklung hin zu einer tautologischen Wertbestimmung, wie sie zum Beispiel in Bayern nicht unüblich ist: In den Ausdrücken „*Mia san mia*“ und „wer ko, der ko“ spiegelt sich eine Irrationalität wider, die aus der Deckungsgleichheit von Ursache und Wirkung entsteht und die Relationalität verloren geht.

Ökonomisches und emotionales Werten weisen bei funktionaler Betrachtung eine große Übereinstimmung auf. Beide dienen einer Entscheidung, die ermächtigt

⁹ Hartmut Rosa (2011) diagnostiziert auf der Zeitdimension eine ähnliche Entwicklung: Die Tendenz zur Verselbstständigung der Beschleunigung ohne Ziel.

zu handeln. Smith (1776/2009) schreibt Hobbes die Worte, „Reichtum ist Macht“ (S. 35) zu, verweist aber darauf, dass Besitz nicht gleichbedeutend mit Macht sei. Er gewähre uns lediglich die Erlangung von Gütern und sei gleichbedeutend mit Macht im Hinblick auf die Gewalt über die Arbeit, die ausgeübt werden könne. Nach Max Webers Machtdefinition (1964, Kap1, §16), nach der Macht eine Potenz zur Willensdurchsetzung sei, könnte von Entscheidungen, ökonomischen und persönlichen, einige Macht ausgehen, unabhängig von der Art, nach der sie werten. Werten ist eine notwendige Bedingung für das Entscheiden und damit für die Erlangung von Handlungsfähigkeit.

6 Emotionaler versus ökonomischer Nutzen

6.1 Ein Exkurs

Eine getroffene Entscheidung wird oftmals, wie man an Kahneman und Tverskys Ansatz sehen kann, nach der Güte der argumentativen Logik bewertet. Für die Qualität einer Entscheidung sollte jedoch ein weiterer Aspekt Beachtung finden: Über das Maß der logischen Fehlerfreiheit hinaus bleibt die Frage unberücksichtigt, wie die Art und Weise der Entscheidungsfindung sich auf den Umgang des Subjekts mit der Entscheidung auswirkt. Man stelle sich folgendes Szenario vor: Ein Schüler hat gerade erfolgreich seine Abschlussprüfungen absolviert. Er geht nun nicht mehr zu Schule, seine Hauptbeschäftigung fällt weg. Es folgt eine Periode, in der er seine gesellschaftliche Identität verliert. Weder ist er arbeitend, noch in der Ausbildung begriffen oder mit dem Nachwuchs beschäftigt. Eine natürliche Zäsur, die das Subjekt zwingt, seine Lebenssituation zu verändern. Er steht vor einer Entscheidung: Welchen der Wege, die ihm seine Vorstellung vorschlägt, soll er einschlagen? Eine Möglichkeit der Frage zu begegnen ist es, sie in Unterfragen zu zerlegen. Hierbei kann in verschiedene Richtungen gefragt werden. Wo liegen seine Interessen? Welche Fähigkeiten und Talente besitzt er? Eine andere Richtung wäre, zu fragen, welche Tätigkeit finanzielle Sicherheit verspricht und welche Planbarkeit? Aber auch: in welchen Beruf kann ich wesentlichen Reichtum erlangen? Im Kontrast dazu stünden Fragen nach den Träumen beziehungsweise Wünschen. Was wollte er schon immer machen? Was sein? Was schaffen? Das Pendant zu jeder dieser Fragen ist die Frage nach ihrer Umsetzbarkeit. In welchem Verhältnis steht die

wahrscheinliche Erreichbarkeit zu anderen Belangen und Verlangen, die befriedigt werden müssen? An dieser Stelle könnte der ehemalige Schüler Stift und Papier zur Hand nehmen und eine Art Rechnung erstellen, die dem Schema einer gewichteten Pro-und-Contra-Liste entspräche. Angenommen, er findet in seiner Berechnung heraus, dass der möglichst baldige Beginn eines Studiums in einem Fach, von dem er glaubt, dass es sowohl seinen Interessen als auch seinem Talent entspricht und ein gutes Verhältnis von Interesse, ökonomischer Perspektive und Umsetzbarkeit gewährleistet - was bedeutet das für das Annehmen der Entscheidung einerseits und ihrer Umsetzung andererseits? Er bewirbt sich für das erwählte Studium und beginnt zu studieren. Nach kurzer Zeit treten äußere Hindernisse auf. Aber auch unabhängig davon versäumt er Verpflichtungen. Erste akademische Hürden werden nicht genommen. Er entwickelt eine Ablehnung gegenüber dem Studium. Zudem gesteht er sich jetzt ein, dass er den Studienort insgeheim von Anfang an abgelehnt hat. Nach einem halben Jahr bricht er sein Studium ab.

Was war geschehen? Hätte sein Misserfolg mit einer anderen Entscheidung abgewendet werden können? Nicht die Entscheidung an sich erscheint problematisch, sondern ihr Zustandekommen. Das Eigentümliche an seinem Weg der Entscheidungsfindung ist, dass Gefühle keine Rolle zu spielen scheinen oder ausgeklammert wurden. Sicherlich war in der Art zu fragen das psychische Erleben des Entscheiders implizit abgebildet. Auch in die Gewichtung mögen Empfindungen miteingeflossen sein. Dennoch bleibt der objektivierende Charakter dieser Art der Entscheidungsfindung bestehen. Der Student hatte eine plausible Entscheidung getroffen, die allen Kriterien gerecht wurde. Er hatte jedoch etwas übersehen oder übergangen: Einen Lösungswunsch, der in hohem Maß emotional besetzt war, der jedoch auf Grund der Hürden die er antizipiert hatte, in seiner nüchternen, „objektiven“ Rechnung schlecht abschnitt und er so verworfen hatte. Seine Pro-und-Contra-Rechnung könnte als Rationalisierungsversuch verstanden werden, die sich zu verschiedenen Wegen einstellenden Gefühle in einem dem Weg inhärenten Kontext und nicht in einem Gefühlskontext zu interpretieren, ein Prozess der Gefühlsbereinigung. Das bedeutet eine Verlagerung von einer subjektbasierten zu einer umgebungsbasierten Entscheidung.

In der Konsequenz dieser Vorgehensweise werden mit der Entscheidung eher Gefühle einhergehen, die von Fremd- als von Selbstbestimmung gekennzeichnet sind. Die Identifikation mit der Entscheidung wird mutmaßlich beeinträchtigt werden.

Die Unbedingtheit eines subjekteigenen Strebens wird so übersehen. Die Motivation, die Entscheidung, auch über Hindernisse hinweg, umzusetzen, erlischt. Eine gute Entscheidung zeichnet sich nicht nur durch ihre logische Plausibilität aus; entscheidend ist auch, aus welchem Kontext heraus sie getroffen wurde. Eine Entscheidung, wie die des Studenten, wird mit viel größerer Wahrscheinlichkeit von Erfolg gekrönt sein, wenn sie ihn ermächtigt, bei ihrer Umsetzung in einer Weise in Aktion zu treten, die seiner Überzeugung, seinen „Werten“, emotionalen Bewertungen und normativ-moralischen Wertvorstellungen entspricht. In diesem Fall würde sich Erfolg, die „gute Entscheidung“, nicht allein über objektivierbare Resultate, wie zum Beispiel Studienerfolg definieren. Vielmehr wird der Entscheider nicht anders können als seinen Erfolg am mit dem stärksten Gefühl einhergehenden, ursprünglichen Wunsch zu messen. Das Gefühl, mit dieser Entscheidung für sich einzutreten, dabei dem Selbstgefühl Genüge zu leisten, kann zu einer Identifikation mit der Entscheidung verhelfen, die ein überzeugtes Handeln ermöglicht. Für das motivationale System des Entscheiders dürfte die Identifikation mit der Entscheidung einen signifikanten Unterschied bedeuten und ihm dadurch wesentlich mehr Energie zur Erreichung seines Zieles zur Verfügung stehen. In Folge dessen müsste auch die objektive Erfolgswahrscheinlichkeit steigen; ein Abbruch würde unwahrscheinlicher. Die Kognitionspsychologie geht mit der Theorie der kognitiven Dissonanz (siehe Dorsch, 1976, S. 303) davon aus, dass das Subjekt, sobald eine Entscheidung getroffen wurde, versuchen wird, mit der Entscheidung interferierende beziehungsweise gegenläufige innere Einflüsse, die das Subjekt zweifeln lassen, zu unterbinden oder abzuschwächen. So würden beispielsweise nach dem Treffen der Entscheidung in obigem Beispiel die Punkte auf der *Contra-Seite* der Liste, nicht mehr so häufig erinnert werden, wie diejenigen auf der *Pro-Seite*. Dieser Mechanismus wäre dann nicht vonnöten, wenn die Entscheidung keiner logisch-argumentativen Rechtfertigung bedürfte, sondern auf den Wahrhaftigkeitsgehalt von emotionsbasierten Entscheidungen vertraut werden würde. In Fragen wie der des Studenten, welcher Weg einzuschlagen sei, stecken Entscheidungen, deren Lösungen in ihrer Komplexität die formale Logik überschreiten. Es ist eine Frage persönlicher und sozialer Natur. Vieles von dem, was die Entscheidung tangieren könnte oder doch zumindest mit ihr verbunden ist, kann nicht gewusst werden. Die Vielfalt der Optionen ist überwältigend. Darüber hinaus können soziale Implikationen der Entscheidung und die persönlichen Folgen kaum auch nur annähernd geschätzt

werden. Es ist zu vermuten, dass eine solche Entscheidung einer Identifikationsmöglichkeit bedarf, einer empfundenen Selbstentsprechung, um eine Empfindungskontinuität gewährleisten zu können.

Bei einer Entscheidung wie dieser werden wahrscheinlich mannigfaltig „Vorstellungsbilder, die unzähligen Handlungsmöglichkeiten und unzähligen möglichen Ergebnissen entsprechen“ (Damasio, 2015, S. 267) erzeugt und buhlen um ein begrenztes Aufmerksamkeitskontingent. Damasio (2015) beschreibt dies als einen Prozess, der voraussetzt, dass „fortwährend Kombinationen von Objekten und Ereignissen hergestellt werden, so daß eine vielfältige Juxtaposition von Vorstellungsbildern zustande kommt, die der Kategorisierung ihres Wissens entspricht“ (S. 267). Diese Vorstellungsbilder setzen große Mengen an erworbenem Wissen, an Erlebtem voraus. Und obwohl alle diese Vorstellungsbilder auch sinnhaft für den persönlichen Weg eines Subjekts stehen, ist das Herstellen einer Rangfolge unter den Vorstellungsbildern nach dem Prinzip der Nutzenoptimierung, nach der unser Student vorgegangen ist, problematisch. Sie vermag nicht zu berücksichtigen, dass die Erkenntnis des Subjekts, die Vorstellungsbilder, auf die es seine Überlegungen stützt, eine Erkenntnis ist, die nicht aus einer Objektivität im Sinne des „erkenntnistheoretischen Realismus“ (Höffe, 2008, S. 213) heraus zustande kommt sondern aus einer subjektzentrierten Perspektive heraus, in der Subjekt und Objekt gleichsam dyadisch miteinander verknüpft sind und das Objekt auch Eigenschaften des Subjekts aufweist, eine Perspektive, in der das sinnlich Erfahrene mit dem, dem Verstand entsprungenen verschränkt ist. Ähnlich Kants Postulat einer Urteilskraft nach den „transzendentalen Schemata“ (Höffe, 2008, S. 214) und den Grundsätzen des „reinen Verstandes“ (Höffe, 2008, S. 216) trifft der Student eine Entscheidung, die in erster Linie von seiner individuellen Erfahrung abstrahieren soll.

Im Kern von Entscheidung scheint jedoch ein *adaptiver* Prozess des sich Entwickelns durch das Verknüpfen von Erfahrungen zu liegen (siehe Damasio, 2015). Eine Verknüpfung, die nur dann sinn- und identitätsstiftend wirken kann, wenn Erfahrungen als ursächlich mit dem Selbst in Beziehung stehend verbucht werden können. Das Treffen einer solchen Entscheidung nach ausschließlich „objektiven“ Kriterien hingegen hat möglicherweise einen gegenteiligen Effekt und dürfte zum Beispiel von einer Vorstellung von „Die Welt diktiert mir meinen Lebensweg“ oder „Ich bin nicht Herr im eigenen Haus“ begleitet werden. Die fehlende Selbstreferenz in der Entscheidung wird zwangsläufig ein Fehlen von Selbstwirksamkeit bedingen, das

den Lebensweg als entweder zufällig oder vorgezeichnet erscheinen lässt. Entbehrt eine Entscheidung der Spürbarkeit beziehungsweise der Emotion, fehlt ihr in der Konsequenz ihre kohäsive Kraft, die Erfahrung in einen Bedeutungszusammenhang zu setzen vermag. Mit solchen Vorstellungen gehen Gefühle von Ohnmacht und Resignation einher. Die erhöhte Wahrscheinlichkeit des Scheiterns im Falle des Studenten lag demnach nicht an einer „falschen“ Entscheidung, sondern an seinem Weg der Entscheidungsfindung, den er gewählt hatte. Durch ihn konnte er keinen emotionalen Bezug zu dem Inhalt seiner Entscheidung entwickeln. Vielmehr lehnte er Randgegebenheiten seiner Entscheidung ab, fühlte sich nie richtig angekommen, und war nicht bereit, die Hürden, die sich ihm in den Weg stellten, zu überwinden.

6.2 Die Unabdingbarkeit der Emotion in der Entscheidung

Das obige Beispiel bewegt sich im Terrain des sozialen Lebens. Was passiert, wenn sich der Entscheidungskontext ändert? Die Auflösung mancher Situation, die eine Entscheidung verlangt, mag eine zumindest annähernd wertneutrale Datenanalyse voraussetzen.

Kahneman und Tversky (1974) stellen fest, dass auch in Situationen, in denen es sich anbietet, eine Entscheidung auf der Grundlage einer relativ einfachen Wahrscheinlichkeitsrechnung zu treffen, Menschen dennoch dazu neigen, vereinfachende Heuristiken einzusetzen, die auf Einstellung und Überzeugung beruhen. Die eingesetzten Heuristiken seien anfällig für systematische Fehleinschätzungen und führten so zu Fehlentscheidungen. Eine Fehlentscheidung ist dabei für sie eine solche, die sich nicht durch das Ergebnis einer Wahrscheinlichkeitsrechnung legitimieren lässt. Damasio (2015) zieht aus ihren Ergebnissen folgenden Schluss: „Die Arbeit von Amos Tversky und Daniel Kahneman zeigt, dass die objektiven Denkprozesse, die wir für alltägliche Entscheidungen verwenden, weit weniger effektiv sind, als sie erscheinen und sein sollten“ (S. 261). Ein wichtiges Ergebnis der Arbeit Kahnemans und Tverskys (1974) ist, dass Probanden trotz ihrer Fähigkeit zur Wahrscheinlichkeitsrechnung, die ihnen in mancherlei Situation eine Entscheidung von besserem Ertrag verspräche, sie sich dennoch auf Heuristiken verlassen, die sich in „subjective probabilities“ (S. 1124) ausdrücken würden und nicht auf eine Errechnung umschwenken. Was für Auswirkungen hätte ein rein kognitives Entscheidungsverfahren? Damasio berichtet

von einem Patienten, dessen Entscheidungen auf Grund einer Hirnschädigung ohne jegliche emotionale Beteiligung auskommen müssen. Seine Beeinträchtigung ermächtigt ihn, in einer Lage, die Gefahr bedeutet, eine Entscheidung zu treffen, die ihn die Situation unbeschadet überstehen lässt: Robotergleich geht er ein Verhaltensprotokoll durch, indem er Gegebenes mit seinem Datenwissen abgleicht und die „richtige“ Handlung heraussucht (Damasio, 2015, S. 262f). Der Patient berichtet auch voller Unverständnis von einer Frau, die in derselben Situation eine andere Entscheidung getroffen hatte. Anders als er hatte sie, als sie mit dem Auto bei Glatteis ins Rutschen kam, gebremst und war verunfallt. Ihre jeweiligen Entscheidungen, die ihre, zu bremsen und seine, die Geschwindigkeit zu halten und so vorsichtig wie möglich zu lenken waren nicht deshalb unterschiedlich ausgefallen, weil ihnen unterschiedliche Informationen zu Grund gelegen hätten. Offenbar ergab sich der Unterschied eher aus einer grundlegenden Differenz im Entscheidungsprozess. Im Falle der Frau verursachte unkontrollierbare Geschwindigkeit Panik, die sie versuchen ließ, schnellstmöglich die Kontrolle wiederzuerlangen und deshalb zu bremsen. Für den Patienten hingegen schien die Gefahr in der Situation seiner Entscheidung keine Rolle zu spielen: er machte von seinem physikalischen Wissen Gebrauch und wog ab, wie sich sein Fahrverhalten bei veränderter Traktion auf Geschwindigkeit und Richtung auswirken würde. Die der Gefahr entsprechende Heuristik wurde nicht aktiviert; Furcht schien keine Rolle zu spielen. Damasio sieht dies im Fehlen des Markermechanismus durch die neurophysiologische Schädigung begründet (Damasio, 2015, S. 262). In Bezug auf die von einer solchen Läsion nicht betroffenen Frau legt dies jedoch nahe, dass Menschen nur bedingt Einfluss darauf haben, wie sie ihren Entscheidungsprozess gestalten. Mechanismen wie die von Damasio vorgeschlagenen somatischen Marker oder der Bauchgefühle, wie Gigerenzer sie postuliert, scheinen Prozesse zu sein, die unabhängig vom Gegenstand der Entscheidung ablaufen. Wer nach dem ökonomischen Nutzen einer Entscheidung fragt, die für sich beansprucht, sich mit den Werkzeugen der Rationalität besonders vorteilhaft treffen zu lassen, läuft Gefahr, alles außer dem Ergebnis außer Acht zu lassen. Es wäre wohl ein Fehlschluss, möglicherweise mitunter aus der Illusion eines *Ich-Bewusstseins* heraus (siehe Roth, 2017), Entscheidungen, die die Informationen miteinbeziehen, die Körper und Emotion bieten können, deshalb als nicht ökonomisch weil alogisch abzutun. Eine „sachliche“ Entscheidung, mittels eines Bauchgefühls zu treffen mag aus der

Perspektive der Zweckrationalität irrational sein; Ökonomisch kann sie in mehrerlei Hinsicht dennoch sein. Am Beispiel des von Damasio beschriebenen Patienten zeigt sich das in eindrucklicher Weise: Bei der Auswahl des nächsten Behandlungstermins geht der Patient wiederum sehr rational vor. Er fängt an, sämtliche in Frage kommenden Termine mittels einer aufwendigen Analyse auf ihre Eignung hin zu untersuchen, verheddert sich darin und kann nicht in angemessener Zeit zu einer Entscheidung kommen. Hier ist die Art seines Vorgehens zwar wiederum streng rational geleitet, als ökonomisch wird man sie jedoch kaum bezeichnen können. Selbst wenn man den Zeitfaktor außer Acht lässt, scheint es dennoch nicht vernünftig, eine Entscheidung, wie die über einen Termin, allein mit rationalen Werkzeugen zu treffen. Welcher Tag der geeignetste für eine Verabredung ist, hängt jenseits anderer Verpflichtungen von Faktoren ab, die zum einen unbekannt und zum anderen nicht beeinflussbar sind und somit nicht kalkuliert werden können. Vor allem aber ist eine Wertung nicht kalkulierbar. Damasio (2015) schreibt zu diesem Umstand: „Doch während biologische Triebe und Gefühle unter bestimmten Umständen zu Irrationalität führen können, sind sie in anderen unentbehrlich. Biologische Triebe und der automatische Mechanismus der somatischen Marker, der auf ihnen beruht, sind für einige rationale Verhaltensweisen unentbehrlich“ (S. 262). Das heißt zum Einen, dass eine Entscheidung, die nicht nach den Kriterien der Zweckrationalität getroffen wurde, nicht unbedingt irrationales Verhalten zur Folge hat und zum Anderen, dass, so adaptiv der Entscheidungsprozess in seinem Ablauf auch sein mag, er nicht ausgeschaltet werden kann, sodass eine Entscheidung getroffen werden könnte, die frei wäre vom körperlich-emotionalen Eindruck des Entscheidungsgegenstands im jeweiligen inneren und äußeren Kontext. Wie eine Entscheidung getroffen wird, ist nur zu einem kleinen Teil optional. Der Mensch, der sich wünscht, zur „Rechenmaschine“ zu werden, wird enttäuscht werden, selbst dann, wenn ihm die Fertigkeiten einer Rechenmaschine gegeben sind. Die Frau aus dem Beispiel kann nicht so vorgehen, wie der Patient. Sie kann sich ihrer Natur nicht erwehren. Obwohl ihre Situation nur begrenzt vergleichbar mit den Entscheidungen ist, an denen Kahneman und Tversky die Heuristiken identifizierten, könnte auch in der Entscheidung der Frau zu bremsen ein Mangel an Rationalität ausgemacht werden. Dennoch müsste im Zentrum der Überlegung, warum sie diese Entscheidung getroffen hat, nicht die Hypothese einer kognitiven Unzulänglichkeit stehen. Eher muss angenommen werden, dass die Kognition in einen Prozess

eingebettet ist, der in einer bestimmten Weise Gebrauch von ihr macht, die ihm entspricht.

So nimmt Damasio (2015) das Arbeitsgedächtnis als wesentliche Bedingung für das Wirken der somatischen Marker an. Zum Einfluss dieses Prozesses auf die Kognition schreibt er: „Ein negativer oder positiver somatischer Zustand, der durch das Auftreten einer gegebenen Repräsentation verursacht wird, wirkt nicht nur als Marker für den Wert dessen, was repräsentiert wird, sondern auch als Verstärker für die fortgesetzte Aktivität des Arbeitsgedächtnisses und der Aufmerksamkeit“ (Damasio, 2015, S.269). Das hieße, dass kognitiv Informationen verarbeitet werden, die bereits mit körperlich-emotionalen Bewertungen angereichert sind. Zudem wird über den Zeitfaktor, beispielsweise prolongierter Aufmerksamkeit und Arbeitsgedächtnisaktivität, dieser Einfluss noch verstärkt. Damasio (2015) beschreibt den Vorgang folgendermaßen: „Die Aktivierung von Aufmerksamkeit und Arbeitsgedächtnis kommt nicht durch ein Wunder zustande. Zunächst wird sie durch die Präferenzen motiviert, die dem Organismus innewohnen, und dann durch Präferenzen und Ziele, die auf der Grundlage dieser inhärenten Präferenzen erworben werden“ (S. 269). All das spricht dafür, das rationale Denken als ein bloßes Werkzeug in einem Prozess zu verstehen, das nicht für sich alleine steht.

6.3 Was ist rational?

Ein Entscheiden, das Gebrauch von somatischen Markern und Bauchgefühlen macht, ist daher nicht frei von Vorurteilen. Eher noch ist der Entscheidungsprozess eine psychische Bewegung der Vorurteilsherstellung und -nutzung. Die holistische und generalisierende Natur des Entscheidungsprozesses führt unzweifelhaft zu Ungenauigkeiten und Verzerrungen, sieht man sie vor dem Hintergrund der Mathematik. Vor allem trifft dies bei Urteilen zu, in deren Kern wir ein steriles stochastisches Problem sehen. In Anbetracht der Objektivität, die ein geschlossenes System wie zum Beispiel die Logik es leisten kann, mag menschliches Entscheiden unzulänglich erscheinen. Kahneman und Tverskys Befunde legen dem Zeugnis ab.

Welche Rationalität ist es, von der Kahneman und Tversky ausgehen und wie könnte sie unter Berücksichtigung Damasios und Roths Arbeiten auch anders verstanden werden? Kahneman und Tversky bewegen sich mit ihrer Bewertung des

Entscheidungsprozesses im cartesischen Koordinatensystem, das die Rationalität dem Verstand zuordnete und die Emotion dem triebhaften Streben, ein Verständnis, in dem als rational gilt, was der Verstand innerhalb der Gesetzmäßigkeiten der Logik zu vollbringen vermag. Es sind die aus dieser Perspektive entstandenen Kriterien, die Kahneman und Tversky einen Mangel an Rationalität feststellen lassen. Problematisch ist der Rationalitätsbegriff unter anderem deshalb, weil er auf eine „logische“ Zweckrationalität eingeengt ist. Eine in diesem Sinne getroffene Entscheidung muss nicht ökonomisch sein und eine nach dem Standard der Logik „schwache“ Entscheidung kann jedoch für das Subjekt durchaus zweckrational und damit auch ökonomisch sein. Das würde bedeuten, dass eine Entscheidung, die zu einem großen Anteil nicht aus logischem Kalkül, sondern aus biologisch-phylogenetischen (siehe Gigerenzer, 2008) beziehungsweise emotionalen Anteilen (siehe Damasio, 2015) entstanden ist und deren Bewertung am Maßstab der Rationalität im Sinne Kahneman und Tverskys scheitert, eine rationale Entscheidung sein kann. Sie bieten in unter Bedingungen von Ungewissheit, ein Maß an Orientierung, das ein Vorgehen mit ausschließlich „logisch“-zweckrationalen Mitteln nicht hätte liefern können und das daher nicht ökonomisch und damit nicht rational wäre.

Den ökonomischen Wert von Entscheidungen, die nicht nach dem Maßstab der kognitiven Rationalität getroffen wurden, zeigen empirische Untersuchungen, die Ap Dijksterhuis mit Kollegen aus psychologischer Perspektive durchgeführt hat. So kommen Ap Dijksterhuis und Madelijn Strick (2016) zu dem Schluss, dass Entscheidungen, die unbewusst getroffen wurden und somit nicht von Fähigkeiten, die den Entscheidungsgegenstand nach rationalen Maßstäben hätten verhandeln können, oft von größerer Qualität seien, als solche die bewusst kognitiv bearbeitet wurden. In Diskrepanz dazu stellen Dijksterhuis, Bos, Nordgren und van Baaren (2006) fest: „The idea that conscious deliberation is the ideal (if not always attainable) way to approach a decision forms the backbone of classic (4, 5) as well as contemporary perspectives on decision making (6, 7) and attitude formation (8, 9)“ (S. 1005). Dem halten sie entgegen, dass bewusstes Überlegen in seiner Kapazität eingeschränkt ist, dass es eine zum Teil suboptimale Gewichtung von Faktoren vornimmt und unbewusstes Denken, beziehungsweise das Denken ohne Aufmerksamkeit, hingegen durchaus zu guten Entscheidungen führen kann (Dijksterhuis et al., 2006). Die besondere Qualität des *unbewussten Denkens*, sehen

Dijksterhuis und Strick (2016) in der Fähigkeit, in diesem Modus holistisch zu arbeiten, während bewusste Kognition Situationen mittels Zerlegung in Untereinheiten analysiert. Ähnlich wie Gigerenzer oder Damasio heben sie die besondere Eignung des unbewussten Denkens für komplexe Probleme hervor und sehen eine Einschränkung in strikt numerischen Problemen (Dijksterhuis & Strick, 2016).

Die Neigung, unsere Umwelt numerisch systematisieren zu wollen führt, denke ich, zu einem Missverständnis, das vor allem in wirtschaftlichen Settings beobachtet werden kann. Als ökonomisch gilt hier, was rechnerisch legitimierbar ist. Dabei wird übersehen, dass Entscheidungen getroffen werden müssen, die aus einer Umwelt hervorgehen, die nicht ursprünglich numerisch ist und wieder in eine Umwelt integriert werden müssen, die ebenfalls keine Numerische ist. Eine rationale Entscheidung muss nicht eine sein, die sich mathematisch begründen lässt, obwohl die Mathematik als reinstes Beispiel der Rationalität angesehen wird. Eine numerische Betrachtungsweise der Umwelt unterscheidet sich grundlegend von menschlicher Wahrnehmung und Informationsverarbeitung. Sie führt in der Anwendung nicht unbedingt zu adäquateren Entscheidungen.

7 Identifikation und Verantwortung

Nur das freie Treffen-Können einer Entscheidung und das Vermögen, nach ihr zu handeln bringt Verantwortung mit sich. Hans Jonas (1984), der sich der Theorie der Verantwortung widmete, definiert: „Bedingung von Verantwortung ist kausale Macht“ (S. 172). Letztlich kann jedes Handeln als Machtausübung betrachtet werden und die Entscheidung als die dem Handeln vorausgehende Ermächtigung.¹⁰ Nur dort wo ich frei bin, kann eine Entscheidung im eigentlichen Sinn stattfinden. Diese Anmerkung soll keine Überleitung in einen Diskurs über den freien Willen darstellen, sondern es soll darauf hingewiesen werden, dass das, was eine Entscheidung ausmacht, eine als real wahrgenommene Optionalität ist, „die Möglichkeit, etwas so zu tun oder auch anders“ (Roth, 2017, S. 206). Eine Entscheidung sowie jede Handlung birgt Konsequenzen: für den Entscheider, für diejenigen Personen, die

¹⁰ G. Roth (2017) spricht vom „Willensruck“ (S. 225), vom „Freischalten“ (S. 225) einer Handlung am Ende einer Entscheidung.

seine Entscheidung direkt betrifft, für sein Umfeld und indirekt letztlich die ganze Welt. Eine Entscheidung zu treffen und sie umzusetzen heißt Veränderung herbeizuführen. Selbst die Entscheidung nichts zu verändern bringt unausweichlich Veränderung mit sich. Das vorwegnehmende Sich-Bewusstmachen der Wirkung einer Entscheidung wird, wenn Verantwortung übernommen wird, wiederum die Entscheidung beeinflussen. Die Übernahme von Verantwortung ist dem Subjekt nur unter dieser Voraussetzung möglich, dass dem Handelnden eine Entscheidung vorausgeht, die berücksichtigt, dass sein Handeln eine Wirkung hinterlässt. In der antizipatorischen Leistung der Entscheidung ist eine, nicht immer vollkommen bewusste Legitimation der möglichen Konsequenz, die die Entscheidung mit sich bringt, enthalten. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass eine Entscheidung, mal mehr, mal weniger, immer die Wertvorstellungen des Subjekts andeutet. Ein Wertesystem, kann nur dann existieren, wenn das Subjekt sich mit seinem Handeln identifiziert, eine eigene Entscheidung hinter seinem Wirken erkennt. Das Subjekt erkennt an, dass seine Entscheidung ein Produkt seiner Person ist und ist damit „gezwungen“, den Inhalt und auch die Konsequenz der Entscheidung zu integrieren. Roth (2017) schreibt zu diesem Umstand:

Eine Grundbedingung muss beachtet werden, nämlich dass dasjenige, was schließlich getan wird, im Einklang mit dem emotionalen Erfahrungsgedächtnis steht. Dies ist der Grund dafür, dass diese Instanz das erste und das letzte Wort hat, wir müssen nämlich mit unseren Handlungsentscheidungen *leben können*. . . . Können wir dies auf Dauer nicht, so werden wir psychisch krank. (S. 226)

Im Entscheiden steckt zumeist ein Weg zur Zielerreichung oder Wunscherfüllung. Die einer Rückkopplung gleichende Figur, die in der Identifikation des Subjekts mit seiner Entscheidung steckt, stellt sicher, dass das Ziel sozialisatorische Aspekte des Subjekts enthält. Der Abgleich mit durch beispielsweise durch Introjektion erworbenen Normen sorgt unter anderem durch Schuld- und Schamgefühle dafür, dass in Entscheidungen die Rolle des Subjekts als soziales Wesen berücksichtigt wird und damit auch die Integriertheit des Subjekts gewahrt werden kann.

8 Die Theorie der emotionalen Finanzwirtschaft: David Tuckett

8.1 Der Finanzmarkt als Entscheidungsumfeld

Von welcher Prägnanz die Emotion für Entscheidungen ist, wird in Wirtschaftskontexten im Allgemeinen und im Setting des Finanzmarktes im Besonderen deutlich. Der Finanzmarkt nimmt, bezogen auf Entscheidungen, deshalb eine besondere Stellung ein, da er wie kaum ein zweites Umfeld Entscheidungen von seinen Teilnehmern fordert. In ihm muss nicht nur entschieden werden, ob ein Wertpapier ge- oder verkauft wird. Die Signalwirkung der Preisschwankungen (siehe Tuckett, 2013, S. 25), gepaart mit der Volatilität des Marktes und der ihn begleitende Informationsfluss verlangen danach, die ursprüngliche Entscheidung ständig zu hinterfragen, sie Mal um Mal neu zu treffen. Eine Sequenz von Entscheidungen, in deren Kern jedoch immer dieselbe Entscheidung steckt, birgt aus wissenschaftlicher Perspektive zwei Vorteile: Zum Einen ist, ob der Wesensgleichheit der Entscheidungen in den betrachteten Entscheidungssequenzen, weil sie im immer selben Setting getroffen werden, zumindest eine partielle Vergleichbarkeit gewährleistet. Subjekte, die vor dieser Art von Entscheidung stehen, werden mit denselben, allen Entscheidungen inhärenten Grundvoraussetzungen konfrontiert. Die Art der Information gleicht sich ebenso wie die Kultur des Umgangs mit ihr. Zum Anderen kann, da es sich im Prinzip um Entscheidungssequenzen handelt, ein Verlauf skizziert werden, der Auskunft über die entscheidungsrelevante Informationsverarbeitung geben kann. In der Betrachtung der Differenz von Einzelentscheidung zu Einzelentscheidung kann beobachtet werden, welche Änderungen in der Information zu Veränderungen im Subjekt führen, die den Ausgang der Entscheidung ändert. So kann prozesshaft nachvollzogen werden, welche Vorgänge schließlich den Entschluss bilden. Ein weiterer wesentlicher, dem Finanzmarkt in besonderer Weise eigener Aspekt lässt sich aus der Effizienzmarkthypothese ableiten. „Die Effizienzmarkthypothese ist die gängige klassische Wirtschaftstheorie, angewendet auf die Finanzmärkte“ (Tuckett, 2013, S. 30). Sie besagt im Wesentlichen, dass, obgleich sich in der Nachfrage subjektive Komponenten, wie zum Beispiel Präferenzen niederschlagen, die im Preis aggregierten Informationen eine für jedermann zugängliche Grundlage bieten, nach der, bei angenommener Bedeutungseindeutigkeit der Information, jeder

Marktteilnehmer dazu in der Lage sein sollte, rationale, ökonomische Entscheidungen zu treffen. Dabei wird das Streben nach der *optimalen* Entscheidung, auch nach ökonomischen Gesichtspunkten, als natürliche Grundhaltung des sich im Markt bewegenden Subjekts erkannt (siehe Tuckett, 2013, S. 30f.). Seine Mehrwertschöpfung verdankt der Markt jener Effizienz, die über die Entscheidungsphilosophie seiner Teilnehmer entsteht, so wie sie in der Hypothese enthalten ist und automatisch eine optimale Reallokation von Ressourcen zur Folge hat. „Märkte sind effizient, weil sie neue Informationen, die sich auf die Chancen und Risiken des Haltens von Vermögenswerten beziehen, in einer Weise integrieren, dass die Preise immer die wahren Kapitalkosten widerspiegeln“ (Tuckett, 2013, S. 30). Tuckett (2013) bemerkt, dass die hierin verborgene Annahme vom Preis, der zu einem gegebenen Zeitpunkt alle Informationen über „zukünftigen Chancen und Risiken des Haltens von Vermögenswerten“ (S. 31) enthalte, ein abgeschlossenes Ereignis darstellt. Preisänderungen werden also nicht als vom vorhergehenden Preis abhängig betrachtet, sondern als allein von sich ändernder Information beeinflusst und damit zufällig. In dieser angenommenen Zufälligkeit liegt der Grund für die zweite Annahme der Effizienzmarkthypothese: Die einzige Möglichkeit, der Unsicherheit Herr zu werden ist es, Preisänderungen als Zufallsereignisse, die sich in der Gauß'schen Normalverteilung abbilden lassen, zu betrachten: „Das einzig Vernünftige ist, die Ereignisse der Zukunft als zufällig zu behandeln und die übliche Wahrscheinlichkeitstheorie anzuwenden“ (Tuckett, 2013, S. 31), schreibt Tucket über das Selbstverständnis des Finanzmarkts. Ob die Ereignisse tatsächlich zufällig sind, kann jedoch zumindest angezweifelt werden. Es könnte gefragt werden, ob die Annahme einer komplexen, zusammenhängenden Entwicklung von Preisereignissen nicht plausibler wäre. Sie hätte jedoch den Nachteil, dass sie die Existenz unsicherer und unbekannter Einflussfaktoren miteinschließen würde, die eine statistische Berechenbarkeit ausschließen würde.

Die oben beschriebenen Annahmen bilden die Grundlage für die Norm, wie Entscheidungen innerhalb des Finanzmarkts getroffen werden sollten. Für in diesem Setting getroffene Entscheidungen bedeutet das, dass sie sich an den Gesetzmäßigkeiten der Wahrscheinlichkeitsrechnung orientieren sollten. In Tucketts Interviews wird ersichtlich, dass eine Entscheidung in diesem Setting etwas ist, das legitimiert werden muss und das, wenn es nicht auf bestimmte Art und Weise legitimiert werden kann, nämlich durch ein Vorgehen, das sich der Mittel der

Wahrscheinlichkeitsrechnung bedient, keine Akzeptanz erfährt. Die Legitimation erfolgt, zumindest vorgeblich, über das Vorgehen während der Entscheidung. Unterstützt wird dabei, was berechnet werden kann. Wer sich des engen Korsetts der Mathematik und der Logik bedient und damit anscheinend emotionslos entscheidet, so wird suggeriert, der kann Kapital gewinnbringend anlegen. Umgekehrt werden Emotionen „as dangerous signs of weakness or sources of embarrassment and anxiety in an investment manager“ (Tuckett & Taffler, 2012, S. 2) angesehen. Das Setting, da es an die neoklassische Wirtschaftstheorie angelehnt ist, gibt seinen Akteuren die Wahrscheinlichkeitstheorie als Richtschnur für ökonomisches Entscheiden vor. Tuckett (2013) zeigt in seinen Untersuchungen, dass die Entscheidungen der Akteure des Finanzmarkts im Gegensatz zu der propagierten Entscheidungskultur dennoch und sogar in besonderem Maße von Emotionen beherrscht sind: „Finanzmärkte scheinen das perfekte Beispiel eines Marktes zu sein, der fast vollständig von der menschlichen Fantasie und dem menschlichen Gefühl abhängig ist“ (S.59). In diesem Gegensatz, der im Lichte des Finanzmarkts besonders deutlich zum Vorschein kommt, verbirgt sich eine Differenz zwischen den normativen Vorgaben eines sozialen Settings und dem, wie tatsächlich entschieden wird. Wie bereits eingangs dargestellt, liegt es in der Natur des Finanzmarktes, Unwägbarkeiten mittels ihrer Umwandlung in handhabbare Risiken fassbar zu machen.

8.2 Tucketts Forschungsansatz

David Tuckett (2013), Psychoanalytiker und Ökonom, entwirft in seinem Werk „Die verborgenen Dimensionen der Finanzmärkte“, ausgehend von Beobachtungen über Finanzkrisen, die in der ökonomischen Theorie nicht vorgesehen sind und deren Wiederkehr Lücken in das Selbstverständnis der Abgeschlossenheit der ökonomischen Theorie reißt, eine Idee, wie Akteure auf dem Finanzmarkt Entscheidungen treffen. Sie könnte als die psychoanalytische Weiterentwicklung der Erkenntnisse interpretiert werden, die Forscher wie Gigerenzer, Damasio, Roth und Dijksterhuis zu Entscheidungen gewonnen haben. Tucketts Forschungsfrage ist eine offene: Ihm geht es darum Hypothesen zu bilden, die geeignet sein könnten, das Erklärungsvakuum zu füllen, das er in der ökonomischen Theorie sieht. Sie vermag, wie er findet, nicht ausreichend zu erklären, warum Finanzkrisen existieren und wie

sie entstehen (siehe Tuckett, 2013, S. 15f.). Sein Untersuchungsdesign setzt da an, wo er die Ursachen für Transaktionsdynamiken vermutet, der Entscheidungsfindung derjenigen Akteure, die jeden Tag und auf professioneller Ebene eine Mehrheit des Geldstroms steuern, der großen Vermögensverwalter. In zeitlich nicht limitierten Forschungsinterviews mit 52 Vermögensverwaltern, die alle mindestens eine Milliarde Dollar Investitionsvolumen beaufsichtigten und insgesamt zuständig für das Anlegen von täglich mehr als 500 Milliarden Dollar waren und die allesamt mindestens 10 Jahre Erfahrung in diesem Bereich vorweisen konnten, gewann er einen Einblick, wie die Vermögensverwalter zu ihren Entscheidungen kamen (Zur Auswahl der Probanden siehe Tuckett, 2013, S. 61f). Um seine Stichprobe so divers wie möglich zu gestalten, suchte er Manager unterschiedlicher Institutionen als Interviewpartner, die sich unterschiedlichen Investitionsmethoden verschrieben hatten. Eine zusätzliche Diversifizierung versuchte er durch Interviews mit Managern aus verschiedenen Börseneinzugsgebiete zu erreichen, die in unterschiedliche Wirtschaftsbereiche investierten. Einschränkungen der externen Validität könnten sich, worauf er selbst hinweist, durch die limitierte Zufälligkeit beziehungsweise Unabhängigkeit der Stichprobe ergeben, die Faktoren der Praktikabilität geschuldet sind. Der Autor fand seine Probanden durch „eine Art Schneeballsystem“ (Tuckett, 2013, S. 272), über Kontakte von Kontakten. Den Entwurf, die Operationalisierung und die Durchführung der Untersuchung übernahm er allein, während die Auswertung der Interviews im Team erfolgte. Er benutzte einen vorläufigen Fragenkatalog, den er im Laufe der Untersuchungen. Die interne Validität lässt sich nur begrenzt beurteilen, da er zwar einen einheitlichen Fragenkatalog als Leitfaden verwendete, ihn jedoch situativ anpasste und im Laufe der Untersuchung den Hypothesen entsprechend ergänzte, die sich mit seinem Verständnis verändert hatten (Tuckett, 2013, S. 273). Seine Idee einer emotionalen, von Narrativen durchdrungenen Finanzwirtschaft generierte er aus der analytischen Interpretation zufällig ausgewählter Zitate aus allen Interviews, die er hypothesengeleitet auf stilistische und strukturelle Gemeinsamkeiten prüfte, jedoch nicht deutend tätig wurde. „Alle wichtigen Rückschlüsse, die ich ziehe, werden von zufällig (statt zielgerichtet) ausgewählten Zitaten, aus dem, was mir erzählt wurde gestützt“ (Tuckett, 2013, S. 273). Die Wahl seiner qualitativen Untersuchungsmethode begründet Tuckett mit seiner Hypothese über die Natur des Forschungsgegenstandes: Im Zentrum stünden Entscheidungen über

Finanzanlagen, die als solche in einem Klima der Unsicherheit getroffen würden und daher mit Überzeugungen und Emotionen verknüpft seien. Sie kann auch als Kritik an der Mathematisierung der Wirtschaftswissenschaften verstanden werden, die, so Tuckett (2013), die „Bedeutung des Wesens von Finanzanlagen“ (S. 274) zu wenig berücksichtigten.

8.3 Die Objektbeziehung

Tuckett beobachtet in seiner Forschungsarbeit über Entscheidungen von Fondsmanagern in den Interviews ein sich wiederholendes Grundmuster: Alle Probanden verweisen, wenn sie gefragt werden, wie sie zu ihren Entscheidungen kommen, selten auf Zahlenindizes. Anstatt dessen stehen Beziehungserfahrungen, der Werdegang der Aktie und die emotionalen Regungen ihr gegenüber im Verlauf des Entscheidungsprozesses im Vordergrund ihrer Berichte. Die Unsicherheit während des Haltens der Aktie wird wie das Auf und Ab einer Liebesbeziehung erlebt, in der der Partner mal als unfair empfunden wird, mal durch seine Undurchschaubarkeit Ärger oder Angst hervorruft, dann wieder Euphorie. „Ich liebe diese Aktie‘ . . . ,Ich hasse sie“ (Tuckett, 2013, S.174) sind Äußerungen, die wiederholt in den Interviews auftauchen, wann immer neue Information verarbeitet werden muss. Die Entscheidung, ob eine Aktie verkauft wird oder nicht, scheint nicht an erster Stelle einer neuen Information über sie geschuldet, sondern den Gefühlen, die sie im Entscheidungsträger auslösen. Für Tuckett (2013) wird deutlich, dass seine Probanden eine Objektbeziehung¹¹ im klassisch psychoanalytischen Sinn eingehen: „Imaginierte Beziehungen in der Form, wie sie Investoren mit ihren Aktien haben, finden dort statt, wo die psychische Realität mit den Tatsachen zum Zeitpunkt ihres Auftretens interagiert“ (S. 174). Entscheidungen werden demnach aus einem Kontext heraus getroffen, in dem das Kaufen oder Verkaufen einer Aktie und das subjektive Beziehungserleben des Entscheiders eng verwoben sind. Das bedeutet zunächst, dass hinzukommende Informationen im Sinne der entstandenen Objektbeziehung gedeutet werden. Wie das Objekt erlebt wird, das heißt, wie die Information interpretiert wird, ist von den bewussten und unbewussten Phantasien

¹¹ Er bezieht sich auf den Begriff der Objektbeziehung, wie er vor allem von Bion (1962) weiterentwickelt wurde (Tuckett, 2013).

abhängig, die das Subjekt an das Objekt knüpft und die ihrerseits aus prägenden, früheren Beziehungserfahrungen herrühren.

8.4 Die Unsicherheit und das Narrativ

„Die Informationen, die ihnen zur Verfügung standen, waren immer *sowohl* zu viel, um erschöpfend betrachtet zu werden, als auch *niemals* genug, um gewählten Optionen irgendeine Sicherheit zu verleihen“ (Tuckett, 2013, S. 95), fasst Tuckett das Dilemma zusammen, dem seine Interviewpartner sich ausgesetzt sehen, wenn sie vor der Entscheidung über den Kauf eines Finanzpapiers stehen. Die Betrachtung von Aktienpreisen als isolierte, unabhängige Zufallsereignisse, in deren Preis sich alle verfügbaren Informationen implizit niederschlagen, lässt denjenigen, der die Kaufentscheidung treffen soll, ohne Wirkzusammenhänge zurück, die er versuchen müsste, mit statistischen Mitteln zu überbrücken. Letzten Endes bleibt für ihn unabsehbar, welche Information von welcher Bedeutung für den Rest der Informationen und für das Ergebnis, den Preis, ist. Hier könnte die Verführung bestehen, die Probabilität fälschlicherweise als ein Instrument der Weissagung zu begreifen. Tuckett (2013) verweist darauf, dass das Setting des Finanzmarkts schlussendlich nicht das des Risikos, sondern der Unsicherheit sei. Wie begegnet jemand, der zu einer Entscheidung gelangen will, dem Umstand, dass die Konsequenz der Entscheidung schlussendlich nicht gekannt werden kann und dass seine Entscheidung in keinem ersichtlichen Verhältnis zu ihr steht? Um handlungsfähig bleiben zu können, muss Informationen Bedeutung beigemessen werden, damit Hoffnung und Motivation aufrechterhalten werden können und um an einem Ziel festhalten zu können. Tucket stellt fest, dass die Antworten seiner Interviewpartner die erzählerische Form von Narrativen aufweisen. Über die in seinem Buch dazu dargebotenen Beispiele schreibt er: „Meine vier Interviewpartner mussten in Situationen aktiv werden, in denen das Ergebnis unsicher war. Dass sie, um sich wohlfühlen, ihr Handeln mit dem Erzählen von Geschichten untermauerten, die den Verstand und Emotionen miteinander verwoben, wird viele Psychologen und Kognitionswissenschaftler nicht überraschen, ganz zu schweigen von Sozialwissenschaftlern oder Psychoanalytikern“ (Tuckett, 2013, S. 101). Wo ein Wunsch und die Ungewissheit der Zukunft aufeinandertreffen, bilden sich Erwartungen heraus. Damit der Wunsch und damit die Antriebskraft auch bei -

tatsächlicher oder potentieller - Frustration der Erwartung bedeutsam bleiben kann, bedarf es eines Umgangs mit der Frustration, der dafür sorgt, dass die scheinbare Zufälligkeit ihre resignative Wirkung verliert. In der Konstruktion von Narrativen sieht Tuckett (2013) das Instrument, das uns hilft, „mit unsicheren Ergebnissen unserer Pläne und Vorahnungen fertig zu werden“ (S. 101). Bestätigt sieht er sich in den Äußerungen Jerôme Bruners, auf dessen Konzeptualisierung von Narrativen er sich bezieht und der in der aristotelischen Peripetie die treibende Kraft für das Erzählen von Geschichten vermutet (Tuckett, 2013). Im Kontext des Finanzhandels erscheint die Analogie zur Peripetie äußerst plausibel. Auch Kursbewegungen im Aktienhandel scheinen in unabdingbarer Regelmäßigkeit unerwartete, nicht vorhersehbare Umschwünge zu produzieren, die Antizipiertes zunichtemachen. Das Narrativ leistet die Einordnung von zufällig erscheinenden Ereignissen in einen übergeordneten Verstehenszusammenhang, verleiht ihnen so Bedeutung und entreißt damit gewissermaßen die Kursverläufe dem „Chaos des Zufalls“.

Die Verarbeitung von Information beschreibt Tuckett als einen integrativen Passungsvorgang, im Zuge dessen wir uns Äußeres unter Zuhilfenahme unbewusster Phantasien zu Eigen machen. Dieser Vorgang vollzieht sich in Form eines Narrativs: “I am talking about conscious narratives/stories [sic] – i.e. accounts people can give – but these accounts will feel right etc., because of unconscious phantasies etc.” (Tuckett, persönliche Mitteilung, 24.08.2017). „Das Gehirn ist auf diese Weise tätig und organisiert Bestandteile kontinuierlich in einem ‚Narrativ‘, das strukturell betrachtet sehr der Art ähnelt, wie wir uns selbst Geschichten erzählen“ (Tuckett, 2013, S. 103). Sobald das Subjekt sich zu einem Objekt in Bezug setzt, geschieht dies über eine Kontextualisierung oder, wie mit Roth und Damasio formuliert werden könnte, über eine Einbettung in den emotionalen Erfahrungshintergrund. Die Vorstellung einer Objektbeziehung nimmt zwangsläufig die Gestalt einer Geschichte an. Narrative als Grundfigur, nach deren Gestalt sich Information mental formiert, bilden für Tucket und Nicolic (2017) das Grundgerüst von Entscheidungen. Im Narrativ sieht Tuckett (2013) den Prozess, der es seinen Interviewpartnern in einem Unsicherheitskontext ermöglicht, Information Bedeutung erlangen zu lassen: „Vor allen Dingen stellt es [das Narrativ] uns fertige und anpassungsfähige Mittel zur Verfügung, um mit unsicheren Ergebnissen unserer Pläne und Vorahnungen fertig zu werden“ (S.101). Tuckett und Nikolic (2017) betrachten die Narrativbildung als konstruktivistischen Prozess, der es ermöglicht,

Information für das Subjekt sinnhaft und sinnstiftend zu organisieren: „ . . . narrative is a process that allows us to construct the everyday meaning of events and happenings along with their causal implications“ (S. 5). In der Peripetie bestünde die Motivation, ja, die Notwendigkeit für Narrative. Neue Information steht nicht für sich selbst und ihre Kontextualisierung erfolgt im Rahmen einer Einpassung des sich durch sie verändernden Objekts in einen geschichtlichen Rahmen, der aus unseren Erfahrungen mit dem Objekt und darüber hinaus auch mit ähnlichen Objekten besteht. Über diese Fähigkeit des menschlichen Gehirns schreibt Tuckett (2013) in Anlehnung an Damasio's Theorie: „Es korrigiert die ‚Geschichte‘ und baut sie auf, indem es sie an bestehende Begriffskategorien und sich verändernde Konzepte anpasst“ (S. 103). Der Integrationsvorgang sei dabei wechselseitig, gleichermaßen ein Bewertungsvorgang wie auch einer der Anpassung von Erinnerungen. Die neue Information beeinflusst das Narrativ des Objekts, das Narrativ des Objekts formt die Wahrnehmung und Bedeutung der Information. Dabei wird eine neue, sich ereignende Situation mit einem bestehenden Konzept abgeglichen, das sich aus vergangenen Situationen derselben Kategorie speist. Emotionen dienen dabei unter anderem der Einordnung: „Sie [die Konzepte] beruhen immer darauf, dass einzigartige Ereignisse erlebt und dann auf der gleichen Achse in einen Zusammenhang gebracht werden, zum Beispiel als traurige oder begeisternde Ereignisse“ (Tuckett, 2013, S. 103).

8.5 Das fantastische Objekt

Tuckett charakterisiert die Beziehung zwischen Anleger und Wertpapier als eine spezifische, von den Eigenschaften des Objekts und der Einbettung der Beziehung in das Setting des Finanzmarkt abhängige. Die der Objektbeziehung unterliegenden, sie prägenden unbewussten Phantasien, Befriedigung und Frustration verwaltende Interaktionsmuster, beziehen sich im Falle von Tucketts Interviewpartnern auf eine bestimmte Art von Objekten, die Tuckett (2013) „fantastische Objekte“ (S. 143) nennt. Tuckett (2013) definiert sie folgendermaßen: „Nimmt man die Begriffe Fantasie und Objekt zusammen, sind demzufolge fantastische Objekte starke, unterhalb des Bewusstseins agierende psychologische Attraktoren, die Belohnungs- oder Frustrationsfantasien hervorrufen“ (S.143). Oder phänomenologisch ausgedrückt: „Phantastic objects are subjectively very attractive

or idealised objects (people, ideas or things) which we find highly exciting“ (Tuckett, 2012, S. 9). Ausgehend von den Beschreibungen der Aktien, auf die sich die einzelnen Geschichten seiner Interviewpartner bezogen, suchte er nach Gemeinsamkeiten in den Eigenschaften, die ihnen zugewiesen wurden. Ihnen allen war etwas Außergewöhnliches, besonders Anmutendes gemein; sei es, dass die Aktie unter Umständen gefunden wurde, die die Aktienmanager auf ihre eigenen *besonderen* Fähigkeiten zurückführten, dass das Risiko zu „bösen Überraschungen“ (Tuckett, 2013, S. 147) *besonders* gering sei oder, dass das Unternehmen, auf das sich die Aktie bezog eine Monopolstellung innehatte: Das jeweilige Wertpapier, für das sie sich entschieden, schilderten die Fondsmanager immer wieder als etwas Besonderes und die diese Besonderheit ausmachende Eigenschaft stellten sie idealisierend dar, wie in Ausdrücken wie „Gelddruckmaschine“ (Tuckett, 2013, S. 151), „sagenhafte[s] Wachstum“ (Tuckett, 2013, S. 151), „keine wirkliche Kehrseite“ (Tuckett, 2013, S. 152) deutlich wird. Tuckett (2013) zufolge „füßen sie auf einer Schablone der frühesten emotionalen Erlebnisse, die im Gedächtnis als ‚Erinnerungen im Gefühl‘ abgelegt sind“ (S. 143). Die Gestaltung der Beziehung zu dem jeweiligen Wertpapier als Beziehung zu einem fantastischen Objekt macht sie zu einer mit hoher emotionaler Besetzung. Tuckett führt dies im Wesentlichen auf eine Kombination von den Aktien inhärenten Eigenschaften und der Dilemmata der Fondsmanager zurück, die sich aus ihren Rollenkonflikten und der Vagheit ihrer Rollen ergeben.

8.5.1 Rollenkonflikte

Tuckett sieht Fondsmanager in einer Position, in der die an sie gestellten Erwartungen auf der einen Seite widersprüchlich und auf der anderen a priori nicht erfüllbar sind (siehe Tuckett, 2013, Kap. 7): Die Agenturen, für die die Fondsmanager arbeiten, verlangen von ihnen, dass sie ihre Erfahrung und ihr methodisches Wissen einsetzen, um die bestmögliche Strategie zur Auswahl der Wertpapiere und des Umgangs mit ihnen zu entwerfen. Die von ihnen bevorzugten Strategien des *stock pickings*, die sich überwiegend an *fundamental values* orientieren und vielleicht sogar einen Einstieg ins Management mit sich brächten, anstatt zum Beispiel Aktien mit Blick auf die Psychologie der Marktteilnehmer entsprechend eines kurzfristigen Börsentrends zu kaufen, sind auf ein längerfristiges Engagement ausgerichtet. Das

jedoch steht im Widerspruch zu den Zielen der Agentur, Kunden zu akquirieren und zu halten, die die Erwartung mitbringen, dass ihr Investment, obwohl es in zeitlichen Perioden erfolgt, die der Strategie beziehungsweise der Investmentthese des Fondsmanagers entgegenstehen, möglichst kurzfristig hohe Gewinne abwerfen soll, oder solchen Kunden, die fortwährend über den Stand ihres Investments informiert werden möchten und erwarten, eine beständige Aufwärtsbewegung zu sehen. Das wiederum veranlasst Agenturen dazu, den Fondsmanagern kurzfristige Anreize zu setzen. Bewertungen finden in Zyklen statt, von denen die Fondsmanager glauben, dass sie nicht ausreichend lang sind, um ihre Leistung evaluieren zu können und monetäre Anreize betonen Kurzfristigkeit. In Folge der Konflikte, die zwischen ihrer Rolle als Finanzexperten und der als Bindeglied zwischen Kunden und der Agentur entstehen, sehen sie sich einem enormen Rechtfertigungsdruck, sich selbst und den anderen Parteien gegenüber, ausgesetzt (Tuckett, 2013, S. 124f.).

Überdies sollen sie einerseits in ihrer Rolle als Intermediäre möglichst rational agieren und ihre Emotion kontrollieren, in der Erwartung, das entspräche dem, wie auf dem Finanzmarkt Erfolge erzielt werden könnten, sie stehen jedoch andererseits in einem Abhängigkeitsverhältnis zu Institutionen und Personen, die ob der Volatilität von Finanzanlagen stark irritierbar sind. Darüber hinaus schaffen Institutionen mit Vertretungsverhältnissen, in denen die finanzielle Verantwortung und damit das Risiko ausschließlich auf der Seite des Klienten und nicht auf der des Fondsmanagers liegt, ein Erfolgs-Misserfolgs-Ungleichgewicht und damit Anreizstrukturen, die nahe legen, Risiko und Chance unabhängig voneinander zu betrachten, wobei jedoch wiederum die rationale Abwägung zwischen den beiden genau das ist, was von den Fondsmanagern gefordert wird (Tuckett, 2013, S. 142). Ebenso widersprüchlich sind die Vorgaben für die Fondsmanager zum Umgang mit Risiko, mit denen Agenturen auch werben. Sie restringieren mit komplexen statistischen Verfahren zur Risikokalkulation den Handlungsrahmen, in dem die Fondsmanager agieren dürfen, erwarten aber dennoch außergewöhnliche Leistungen von ihnen (Tuckett, 2013, S.198ff). Eine, selbst wenn die statistischen Prognosen der Finanzbranche über den Markt zutreffend wären, unmöglich zu erfüllende, phantasmatische Erwartung (Tuckett, 2013, S. 217). Letztlich, das zeigen die bereits erwähnten, von Gigerenzer beschriebenen Untersuchungen (siehe oben, Kapitel 4.4), ist jede dauerhafte *Outperformance* unrealistisch, berücksichtigt man den Unsicherheitskontext, in dem Fondsmanager agieren. Es bedarf eines enormen

psychischen Aufwandes, diesem Konflikt in einer Weise zu begegnen, der das Subjekt handlungsfähig macht und hält.

8.5.2 Rollenuneindeutigkeit

Tuckett (2013) charakterisiert Finanzanlagen als volatil, abstrakt und *feedbackschwach*. Ihre Volatilität erzeugt vor allem ein Klima der Unsicherheit. Wer bist du und wohin gehst du? Diese Fragen sind, da die Perzeption und damit das angenommene Wesen der Finanzanlage sich mit ihrem Kursstand verändern und nie mit Sicherheit eine Bewegungsrichtung des Kurses ausgemacht werden kann, nicht zu beantworten. Finanzanlagen bieten keine Konstanz und sind deshalb schwer zu erfassen. Im Nimbus einer Finanzanlage befinden sich zwar an der Oberfläche liegende Eigenschaften und Kennwerte, auch der Kurswert ist bekannt, die Gesamtheit aller Informationen, die ihn bestimmen, die als im Kurswert aggregiert angenommen werden, bleiben jedoch im Verborgenen. Ihr unsicheres Wesen macht sie für den Entscheidenden schwer zu erfassen und evoziert Ambivalenz. Der Ambivalenz kann mit einer Idealisierung des Entscheidungsgegenstandes beigegeben werden. Finanzanlagen sind abstrakt, da sie keinen intrinsischen Wert besitzen. Ihr Wert entsteht einzig vor dem Hintergrund anderer, ebenso abstrakter Werte. „Sie haben keinen anderen Wert als den, gegen den sie eingetauscht werden können“ (Tuckett, 2013, S. 53). Ihr Wert ergibt sich nur durch Vergleich und Tauschbarkeit und nicht etwa durch ihre Nutzbarkeit oder etwas, das nur ihnen eigen ist; Tuckett (2013) schreibt, „dass man sich nicht an ihnen selbst erfreuen kann“ (S. 53). Ihr Wert ist ein ausschließlich referenzieller. Werte ergeben sich durch Veränderungen in ihrer Referentialität, beziehungsweise der Antizipation derselben und sind begleitet von heftigen Emotionsauschlägen wie Freude oder Verzweiflung, die auch durch die aus der Volatilität entstehende Unsicherheit genährt werden. Komplettiert werden diese Eigenschaften durch das Fehlen eines Feedbacks, das einen Ursache-Wirkungs-Zusammenhang erkennen lassen könnte (Tuckett, 2013, S. 54f.). Ob und inwieweit Erfolg oder Misserfolg mit der Strategie beziehungsweise den Gedanken des Entscheidenden in Verbindung stehen, bleibt unklar. Das dürfte zu Auswirkungen auf die Verfasstheit des Entscheidenden haben, dessen Wirkmacht in Frage gestellt wird, zum anderen ist der unbewusste Lernvorgang, das Lernen aus Erfahrung, beeinträchtigt, da bei unklarer Wirkung Fehler nicht vermieden

und zielführende Strategien nicht verstärkt werden, weil sie nicht als solche identifiziert werden können. Noch wichtiger erscheint in diesem Kontext eine andere Auswirkung des unklaren Feedbacks: Kursbewegungen rufen in rascher Abfolge Erregung und auch Angst hervor. Sie dienen als Teil einer psychologischen Heuristik dazu, Optionen als Risiko oder als Chance zu erkennen (Tuckett, 2013, S. 55). Die sich aus der stark abstrahierenden, generalisierenden und so Uneindeutigkeiten erzeugenden Haltung der Finanzwirtschaft ergebende Unterwanderung der Verflechtung von Emotion und Realität, zieht mutmaßlich zum einen eine Verkümmernng beziehungsweise Schwächung von Entscheidungsinstrumenten nach sich und destabilisiert zum anderen die Bedeutungseindeutigkeit von Emotionen. Das ruft bei Fondsmanagern erneute Verunsicherung hervor und führt oft zu einem suchähnlichen, ständigen Zu-Rate-Ziehen von weiterer Feedbackinformation in immer rascherer Abfolge.¹² Sie befinden sich in einem Zustand ständiger Erregung. Die Auswirkung dieser Aspekte auf diejenigen, die mit Aktien handeln, beschreibt Tuckett (2013), ausgehend von Äußerungen der interviewten Fondsmanager, folgendermaßen: „Für meine Interviewpartner ähnelte der Besitz von Aktien eher einer von Natur aus unsicheren und Angst erweckenden Fernbeziehung mit jemandem, der Gegenstand von Klatsch und Tratsch ist, aber weit entfernt bleibt, und den man nicht berühren kann“ (S. 252).

8.6 Die Dissoziation

Das angstausslösende Wesen von Finanzanlagen führt zu dem Wunsch, die Angst beherrschen zu können:

Obwohl uns die alltägliche Erfahrung lehrt, dass das, was als Nächstes geschieht, von Natur aus unsicher (und daher eine Ursache für unausrottbare Angst und Zweifel) ist, lassen Wirtschaftsmodelle die Unsicherheit außer Acht. Indem das Risiko im Modell in eine Normalverteilung verpackt wird, scheint die

¹² Eine alternative Art des Feedbacks ist, sich an einer phantasierten Referenzgruppe, bestehend aus Kollegen oder anderen Finanzmarktteilnehmern zu orientieren, die den Finanzmarkt für den Fondsmanager als soziale Situation simuliert und seine Emotionalität und damit auch sein Entscheiden mitbeeinflusst. Tuckett (2013) misst diesem „Gruppenempfinden“ (S. 18) erhebliche Bedeutung bei.

Zukunft vorhersagbar wahrscheinlich und berechenbar zu werden. (Tuckett, 2013, S.57)

Diese Reaktion verführt zu einer unrealistischen Erwartungshaltung seitens der Agenturen und ihrer Kunden gegenüber denjenigen, die sich für sie im Markt bewegen. Sie schreiben ihnen zu, mit ihrer Fähigkeit, kluge, rationale Berechnungen durchzuführen, für sie Geld verdienen zu können. Damit lassen sie der Rolle der Fondsmanager eine Bedeutung zukommen, die auf einem Irrtum beruht, da sie übergehen, dass „zukünftige Börsenkurse größtenteils unvorhersagbar sind (einen zufälligen Verlauf nehmen)“ (Tuckett, 2013, S. 56).

Dem Ohnmachtserleben der Fondsmanager, das sich aus ihrer Rolle als Wirtschaftssubjekte in einem unvorhersagbaren Prozess ergibt, in dem „kein subjektives Zeiterleben, keine fantasievollen Zukunftsträume und vor allem keine brauchbaren Erinnerungen“ (Tuckett, 2013, S.57) eine Rolle zu spielen scheinen, begegnen sie, indem sie ihrer Tätigkeit eine Bedeutung zuweisen, wo natürlicherweise keine existiert. Bedeutung kann jedoch nur jenseits des Zufalls gefunden werden, als Produkt von Wunsch und Erfahrung. Den Finanzanlagen, die im Zentrum ihrer Existenz als Finanzintermediäre stehen, und deren zufälliges Wesen für ihr Dilemma mitverantwortlich ist, muss Bedeutung zugeschrieben werden und sie müssen Teil eines phantasierten Narrativs sein, das in der Lage ist, zum einen die Zufälligkeit zu überdecken und zum anderen die ständigen emotionalen Konflikte zu beherrschen, die ihre gesamte Tätigkeit durchziehen (Tuckett, 2013). Erst dann können Überzeugungen herausgebildet werden, die ein Entscheiden ermöglichen. Indem sie daran glauben, „dass Vermögenspreise letztlich einigermaßen effizient im Markt platziert sind“ (Tuckett, 2013, S. 253), übernehmen sie mit dem Effizienzmarktgedanken den systemimmanenten kontextuellen Rahmen der Finanzwirtschaft, auf dem auch ihr Narrativ fußt beziehungsweise in dem es sich abspielt, trotz eines bleibenden unterliegenden Unbehagens. Die Bedeutung ergibt sich aus der emotionalen Beziehung, die die Fondsmanager zu ihren Anlagen vor dem Hintergrund der Gesetzmäßigkeiten des Finanzmarkts aufbauen und die sich aus ihren unbewussten Phantasien speisen. Die Beziehung, die Fondsmanager zu Finanzanlagen unterhalten, ist, ausgehend von dem institutionellen Kontext, in dem sie stattfinden und von den Eigenschaften der Objekte, auf die sie sich beziehen, „eine unsichere und abhängige Objektbeziehung“ (Tuckett, 2013, S. 252), die im Subjekt ein hohes Maß an Ambivalenz erzeugt. Sie muss daher so gestaltet werden

können, dass sie der Unsicherheit Widerstand zu leisten vermag, der sich die Fondsmanager in ihrer Rolle ausgesetzt sehen, sich für eine Finanzanlage entscheiden zu müssen und die Entscheidung im Zweifelsfall immer wieder neu treffen und aufrechterhalten zu können. In seiner näheren Beschreibung der Ausgestaltung dieser Objektbeziehungen bezieht sich Tuckett auf Bions Konzept der imaginierten Objektbeziehung. Bion (1962) geht davon aus, dass eine Objektbeziehung, sobald die Erwartung auf äußere Realität, die notwendigerweise auch frustrierend sein muss, stößt, widersprüchlich, ambivalent sein wird und mit Emotionen von Liebe *und* Hass verbunden ist. Je nach Stärke der Frustrationstoleranz können beide in einem Objekt integriert, bewusst wahrgenommen und gedacht werden, oder zwei gegensätzliche Vorstellungen müssen getrennt gehalten werden und es kann daher nur eine im Bewusstsein verbleiben. Es ergeben sich unterschiedliche Arten der Objektbeziehung. Wie die Objektbeziehung gestaltet wird, hängt, so Tuckett (2013), vornehmlich davon ab, ob das Subjekt der aus der Ambivalenz herrührenden Unsicherheit in einem integrierten oder gespaltenen Zustand begegnet.

Im *integrierten* Zustand können in ihrer Valenz gegensätzliche, beziehungsweise Dissonanz erzeugende Emotionen, die an verschiedene Eigenschaften oder Zustände des Objekts geknüpft sind, ausgehalten werden und die sie betreffenden Informationen bewusst verarbeitet werden. Über den integrierten Zustand schreibt Tucket (2013): „In ihm wird jede Frustration oder Angst zugelassen und erkundet, sodass die eigentlichen Ursachen ‚durchgearbeitet‘ werden können. Aus der Erkundung wird Motivation und sogar Vergnügen gezogen, Optimismus wie Pessimismus können gleichermaßen erforscht werden“ (S. 254f.). Wird hingegen nur *eine Seite* der Beziehung *gewusst* und nur die sie betreffende Information bewusst verarbeitet, muss ein Dissoziieren von einem der gegensätzlichen „Identifizierungssysteme“ (Kernberg, 1988, S. 43), wie Kernberg sie in seiner Definition von Spaltung bezeichnet, stattgefunden haben. Ein integrierter Zustand setzt Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und die Welt voraus, ein Vertrauen, das in einer Betrachtungsweise der Umwelt als eine das Subjekt nicht per se schädigende und vor allem ertragbare mündet. Das Subjekt muss daher nicht versuchen, das Objekt in seinem Sinne zu manipulieren. Der Zustand zeichnet sich durch eine Akzeptanz gegenüber dem Objekt aus, die eine facettenreichere Vorstellung ermöglicht und einen bewussteren, dem Sekundärprozess entsprechenden Umgang

gewährleisten kann. Für das Bewerten von Finanzanlagen bedeutet das, dass Risiko und Chance detailreicher und wahrscheinlich realistischer wahrgenommen werden und bewusster gegeneinander abgewogen werden können.

Dem *gespaltenen* Zustand hingegen liegt ein Angst erzeugendes Misstrauen zugrunde. Eine teilbefriedigende Objektbeziehung kann in diesem Zustand nur dann bestehen, wenn das Objekt idealisiert und all jene Information aus der bewussten Wahrnehmung und Verarbeitung ausgeblendet wird, die die idealisierte Vorstellung vom Objekt bedroht und so das Misstrauen eliminiert oder zumindest gesenkt werden kann. Dies ist jedoch eine instabile, kurzfristige Lösung, der Unsicherheit zu begegnen (siehe Tuckett, 2013, S. 256). In ihr wird nicht durch Lernprozesse Unsicherheit in Sicherheit umgewandelt, sondern mit Hilfe der Spaltung die emotionale Entsprechung der Optionalität beseitigt. Die Unsicherheit wird zwar nicht mehr wahrgenommen, bildet sich jedoch über das Oszillieren zwischen den gegensätzlichen Valenzen der Optionen, Ausdruck findend als Emotionen von Hass oder Liebe, ab. Das integrative, bewusste Durcharbeiten von Information ist nicht möglich. Finanzanlagen können nicht entsprechend der vollständigen Informationslage bewertet werden, Risiken werden gegebenenfalls vernachlässigt und Chancen bleiben unbemerkt. Tuckett (2013) betont, dass die Fondsmanager sich sehr wohl um einen ausgewogenen Umgang mit den ihre Finanzanlagen betreffenden Informationen bemühten, stellt jedoch fest, dass ihnen das nur schwer gelang. Ihm zufolge produziert der Unsicherheitskontext in Kombination mit der aus ihm erwachsenden Erwartung, außergewöhnlich zu sein, unterstützt durch im System verankerte Anreize zur Ungleichbehandlung von Chance und Risiko, Bedingungen, die Spaltungsprozesse provozieren (Tuckett, 2013, 254ff). „Der Zwang, fantastisch zu sein, und das sich verändernde Wesen der Agency-Beziehungen können die Chancen- und Risikoerwartungen abkoppeln. Sie erzeugen die Voraussetzungen für gespaltene Zustände“ (Tuckett, 2013, S. 142).

Tucketts Konzept einer emotionalen Finanzwirtschaft könnte als eine Einbettung von Konzepten über Entscheidungsprozesse, wie Damasio und Roth sie entworfen haben, in die Subjektebene interpretiert werden. Es verdeutlicht und veranschaulicht, dass das Entscheiden vor allem ein Vorgang der Beziehungs- und Bezugsherstellung ist. Der für Entscheidungen zentrale Vorgang, Gewusstes in Bedeutsames zu überführen ist einer, in dem sich Kognition und Emotion verbinden. Die dynamischen Gesetzmäßigkeiten, nach denen sich Emotion und Kognition,

Primär- und Sekundärprozesshaftes verschränken, sind im Kontext der Objektbeziehung enthalten, die ihrerseits auf den Lebenskontext des Entscheiders verweist. Tucketts Konzeption von Entscheidungen als Objektbeziehungen betont ihre dynamische, interaktive Prozesshaftigkeit. Die Objektbeziehung besteht vor dem sichtbaren Ergebnis der Entscheidung und führt sich im Anschluss fort. Tuckett (2013), der Entscheidungen über Aktien und die Beziehung zu ihnen wie Partnerbeziehungen beschreibt, bemerkt dazu: „Die klassische Wirtschafts- und Finanzanalyse konzentriert sich, zumindest implizit, auf die Anfangsentscheidung. Meine Untersuchungsergebnisse deuten allerdings darauf hin, dass es einen entscheidenden Unterschied macht, dass Positionen im Verlauf der Zeit gehalten werden müssen“ (S. 252). Verstünde man das Leben als Entscheidungskaskade in einem fortwährenden Lernprozess, in der eine Entscheidung auf der Grundlage aller vorhergehenden aufbaut, und diese wiederum mit formt, so stehen Entscheidungen in einem Verhältnis, in dem es nicht nur das Ergebnis oder die lebensweltliche Konsequenz aus einer Entscheidung zu berücksichtigen gilt, sondern auch den Einfluss der den Prozess begleitenden Bindungs- und Beziehungserfahrung. Das hieße jedoch auch, dass eine Entscheidung, in der die Erfahrung der Objektbeziehung prolongiert ist, oder aber, wie zu Beginn dieses Kapitels dargestellt, als sequentiell betrachtet werden kann, möglicherweise nicht grundsätzlich andere Voraussetzungen birgt als Anfangsentscheidungen.

9 Konklusionen

9.1 Das Narrativ

Entscheiden, Erkenntnisdenken ist nur in Zusammenhängen möglich, darauf weisen die Forschungsergebnisse sowohl von Damasio als auch Roth hin. Insoweit kann meine These zu Beginn der Arbeit, kontextloses Entscheiden sei unmöglich, als bestätigt gelten. Roths Beschreibungen eines Abgleichs mit einem Erfahrungsgedächtnis oder die von Damasio vorgeschlagene Funktionsweise eines somatischen Markers verdeutlichen, dass Entscheidungen vor allem Konsistenz herstellen müssen. Eine kontextlose Welt, in der Objekte isoliert nur für sich stehen, ist eine chaotische, für uns nicht vorstellbare. In unserer Vorstellung kann nichts einfach *nur* existieren. Erkennen und damit Entscheiden ist immer subjektiv, ein „die

Welt in sich entdecken“ und ein „sich in der Welt entdecken“. Wir wollen immer auf etwas hinaus, zwangsläufig, bewusst oder unbewusst. Man könnte von einer „Suche nach Vervollständigung“ sprechen. Die Notwendigkeit, etwas als Teil eines Ganzen zu begreifen, äußert sich in Form einer psychischen Bewegung, ein sinnstiftendes, das Selbst konsolidierendes Narrativ zu bilden.

Tuckett, der offen fragt, wie seine Probanden zu ihren Entscheidungen kommen, entdeckt in den Schilderungen ihres Entscheidungsverfahrens Narrative. Seine Vorgehensweise mag suggestiv anmuten; seine Interpretation ist jedoch mit den Erklärungsansätzen anderer Forschungsrichtungen zu diesem Gegenstand vereinbar und besitzt daher nicht nur eine ausschließlich inhaltliche Plausibilität. In seinem Verständnis von Narrativen stützt sich Tuckett vornehmlich auf Jerôme Bruner (2004), der argumentiert, dass sich das menschliche Denken an den Dimensionen der Sprache orientiere. Wir denken in sprachlichen Einheiten. Sprache ist in Bruners Verständnis demnach nicht nur ein Mittel, uns mitzuteilen, sondern formt das Denken. Dementsprechend ist auch die Wahrnehmung unserer selbst, so Bruner (2004), sprachlich strukturiert und besteht aus den Erzählungen, die wir uns selbst über unser Leben erzählen: „Eventually the culturally shaped cognitive and linguistic processes that guide the self-telling of life narratives achieve the power to structure perceptual experience, to organize memory, to segment and purpose-build the very ‘events’ of life“ (S. 694). Unser Denken erfolgt demnach in den Bedeutungseinheiten der Begrifflichkeiten, derer wir uns bedienen und die in sich schon narrative Blaupausen darstellen. Wir bedienen uns allgemeiner sprachlich-kultureller Blaupausen um unser Erleben zu begreifen. So werden aus allgemeinen, kulturellen „Vor-Narrativen“ persönliche, spezifische Narrative. Dies gilt im Kleinen wie im Großen: Sowohl verbirgt sich in jedem einzelnen Begriff ein ikonisches Narrativ, als auch weist das Ergebnis ihrer Verknüpfung die Form eines Narrativs auf. Wir nehmen also ein allgemeines Gerüst und seine Bedeutung, erweitern und verändern es und gestalten es, so dass es unverwechselbar für die spezielle Kombination aus Perzeption und Situation eines einzelnen individuellen Subjekts steht. Folglich geht Bruner davon aus, dass die Narration eine Grundbewegung des Denkens und damit auch des Sich-selbst-Begreifens ist. Da für ihn ein Begriff oder eine Bezeichnung stellvertretend für ein dahinterstehendes Narrativ ist, stellt er die These auf, dass wir uns als Biographen unserer selbst selbst erschaffen: „Philosophically speaking, the approach I shall take to narrative is a constructivist one

– a view that takes as its premise that ‘world making’ is the principal function of mind“ (Bruner, 2004, S. 691). Was wir denken und wie wir denken, geht auf Schablonen von Geschichten zurück, die wir wiederum einer Geschichte entsprechend neu denken. „We seem to have no other way of describing ‘lived time’ save in the form of a narrative“ (Bruner, 2004, S. 692). Nach seinem Verständnis sind Menschen narrative Wesen.

Bruners Auffassung, dass wir in Form von Geschichten, die wir uns selbst erzählen, denken, ist im Kontext von Entscheidungen von besonderer Relevanz, da Struktur und Funktion von Narrativen, wie Bruner sie definiert, jener Form der Zusammenhangsherstellung gleichen, wie sie sich beispielsweise auch in Damasio's somatischen Markern oder Gigerenzers Heuristiken finden lässt. Erzählungen definieren sich durch einen Fortlauf, der sich aus einem individuellen Modus der Zusammenhangsherstellung ergibt. Er ist die Konstante in einer jeden Geschichte, der Bestandteil, der alle Einzelheiten verbindet. Das Subjekt, oder der „Agent“ (Bruner, 2004, S. 698) ist der Urheber und gleichzeitig der Wirkungsträger des Modus. Er ist insofern der Bezugsfixpunkt der Geschichte. Keine Geschichte kommt ohne denjenigen aus, von dem sie handelt. Der Modus könnte als die Art, die dynamische Ordnung beschrieben werden, die bestimmt, welche Geschichte welcher Gegebenheit zukommt, welche Gestalt und Bedeutung sie annimmt, das heißt, wie sie erzählt wird, aber auch, welche Geschichte überhaupt geschrieben werden kann. Da das Subjekt der Wirkungsträger seiner eigenen Geschichte ist, und der Modus seinem Wesen entspringt und sich ihm entsprechend mitverändert, entwickelt sich ein Universum, das durch eine Historie beschrieben werden kann, in der jede Gegebenheit zu einer Geschichte in einer Folge aller vorausgegangenen und nachfolgenden Geschichten wird. Narrative sind deshalb, ungeachtet aller möglichen inhaltlichen Alogismen immer ich-synton. Ein Subjekt erscheint nur im Rahmen von perspektivischen Zusammenhangsschilderungen, von Narrativen von Objektbeziehungen überhaupt denkbar. Entscheidungen bedienen sich entweder dieser Grundfigur des Denkens oder stellen eine solche dar. Was Bruner im Großen darstellt, das sich selbst Begreifen im Sinne des Narrativs, bestehend aus der Autobiographie, findet sich in unserem Denken ebenso im Kleinen, zum Beispiel in der Konstruktion von Heuristiken. Entscheidungen stellen sich dar als szenische Annahmen, in denen Gegenwärtiges mit Vergangenen über den emotionalen

Erfahrungshintergrund als dem bestehenden Narrativ vereint wird, um in eine mögliche Zukunft zu verweisen.

Gigerenzer (2008) beschreibt Heuristiken als Fortführung der Funktionsweise unseres Wahrnehmungsapparates, der seine Potenz nicht aus der Akkuratess der Abbildung bezieht, sondern aus den „Wetten“ (S. 49), die auf die Bedeutung des Wahrgenommenen abgeschlossen werden. Das heißt, schon die Wahrnehmung ist weniger darauf ausgerichtet, uns mitteilen zu können, welche Formen oder Details ein Objekt aufweist, sondern was es für uns darstellt, welche Bedeutung es haben könnte. Das heißt, schon die Art unserer Wahrnehmung zwingt uns, interpretativ-konstruktiv tätig zu werden. Informationen müssen vervollständigt und dafür Zusammenhänge hergestellt werden. An diesem Punkt beginnt das Narrativ. Denn, wie die notwendigerweise erfolgende Konstruktion auch aussehen wird, sie wird sich aus Vorerfahrenem und damit in einem gewissen Maß aus Selbstanteilen speisen. Die extrapolierende Funktionsweise unseres Gehirns beginnt also schon vor dem, was wir als die Entscheidung annehmen. Heuristiken im Sinne Gigerenzers könnten vor diesem Hintergrund als die Weiterverarbeitung von Wahrnehmungen verstanden werden, bei der kleine narrative Grundbausteine über einen Schluss in ein größeres Übergeordnetes integriert werden. Dies ist ein wesentlicher Aspekt in der Entstehung von Narrativen: Ein geleitetes Vorausdenken, bestehend aus einer Trias von einer Gegebenheit, die als Reiz fungiert, und einer Phantasie, die wiederum ihren Inhalt aus Erfahrenem bezieht. Hierin sehe ich auch den Grund für ihre Nachvollziehbarkeit. Geschichten mögen einen Endpunkt haben, der durchaus variieren kann, und dennoch hinterlässt jede Geschichte den Eindruck, dass sie und ihr Ende die Folge des Vorangegangenen sind. Diese Eigenschaft ist von großer Bedeutung für Entscheidungen: Wir begreifen unser Selbst dadurch als Ergebnis einer Sukzession von Entscheidungen und dürfen uns so zumindest anteilig als Initiator unseres Erlebens fühlen. Umgekehrt könnte das bedeuten, dass die Entscheidungsfragen, die wir letztendlich beantworten, nie diejenigen sein werden, die wir vorgeben beantwortet zu haben, zumindest dann nicht, wenn wir von außen vor eine Entscheidung gestellt werden. Wenn beispielsweise in der Verhaltensökonomie untersucht werden soll, ob sich Probanden unter bestimmten Voraussetzungen für Kaufen oder Nicht-Kaufen entscheiden, kann es zwar sein, dass ihr Antwortverhalten vorgibt, diesbezüglich eine Entscheidung getroffen zu haben, es bleibt jedoch im Verborgenen, welche Entscheidungsfrage die von außen

kommende Vorgabe im Narrativ des Probanden ausgelöst hat. Welche Frage sich im Inneren stellt, dürfte davon abhängen, welche Position die Beantwortung der Frage im Narrativ einnehmen könnte, sprich, in welchem Kontext sie überhaupt für den Probanden relevant sein kann, beziehungsweise in welcher Form sie von Bedeutung für sein ganz persönliches Erleben sein kann. Die Entscheidung Kaufen oder Nicht-Kaufen ruft wahrscheinlich Gefühle hervor, die vor-bildhaft für Geschichten, das heißt für Erlebenssequenzen stehen, in denen die Tätigkeit des Kaufens eine Rolle spielt. Dieses Gefühl drückt dabei nicht einfach aus, wie er sich gefühlt hat, als er etwas gekauft hat, sondern enthält zugleich eine Information darüber, in welcher Konstellation das Kaufen zu seiner Autobiographie steht. Eine Entscheidung könnte demnach ein Narrativ sein, das sowohl etwas vervollständigt, als auch über sich hinausweist. In der Geschichte werden Wunsch, Erfahrungshintergrund, Möglichkeit und imaginierte Konsequenz in Zusammenhang gesetzt. Meiner Meinung nach ist das Verbindende, das Element oder die Währung, woraus die individuelle Ordnung der Verknüpfung besteht, die Emotion. Emotion ermöglicht es, Inneres in Äußeres und Äußeres in Inneres zu „überführen“ und dabei beidem gerecht zu werden: Sie enthält Aspekte von Beidem, von der Beziehung *zwischen* ihnen. In ihr sind Wesensdifferenzen außer Kraft gesetzt, ohne jedoch das Wesen der jeweiligen sich uns auf die eine oder andere Weise darstellenden Gegebenheit zu verkennen. Um eine Geschichte erzählen zu können, bedarf es zusätzlich der Zeitdimension: ohne Zeit kein Verlauf, ohne Verlauf kein Zusammenhang und ohne Zusammenhang keine Geschichte. Eine Geschichte wird, so denke ich, immer entlang einer ganz spezifischen Art der Verschränkung dieser Dimensionen, Innen – Außen und Vergangenheit – Zukunft, erzählt. Das Gefühl kann dabei sowohl als „Produzent“ oder „Leitfaden“ als auch als „Produkt“ verstanden werden. In Entscheidungen ist immer der Versuch der Vervollständigung einer Geschichte enthalten, in der die Hypothesen über den Ausgang bereits das Ergebnis eines emotionsgeleiteten Prozesses wie dem eines somatischen Markers sind. Die Annahmen und Vorstellungen in Entscheidungen erlangen nur in dem individuellen Kontext Bedeutung, vor dessen emotionalem Erfahrungshintergrund sie entstanden sind. Innerhalb dieser Betrachtungsweise kann es keine „faktischen“, objektiv eindeutigen Entscheidungen geben. Das Wägen in Entscheidungen ist ein emotionales. Dem entspricht Roths (2017) Feststellung, dass Entscheidungen „immer rational [sind], wie lange man auch abgewogen hat, und rationale Argumente wirken auf die

Entscheidung nur über die mit ihnen verbundenen Emotionen, d.h. Erwartungen und Befürchtungen ein“ (S. 246).

9.2 Die Abkehr von der Emotion

Nach allen oben dargestellten Forschungen aus den unterschiedlichen Perspektiven von Damasio, Roth, Gigerenzer und auch Tuckett zu schließen, kann die Emotion, entsprechend meiner ersten These, als fester, unabdingbarer Bestandteil des Entscheidungsprozesses angesehen werden. In Bezug auf meine zweite These lässt sich abschließend feststellen, dass die Abkehr von der Emotionalität, wie in Kapitel 2 nachgezeichnet, schon in den Grundannahmen der klassischen und neoklassischen ökonomischen Theorie angelegt ist. Sogar in der Theorie der Verhaltensökonomik, wie in Kapitel 3 beispielhaft geschildert, lässt sich diese Abkehr bei näherer Betrachtung wiederfinden. Besonders frappant erscheint, dass, obwohl die Verhaltensökonomie den Versuch unternimmt, die Ökonomie um eine psychologische Perspektive zu erweitern und zu ergänzen, dieser Versuch, zumindest in Hinsicht auf die Einbeziehung von Emotionalität keine Neuorientierung bewirkt, sondern im Gegenteil zu einer Stabilisierung der Abkehr von Emotionalität beiträgt. Tuckett (2013) stellt hierzu fest: „Worum es bei Heuristiken geht, haben Verhaltensökonomien in ähnlicher Weise nicht verstanden, wie Ökonomen allgemeiner gesehen nicht verstehen, worum es bei begrenzter Rationalität geht“ (S. 43). Sie erkennen weder die Unabdingbarkeit noch die Vorteilhaftigkeit der Emotion im Entscheidungsprozess an: „Auch wenn Emotionen eventuell seelische Zustände erzeugen, die zu Fehlern führen können, ist es unter Umständen die einzige oder beste Möglichkeit, eine effektive, schnell und angepasste Entscheidung zu treffen, wenn man von Emotionen und der Intuition Gebrauch macht“ (Tuckett, 2013, S. 44). Obwohl zum Beispiel die Vorstellung vom homo oeconomicus als überholt gilt und allgemein anerkannt wird, dass die Emotion eine nicht unbedeutende Rolle in der Ökonomie spielt, wird die Vorstellung einer Ökonomie aufrechterhalten, die eben jenen Aspekt ausklammert.¹³ In der Praxis des Finanzmarkts stellt Tuckett fest, dass die meisten seiner Interviewpartner eine Bewertung und Absicherung ihrer

¹³ Ähnliches scheint für die Effizienzmarkthypothese zu gelten, die noch heute im Zentrum ökonomischen Denkens steht, obwohl Märkte sich nicht pareto-optimal verhalten (Tuckett, 2013, S. 277).

Entscheidungen über Zahlen suchen, obwohl sie angeben, dass diese sie ihrer Überzeugung nach in ihrer Entscheidung überhaupt nicht oder negativ beeinflussen. Tuckett berichtet auch von der Erfahrung des renommierten Ökonomen John Kay, dass komplexe, auf wirtschaftswissenschaftlicher Methodik basierende Entscheidungsfindungsmodelle nur eingekauft würden, um Entscheidungen zu rechtfertigen, nicht um sie tatsächlich anzuwenden (siehe Tuckett, 2013, S. 277). Häufig scheinen Zahlen beziehungsweise Berechnungen dazu zu dienen, die sich in Entscheidungen abspielenden Emotionen vor sich und anderen zu verbergen und die Entscheidung durch Rationalisierung zu legitimieren.

Worin die Hintergründe für eine solche Abkehr bestehen könnten, deuten Gigerenzer und Tuckett in ähnlicher Form an. So ließe sich die Mathematik als eine Methode des Umgangs oder Copings mit Unbekanntem beziehungsweise Ungewissheit verstehen. Gigerenzer (2014) verweist hier auf die „probabilistische Revolution“ (S. 35), die dazu geführt habe, dass wir uns in einem Zeitalter der Objektivierung befänden, in dem die probabilistische Berechnung zur „Zähmung des Zufalls“ (S. 35) eingesetzt wird. Er sieht in dem Einsatz statistischer Berechnung über ihre Grenzen bekannter Risiken hinaus, den Wunsch verborgen, nicht nur dem Risiko, sondern auch der Ungewissheit Herr zu werden und Sicherheit zu erlangen. Tuckett (2013) spricht zusätzlich einen soziologischen Aspekt an: „Das späte 20. Jahrhundert war vorwiegend von einer männlich dominierten, akademischen Welt geprägt, die besonders voreingenommen gegenüber Emotionen und subjektivem Erleben war“ (S. 277).

Dennoch wird deutlich, dass Gefühle, die sich aus einem Narrativ entwickeln, obwohl die Tendenz besteht, sie zu ignorieren, die zentrale Rolle spielen: Die Emotion gibt vor, wie die Entscheidung ausfällt.

Folgt man Roth (2017), so ist die Abkehr zumindest partiell unumgänglich. Er könnte dahingehend interpretiert werden, dass Entscheidungen nur dann als selbst getroffene erlebt werden können, wenn eine Zuschreibung des in der Entscheidung verhandelten Verhaltens zu einer bewussten Instanz des Entscheidenden erfolgen kann. Ohne diese Attribuierung könnten wir kein konsistentes Selbst aufrechterhalten. Das heißt, dass das Ich, obgleich es als alleiniger Träger der Entscheidung für Roth nicht in Frage kommt, sich das Vorhaben selbst zuschreibt, um dadurch die scheinbare kausale Bezüglichkeit zu generieren, aus der Menschen das Narrativ spinnen; das Narrativ, das sie für *ihr* Leben halten, sie als Agenten *ihrer*

Geschichte festlegt und das, was ihnen begegnet, als *ihr* Leben zusammenhält. Der Mensch muss den Zusammenhang von innerem Vorhaben und äußerem Geschehnis als selbstbezogenen Ursache-Wirkungs-Zusammenhang begreifen. Der Ursprung der entscheidungsrelevanten Gefühle befindet sich jedoch im Un- und Vorbewussten. Entscheidungen müssen jedoch eine bewusste Legitimation erfahren und diese weicht von der Funktionsweise beziehungsweise der Dimensionalität des limbischen Systems ab. Es könnte einer Vermessung und Einordnung von Abbildern von Gefühlen auf bewusster Ebene, gleichkommen, die wiederum unter dem Einfluss des Emotionalen steht. In der Legitimation besteht die Möglichkeit zu Kohärenz, der Voraussetzung für Sinnstiftung, ohne die das Selbst zu zerfallen droht, weil es sich in seinen Entscheidungen nicht mehr erkennen könnte, sie als Zufälligkeiten erleben müsste. Roth (2017) spricht vom „Zwang, unser eigenes Handeln auf der Ebene des Bewusstseins sinnvoll zu deuten“ (S. 350). So wurde in einer Untersuchung mit split-brain-Patienten, die auf Grund ihrer Hemisphären-Trennung zu einander widersprechenden Entscheidungen veranlasst werden konnten, von ihnen nachträglich eine sinnvoll erscheinende Erklärung „konfabuliert“ (Gazzaniga & LeDoux, 1978, zitiert nach Roth, 2017, S.350).

Daher scheint es wichtig, den nicht sichtbaren, nicht erdenkbaren, aber zumindest partiell empfindbaren emotionalen Anteil der Entscheidung in Form von bewussten Gefühlen anzuerkennen. Denn auch wenn das Sich-Entledigen des emotionalen Anteils einer Entscheidung utopisch ist, birgt der Versuch dennoch eine Wirkung. Tuckett (2013) sieht in Finanzkrisen die Konsequenz eines solchen Versuchs. Er birgt die Gefahr, dass mit den zwangsläufig auftauchenden mit dem Entscheidungsprozess in Verbindung stehenden Emotionen in einer Weise umgegangen werden muss, die verhindert, dass eine realistische Einschätzung des Entscheidungsgegenstandes vorgenommen werden kann. Tucketts Einschätzung des emotionalen Entscheidungserlebens von Fondsmanagern als eines, das von Spaltungs- und Idealisierungsprozessen durchdrungen ist, legt nahe, dass, je mehr versucht wird die Emotionalität auszuschließen, die Kompetenz des emotionalen Wägens gestört wird. Davon zeugen Entscheidungen, die aufgrund von Gefühlszuständen (vor allem von Angst) getroffen werden, die nicht oder nur schwer ausgehalten werden können und die wiederum Lösungen diktieren, die, wenn auch nur kurzfristig, helfen, diese Zustände zu vermeiden. Der Entscheidungsprozess, so könnte man sich vorstellen, kann sich dann nur noch eines verkleinerten Pools

solcher Optionen bedienen, die geeignet sind, eine emotionale Kluft zu überbrücken, die das Subjekt im Zuge der Verkennung und Abwehr von Selbstanteilen erzeugt hat. Die angestrebte „reine“ Informations- und damit Außenorientierung hat sich damit ins Gegenteil verkehrt: Das psychische Equilibrium von Innerpsychischem und äußerer Realität ist beeinträchtigt; es erfolgt eine fast ausschließlich an inneren Zuständen orientierte Reaktion, die ihrerseits Äußeres verkennen muss. Die bewusste Bearbeitung relevanter Information kann nur mehr partiell erfolgen. Das Denken wird einseitiger und entfernt sich von für die Zukunft bedeutsamer Realität.

Eine größere Akzeptanz und Offenheit des Subjekts gegenüber seiner Emotionalität, nicht ausschließlich, aber vor allem auch während Entscheidungen, steht für ein Vertrauen in Regungen des Selbst, die das Unbewusste mit einschließen. Ein grundsätzliches Vertrauen in die „Stimmigkeit“ und „Richtigkeit“ des eigenen Gefühls dürfte ebenso ein Vertrauen in all jene Regungen bedeuten, die sich gegenüber einem konkreten Entscheidungsgegenstand einstellen. Das ermöglicht, die gesamte Vielfalt des emotionalen Erlebens einer Objektbeziehung zuzulassen. Vorstellungsbilder beziehungsweise Entscheidungsoptionen, die sich während des Entscheidungsprozesses einstellen und die möglicherweise mit ganz unterschiedlichen emotionalen Reaktionen verbunden sind, können nebeneinander bestehen; Vorstellungsbilder, die ebenso verschiedene formale und inhaltliche Aspekte des Entscheidungsgegenstandes abbilden. Ein Annehmen der eigenen Emotionalität und ein Anerkennen ihrer Bedeutung für Entscheidungen könnte sich daher in folgender Hinsicht profitabel auswirken. Die Psyche könnte sich, ausgehend von einem Vertrauen in einen kompetenten, das Subjekt nicht gefährdenden Umgang mit der eigenen Emotionalität dahingehend organisieren, auch solche Phantasien potentiell bewusstseinsfähig zu halten, die Ambivalenzen bergen: Sowohl im Sinne von gegensätzlichen emotionalen Reaktionen als auch im Sinne von Ambiguität, von Widersprüchen zwischen emotionaler Reaktion und gedanklicher „Überzeugung“. Dem Entscheidungsprozess stünde so ein breiteres Spektrum an Vorstellungsbildern zur Verfügung. Tuckett (2013) beschreibt die sich in einem Setting von Unsicherheit und systematischer Abkehr von Emotion abspielenden Objektbeziehungen, die die Entscheider zu ihren Entscheidungsgegenständen unterhalten als unsicher ambivalent. In diesem Zusammenhang könnte der Begriff der Objektkonstanz von Relevanz sein. Eine Akzeptanz und darüber hinaus ein Wertschätzen, ein Vertrauen in die eigene Emotionalität bedeutet nicht nur ein

Vertrauen in sich selbst beziehungsweise in die eigenen Bewältigungskompetenzen, sondern in zweiter Konsequenz auch eine Reduktion von Angst, möglicherweise aus einem Vertrauen heraus, dass das Objekt ein nicht per se, von vornherein schädigendes ist. So könnte ein Mindestmaß an unvoreingenommener Neugier entstehen, die es dem Subjekt ermöglicht, Unbestimmtheit zuzulassen, ein Objekt in seiner Vielfältigkeit zu erkennen und bewusste Gedanken über es anzustellen. Dieses Vertrauen bietet die Möglichkeit, dem Objekt auch widersprüchliche, nicht nur positive oder negative Eigenschaften zuzuschreiben und es dennoch als ein und dasselbe anzuerkennen. In Folge erscheint es nicht unwahrscheinlich, dass das Objekt betreffende Informationen bewusster wahrgenommen und miteinbezogen werden können. John Kafka (1977) zeichnet unter dem Stichwort der „Ambiguitätstoleranz“ (S. 713) ein Bild vom Umgang des Subjekts mit Mehrdeutigkeit und Paradoxie, der Bedeutung für das Subjekt, ein widersprüchliches Erleben von Objekten auszuhalten, aufzulösen und zu integrieren: Wenn ein Objekt auch dann nicht als bedrohend befremdlich erlebt und in seiner psychischen Verarbeitung als solches behandelt werden muss, wenn es sich nicht so verhält, wie vom Subjekt erwartet, muss das Subjekt sich nicht vom Objekt entfremden, selbst wenn es ihm in seiner Vieldeutigkeit fremd erscheint. Misstrauen kann dann einer offenen Neugier weichen, die es erlaubt, mehrerlei Perspektiven einzunehmen; dem Objekt können Abweichungen von den Vorstellungen und den Bestrebungen, die an es geknüpft waren, verziehen werden. Das Aushalten-Können von Objekteigenschaften, die im Subjekt Widersprüche evozieren, gibt ihm die Möglichkeit, Entscheidungsoptionen zu denken, die anderweitig apriorisch ausgeschlossen würden, um die Angst vor der Fremdheit, der Nicht-Einschätzbarkeit einzudämmen.

Die Ökonomie gestaltet sich entlang einer wissenschaftlichen, an den Gesetzmäßigkeiten der Mathematik orientierten Methodik.¹⁴ Ihrer so strukturell bedingten theoretischen Determiniertheit steht eine Ungewissheit in der Anwendung gegenüber, die unter anderen Faktoren in der nicht zu extrapolierenden Komplexität der menschlichen Psyche und der sich aus ihr ergebenden Interaktion der Wirtschaftssubjekte sowie einer generellen Unvorhersehbarkeit der Zukunft wurzelt. Auf dem in hohem Maße zukunftsorientierten Feld des Finanzmarktes tritt diese Diskrepanz besonders deutlich hervor. In dem Versuch, die Unwägbarkeit in

¹⁴ Tuckett (2013) zeichnet die historische Entwicklung der Vorherrschaft komplexer mathematischer Modelle der Ökonomie gegenüber offeneren Modellen im 20. Jahrhundert nach (S. 278).

ökonomischen Entscheidungen zu eliminieren, ist der Trend zu immer weiterer Mathematisierung, zu größerer Determiniertheit auszumachen. Dies lässt vermuten, dass die Ungewissheit, die Nicht-Einschätzbarkeit einen Wunsch nach Eindeutigkeit und somit nach Struktur nach sich zieht. Dem in uns Gefühle von Fremdheit, von Unheimlichkeit, von Unwohlsein hervorbringenden Zustand der Ungewissheit begegnen wir mit den Mitteln, die uns zur Verfügung stehen, von denen wir uns Sicherheit versprechen: durch bewusste Kategorisierung gewonnene Struktur in Form von klaren Gesetzmäßigkeiten. In Entscheidungen müssen unter diesem Fokus auf Bewusstem, Rationalem, eindeutig Kategorisierbarem emotionale Verarbeitungsprozesse zurückstehen. Sie werden möglicherweise als bedrohlich, weil unfassbar und veränderlich empfunden und werden ihrerseits zu etwas, das Ungewissheit verkörpert und signalisiert. Die Abkehr von der Emotion, wie ich sie dargestellt habe, scheint unter anderem die Folge des Versuchs zu sein, die zum Beispiel aus Ambiguität erwachsende Ungewissheit einzudämmen. „Niemand wird unser Bedürfnis nach Struktur und Kategorien in Frage stellen, denn Ambiguität ist offensichtlich mit der unheimlichen, strukturlosen Leere verwandt“ (Kafka, 1977, S. 723). Im selben Zusammenhang schreibt er jedoch auch: „Die intuitiv gut dosierte Toleranz von Ambiguität ist ein Aspekt guter Entwicklungsbedingungen, die gerade genug Vertrautheit mit Verfremdung schaffen, um Entfremdung zu verhindern“ (Kafka, 1977, S. 723). Was Kafka hier in Bezug auf menschliche Entwicklung und Therapie formuliert, könnte auch im Setting der Ökonomie Gültigkeit besitzen. Aus dieser Überlegung heraus ist die Mathematisierung der Ökonomie als etwas zu begreifen, dessen Ursprung im Emotionalen liegt. Eine erneute und wiederholte Vergegenwärtigung dieses emotionalen Ursprungs könnte zu einer Re-perspektivierung führen, in der Berechenbarkeit in der Ökonomie weniger als Selbstzweck verstanden wird.

Literatur

- Ariès, Ph. & Duby, G. (Hrsg.). (1990). *Geschichte des privaten Lebens. Band 2: Vom Feudalzeitalter zur Renaissance*. Frankfurt am Main: S. Fischer.
- Bion, W. R. (1962). The psychoanalytic study of thinking. *International Journal of Psychoanalysis*, 43, 306-310.
- Braunstein, Ph. (1990). Annäherungen an die Intimität: 14. und 15. Jahrhundert. In Ariès, Ph. & Duby, G. (Hrsg.), *Geschichte des privaten Lebens. Band 2: Vom Feudalzeitalter zur Renaissance*. (S. 497-587) Frankfurt am Main: S. Fischer.
- Bruner, J., (2004). Life as a narrative. *Social Research*, 71, 691-711.
- Damasio, A. R. (2015). *Descartes' Irrtum. Fühlen, Denken und das menschliche Gehirn* (8. Aufl.). Berlin: Ullstein.
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and economics: Evidence from the field. *Journal of Economic Literature*, 47, 315-372.
- DeMiguel, V., Garlappi, L. & Uppal, R. (2009). Optimal versus naive diversifications: How inefficient is the 1/N portfolio strategy? *Review of Financial Studies* 22, 1915-1953.
- Descartes, R. (2013). Abhandlung über die Methode, richtig zu denken und Wahrheit in den Wissenschaften zu suchen. (J. H. von Kirchmann, Übers., Berliner Ausgabe, 2. Aufl., herausgegeben von M. Holzinger). Berlin: Zeno. (*Original erschienen: 1637: Discours de la méthode pour bien conduire sa raison et chercher la vérité dans les sciences.*) <http://www.zeno.org/nid/20009160981>
- Dijksterhuis, A. (2004). Think different: the merits of unconscious thought in preference development and decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 586-598. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.87.5.586>

- Dijksterhuis, A., Bos, M. W., Nordgren, L. F. & van Baaren, R. B. (2006). On making the right choice: The deliberation-without-attention-effect. *Science*, 311, 1005-1007. <http://doi.org/10.1126/science.1121629>
- Dijksterhuis, A., Strick, M. (2016). A case for thinking without consciousness. *Perspectives on Psychological Science*, 11, 117-132. <http://doi.org/10.1177/1745691615615317>
- Dorsch, F. (Hrsg.). (1976). *Psychologisches Wörterbuch*. Bern, Stuttgart, Wien: Huber.
- Duby, G. (1990). Einleitung. In Ariès, Ph. & Duby, G. (Hrsg.), *Geschichte des privaten Lebens. Band 2: Vom Feudalzeitalter zur Renaissance*. (S. 11-15). Frankfurt am Main: S. Fischer.
- Gallagher, S. (2015). Invasion of the body snatchers: How embodied cognition is being disembodied. *The Philosophers' Magazine*, 2015, April, 96-102.
- Gigerenzer, G. (2008). *Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition* (13. Aufl.). München: Goldmann.
- Gigerenzer, G. (2014). *Risiko* (Genehmigte Taschenbuchausgabe, 3. Aufl.). München: btb.
- Haubl, R. (1996). Geldpathologien und Überschuldung: am Beispiel Kaufsucht. Ein von der Psychoanalyse vernachlässigtes Thema. *Psyche. Zeitschrift für Psychoanalyse und ihre Anwendungen*, 50, 916-953.
- Heckhausen, J., Heckhausen, H. (2006). *Motivation und Handeln* (3. Aufl.). Heidelberg: Springer Medizin.
- Höffe, O. (2008). *Kleine Geschichte der Philosophie* (2. durchgesehene Aufl.). München: Beck.
- Hofmann, D. (2017, 2. Juni). Wird die Ökonomie große Finanzkrisen je vorhersagen? *Neue Zürcher Zeitung. Internationale Ausgabe*, S. 26.

- Jonas, H. (1984). *Das Prinzip Verantwortung. Versuch einer Ethik für die technologische Zivilisation*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Kahneman, D. (2015). *Schnelles Denken, langsames Denken*. München: Pantheon.
- Kernberg, O. F. (1988). *Objektbeziehungen und Praxis der Psychoanalyse*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Krause, R. (2001). Affektpsychologische Überlegungen zur menschlichen Destruktivität. *Psyche. Zeitschrift für Psychoanalyse und ihre Anwendungen*, 55, 935-960.
- Pierenkemper, T. (2012). *Geschichte des modernen ökonomischen Denkens. Große Ökonomen und ihre Ideen*. Göttingen, Bristol: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Rosa, H. (2011). Beschleunigung und Depression - Überlegungen zum Zeitverhältnis der Moderne. *Psyche. Zeitschrift für Psychoanalyse und ihre Anwendungen*, 65, 1041-1060.
- Roth, G. (2017). *Persönlichkeit, Entscheidung und Verhalten. Warum es so schwierig ist, sich und andere zu ändern* (12. Aufl.). Stuttgart: Klett-Cotta.
- Roth, G., Strüber, N. (2017). *Wie das Gehirn die Seele macht* (7., durchgesehene Aufl.). Stuttgart: Klett-Cotta.
- Sanfey, A. G., Chang, L. J. (2008). Multiple systems in decision making. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1128, 53-62.
<http://onlinelibrary.wiley.com/wol1/doi/10.1196/annals.1399.007/full>
- Schulze, G. (2005). *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart*. (Um den Anhang gekürzte und mit einem neuen Vorwort versehene 2. Aufl.). Frankfurt am Main, New York: Campus.
- Smith, A. (2009). *Wohlstand der Nationen*. (Nach der Übersetzung von M. Stirner, herausgegeben von H. Schmidt). Köln: Anaconda. (Original erschienen 1776: An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations.).

- Smith, A. (2010). *Theorie der ethischen Gefühle*. (herausgegeben von H.D. Brandt, nach der Übersetzung von W. Eckstein). Hamburg: Meiner. (Original erschienen 1759: The theory of moral sentiments).
- Tuckett, D. (2012). The role of emotions in financial decisions. *Presentation. April 2012*. [http:// doi.org/10.13140/RG.2.1.3777.1921](http://doi.org/10.13140/RG.2.1.3777.1921)
- Tuckett, D. (2013). *Die verborgenen psychologischen Dimensionen der Finanzmärkte. Eine Einführung in die Theorie der emotionalen Finanzwirtschaft*. Gießen: Psychosozial-Verlag.
- Tuckett, D., Nikolic, M. (2017). The role of conviction and narrative in decision-making under radical uncertainty. *Theory & Psychology*, 1-23. <http://doi.org/10.1177/0959354317713158>
- Tuckett, D., Taffler, R. J. (2012). *Fund management: An emotional finance perspective*. Research Foundation of the CFA Institute.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185, 1124 – 1131.
- Weber, M. (1964). *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie* (Studienausgabe, herausgegeben von J. Winckelmann). Köln, Berlin: Kiepenheuer & Witsch.

Eidesstattliche Versicherung

Ich versichere hiermit ehrenwörtlich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und nur unter Benutzung der angegebenen Literatur und Hilfsmittel angefertigt habe. Wörtlich übernommene Sätze und Satzteile sind als Zitate belegt, andere Anlehnungen hinsichtlich Aussage und Umfang unter Quellenangabe kenntlich gemacht. Die Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner Prüfungsbehörde vorgelegen und ist auch noch nicht veröffentlicht.

Berlin, den

Korbinian Vogler