

Warum es keine Vernunft gibt

Autor: Vince Ebert



Laubsauger sind laut, weil man leisen nichts zutraut. Ähnlich verhält es sich mit Managern.

Jeder, der irgendwann mal bewusstseinsweiternde Substanzen zu sich genommen hat, weiß: Drogen führen sicherlich zu keinem Ziel, aber die Fahrt dorthin kann landschaftlich sehr reizvoll sein. Danach allerdings kommt in der Regel die große Ernüchterung. Was sagen zwei Jamaikaner, denen das Gras ausgegangen ist? „Mach doch mal die blöde Musik aus!“

Aus der Hirnforschung ist bekannt: Alles, was mit Drogen oder finanziellen Belohnungen zu tun hat, wird im Lustzentrum verarbeitet. Dadurch wird das Denken verzerrt. Sobald man Menschen Koks oder Geld unter die Nase hält, löst sich deren selbstlose Motivation in Lust auf, und sie verhalten sich unberechenbar.

Jahrelang haben uns Supermärkte praktisch auf Knien gebeten, dass wir doch unseren leeren Einkaufswagen nicht einfach so auf dem Parkplatz stehen lassen. Ohne irgendeinen Erfolg. Alle Appelle und Hinweisschilder der Marktleitung blieben unbeachtet. Die meisten Supermarktparkplätze sahen damals aus wie Pearl Harbor. Irgendwann kam jemand auf die geniale Idee, den Einkaufswagen mit einer Münzverriegelung auszustatten. Und wie durch ein Wunder änderte sich die Situation schlagartig. Offenbar

erzeugte der Verlust eines lächerlichen Euros so einen ökonomischen Druck, dass selbst Multimillionäre fortan ihren Einkaufswagen brav in die Reihe zurückstellten.

Während der Finanzkrise forderten viele Menschen, dass die Banker wieder moralischer würden. Doch ob Aldiparkplatz oder Börsenparkett – wenn ein System so aufgebaut ist, dass sich unmoralisches Verhalten mehr auszahlt als moralisches, sind alle Appelle an Ethik und Werte in etwa so nützlich wie ein Fliegengitter in einem U-Boot.

Ob uns das gefällt oder nicht, aber der Mensch sucht in den seltensten Fällen nach der besten Lösung, sondern nach der Lösung, die mit dem geringsten Aufwand den bestmöglichen Ertrag bringt. Dadurch sind manche Entscheidungen zwar unerhört nützlich, gleichzeitig aber unerhört falsch.

Zum Beispiel weiß man aus der Werbepsychologie, dass sich besonders leise Laubbläser schlechter verkaufen, weil man irrigerweise leisen Geräten nicht die nötige Kraft zutraut. Das ist wahrscheinlich der Grund, weshalb Führungskräfte so oft eine große Klappe haben. Damit löst man zwar nicht unbedingt Probleme, aber man wirbelt wenigstens ordentlich Staub auf.

Die meisten Entscheidungen, die wir fällen, haben mit Vernunft rein gar nichts zu tun. Was, glauben Sie, verkauft Harley-Davidson? Nicht etwa Motorräder. Im Grunde verkauft Harley-Davidson die Möglichkeit, dass ein unscheinbarer Sachbearbeiter in einer schwarzen Lederkutte durch kleine

Käffer rast, um dort die Menschen in Angst und Schrecken zu versetzen. Für dieses einmalige Gefühl sind Harley-Davidson-Kunden so dankbar, dass sie sich sogar das Firmen-Logo auf den Bizeps tätowieren lassen. Bei der Deutschen Bahn kommt sowas eher selten vor (obwohl ja auch das ein Fortbewegungsmittel ist, das viele Menschen in die Verzweiflung treibt).

In Wahrheit sind wir in unseren Entscheidungen nur halb so frei, wie es uns unsere Eitelkeit glauben machen möchte. Zum Beispiel fand man heraus, dass ein teures Medikament nachweislich besser wirkt als ein billiges Nachahmerprodukt. Vielleicht verlangt die Pharmaindustrie die hohen Preise ja nicht etwa aus Geldgier, sondern aus rein therapeutischen Gründen. Wer weiß?

Menschen reagieren auf Anreize. Egal, wie absurd sie sein mögen. Daher ist es auch einer der größten Irrtümer zu glauben, Menschen würden ihr Verhalten ändern, wenn man ihnen logisch zwingende Argumente nur deutlich genug vermittelt. Denn unser Gehirn fragt sich permanent: Was kriege ich dafür, wenn ich mich ändere? Und wenn sie darauf keine gute Antwort haben, passiert gar nichts. Das ist der Grund, weshalb ich seit nunmehr fünf Jahren ab morgen früh joggen gehe. ←

VINCE EBERT

Unser Autor ist Physiker und Kabarettist und ist mit dem Programm „Denken lohnt sich“ auf Deutschland-Tournee. Tourdaten, Hör- und Sehproben sowie weitere Informationen auf www.vince-ebert.de