



»Auch Ökonomen interessieren sich für Neurobiologie.«

Kopf oder Bauch

Wir treffen Entscheidungen nicht nach rein rationalen Erwägungen wie Computer. Viel wichtiger sind persönliche Erfahrungen, Stress, Müdigkeit und insbesondere Emotionen.

Kennen Sie das auch? Sie planen eine Urlaubsreise und haben eigentlich wenig Ansprüche: Ans Meer soll es gehen, in ein gepflegtes Hotel mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis. Dann beginnen Sie Prospekte zu wälzen, besuchen ein Reisebüro, informieren sich im Internet – und je mehr Informationen Sie sammeln, desto ratloser sind Sie, wofür Sie sich entscheiden sollen. Und zum Schluss buchen Sie ein Hotel, in dem Sie schon mal waren, oder eines, das Ihnen „irgendwie gefällt“, obwohl alle Fakten eher für ein anderes sprechen. Seit einiger Zeit interessieren sich auch Wirtschaftswissenschaftler für die Neurobiologie solcher Entscheidungsprozesse. In der Wirtschaft möchte man nämlich möglichst genau vorhersagen können, wie zum Beispiel Kunden bestimmte Kaufentscheidungen treffen. Dabei fiel auf, dass Modelle, die auf Gewinnmaximierung und Risikominimierung ausgelegt sind, regelmäßig versagen. Fragen Sie zum Beispiel Testpersonen, ob sie bei einem Gewinnspiel lieber sofort acht anstatt erst in einem Monat zehn Euro erhalten wollten, entscheiden sich viele für den kurzfristigen, geringeren Gewinn als für die Aussicht auf einen höheren. Diese Erkenntnis, dass menschliche Entscheidungen eben nicht auf rein rationalen Erwägungen beruhen, mündete in einer neuen Wissenschaftsdisziplin, den sogenannten Neuro-

economics. Warum aber entscheiden wir nicht rein rational und wie trifft man überhaupt eine gute Wahl?

Um eine rationale Entscheidung zu treffen, muss sich unser Gehirn die relevanten Informationen bewusst machen und abwägen. Dazu müssen sie in unserem Arbeitsgedächtnis gespeichert und verarbeitet werden. Dieser Kurzzeitspeicher im Stirnhirn hat aber nur eine sehr geringe Kapazität. Daher funktionieren rationale Entscheidungen gut bei einfachen Problemen, aber leider sehr schlecht bei komplexen Problemen: Je mehr Fakten Sie zu einem Problem sammeln, desto schlechter wird vermutlich Ihre Wahl, wenn Sie sie rein rational treffen wollen – was übrigens gar nicht geht, da Emotionen immer das letzte Wort haben!

Abzuraten ist aber auch von rein emotionalen „Bauch“-Entscheidungen: Ihre Motive sind oft unklar und das Ergebnis wenig zielgerichtet und unflexibel. Zudem ist zu beachten, dass jede Art von Entscheidung im wachen, ausgeruhten Zustand getroffen werden sollte und dabei auch ausgesprochen stark und negativ von Stresssituationen beeinflusst werden kann!

Die besten Entschlüsse fassen Sie daher, nachdem Sie eine gewisse Menge an Informationen gesammelt haben, sich dann Zeit lassen, an etwas anderes denken, noch mal drüber schlafen und sich dann spontan, „intuitiv“ festlegen: Derartige Entscheidungen beruhen auf dem großen Erfahrungsschatz, der in ihrem Langzeitgedächtnis abgespeichert ist, und der von Ihrem Gehirn dazu benutzt werden kann, komplexe Probleme zu lösen, ohne dass Ihnen das im Detail bewusst wird! Und wenn diese Entscheidung dann noch „emotional passt“, dann können Sie am Ende auch zufrieden mit Ihrer Wahl Ihren Urlaub genießen – und so kennen Sie das sicherlich auch. ■

ZUR PERSON

Prof. Dr. Holger Schulze

Hirnforscher
Holger.Schulze@uk-erlangen.de

Prof. Dr. Schulze ist Leiter des Forschungslabors der HNO-Klinik der Universität Erlangen-Nürnberg sowie auswärtiges wissenschaftliches Mitglied des Leibniz-Instituts für Neurobiologie in Magdeburg. Seine Untersuchungen zielen auf ein Verständnis der Neurobiologie des Lernens und Hörens.
www.schulze-holger.de