

Bereit für das

# Risiko

Elisabeth Pötler

Ob bei Bergtouren oder in Arbeitsgruppen: Wir bewerten Risiken immer nach ähnlichen Mustern. Welche das sind und warum unser Bauchgefühl oft stimmt, erklärt der Psychologe Bernhard Streicher.

Wie gut sind wir Menschen darin, Risiken abzuschätzen?

**Bernhard Streicher:** Pauschal gesagt gut, sonst wären wir ausgestorben. Aber viele unserer Verhaltensweisen waren in früheren Umwelten sinnvoll und sind es heute nicht immer.

Welche denn?

**Streicher:** Wenn wir Erfahrung mit Situationen haben, gibt es eine beeindruckende Fähigkeit, unsere Intuition. Wir können in hochkomplexen Situationen unglaublich schnell gute Entscheidungen treffen. Erfahrene Autofahrer/Innen werden manchmal intuitiv langsamer oder wechseln die Spur.

Unser Bauchgefühl ist also nichts Irrationales, wie der Begriff suggeriert?

**Streicher:** Genau, Intuition ist ein automatisierter schneller Abruf von vielen Erfahrungen in ähnlichen Situationen. Weil wir aus ihnen gelernt haben und uns merken, welche Entscheidung wir getroffen haben und auch wie sich unser Körper dabei angefühlt hat. Demnach haben wir in ähnlichen Situationen ein gutes oder schlechtes Bauchgefühl. Problematisch ist es, wenn sich Bedingungen ändern, aber wir es nicht merken. Wenn wir im Auto sitzen, draußen friert es und es gibt Glätte.

Welche Probleme gibt es in ganz neuen Situationen?

**Streicher:** Da urteilen wir häufig anhand unserer momentanen Stimmung. Wir nutzen unser Gefühl als Informationsquelle, ob die Situation gefährlich ist. Das kann trügerisch sein. Wenn Sie eine Skitour gehen, mit einer Gruppe im Hang, die Sonne scheint und es gibt Neuschnee, dann fühlen Sie sich gut, auch wenn das hochriskant ist. Wenn Sie aber allein bei grauem Himmel im gleichen Hang stehen, ist die Wahrscheinlichkeit, eine Lawine auszulösen, geringer, dennoch fühlen Sie sich schlechter. In Gruppen fühlen wir uns meist sicherer.

Sind mehrere Menschen zusammen nicht vernünftiger?

**Streicher:** Man könnte meinen: Mehr Leute sehen mehr, wissen mehr, denken mehr. Aber in Gruppen gibt es Phänomene wie Verantwortungsdiffusion. Dabei ist nicht klar, wer Verantwortung trägt – etwa in Firmen, aber auch beim Bergsteigen: Derjenige, der vorangeht, denkt sich: „Puh, ich hab ein mulmiges Gefühl,

aber solange die anderen nichts sagen, wird's schon passen.“ Die anderen gehen hinterher und denken: „Puh, ist vielleicht gefährlich, aber solange der vorne nichts sagt, wird's schon passen.“

Manche Menschen scheinen mehr Risiken einzugehen als andere. Wovon hängt das ab?

**Streicher:** Manche Menschen suchen mehr Nervenkitzel und betreiben Extremsportarten wie Base-Jumping. Eine Rolle spielt der genetische Einfluss, wie die individuelle Ausschüttung von Adrenalin, Testosteron und Dopamin. Aber Männer oder Frauen, die etwa hohe Testosteron-Werte haben, sind nicht automatisch risikobereiter, denn: Unser soziales Umfeld hat großen Einfluss. Es kann uns dahingehend prägen, vorsichtig und defensiv zu sein. Entscheidend ist also die Gemeinschaft. Diese bestimmt, was wir als gefährlich erachten und wie wir damit umgehen.

Wie rational sind unsere Ängste? Stichworte: Terroranschläge, Haie ...

**Streicher:** Wir kennen die Eintrittswahrscheinlichkeit von Alltagsrisiken häufig nicht, deshalb fürchten wir uns oft vor den falschen Dingen. Die Wahrscheinlichkeit, bei einem Unfall im Straßenverkehr verletzt zu werden, liegt bei etwa 1:250, das ist hoch, aber gesellschaftlich akzeptiert. Stattdessen fürchten sich die Leute vor Terroranschlägen. Das liegt an der Verfügbarkeit von Bildern: Wir denken, was uns als Erstes einfällt, ist wahrscheinlich. Oft macht das Sinn: Etwa, wenn ich an einem Fluss mit Krokodilen aufwache und sehe, wie ein Krokodil jemanden angreift, ist dieses Bild präsent. Wenn ich aber etwas in den Medien sehe, fürchte ich mich, auch wenn es das in meiner Umwelt nicht gibt.

Objektive Zahlen und Wahrscheinlichkeiten scheinen uns also wenig zu beeindrucken?

**Streicher:** Leider haben viele Menschen wenig Statistik-Wissen. Auch Ärztinnen und Ärzte müssen dazulernen. Denn Studien zeigen, dass Menschen nach Brustkrebs- oder Prostata-Vorsorge-Untersuchungen oft fälschlicherweise glauben, erkrankt zu sein. Weil man etwas entdeckt, es nicht zuordnen kann und weitere Untersuchungen empfiehlt. Die Betroffenen werden aber nicht über Wahrscheinlichkeiten aufgeklärt. Nun versucht man, das grafisch zu vermitteln: Liegt eine Wahrscheinlichkeit bei 0,2 Prozent, zeigt man ein Bild von 1000 schwarzen Punkten und markiert

zwei rot, weil das einprägsam ist. Auch beim Schätzen von Zahlen gibt es Probleme wie den Ankereffekt: Amos Tversky und Daniel Kahneman bekamen unter anderem für ihre Forschung darüber den Nobelpreis: Sie ließen Leute schätzen, wie viel Prozent der afrikanischen Staaten in der UNO sind. Davor mussten die Leute ein manipuliertes Glücksrad drehen, das entweder die Zahl 10 oder 65 ergab. Die Zahl war offensichtlich unabhängig von den Staaten, aber hat die Schätzungen massiv beeinflusst: Leute mit 10 tippten im Schnitt auf 25 Prozent, jene mit 65 auf 45. Die Erklärung? Wenn man eine Zahl nicht kennt, nimmt man unbewusst irgendeine Referenzzahl als Anker. Das ist ein Problem, wenn Firmen mit Modellen Zukunftsprognosen errechnen, etwa zur Zinsentwicklung. Sind Faktoren unbekannt und funktionieren Modelle nicht gut, wirken die Ergebnisse als Anker, die auch Expertenschätzungen verzerren.

Technische Entwicklungen sollen unser Leben sicherer machen: von Einparkhilfen bis hin zu Apps. Beeinflusst das unsere Risikokompetenz?

**Streicher:** Viele Lebensbereiche sind heute viel sicherer, wie der Straßenverkehr. Ein Problem aber ist, dass uns eine Sicherheitskultur vermittelt wird: Alles soll sicher sein, wenn irgendetwas nicht sicher ist, ist das der Fehler von irgendjemand anderem.

Also geben wir Verantwortung ab. Wie kann man Risikokompetenz lernen?

**Streicher:** Natürlich sollen elektronische Geräte und Lebensmittel möglichst sicher sein, aber wir brauchen eine Risikokultur: das Wissen, dass es Risiken gibt und wie man damit umgeht. Von der Erziehung – Kinder sollte man nicht überbehüten – bis zur Firmenführung. Dazu braucht es Wissen über statistische Wahrscheinlichkeiten und psychologische Mechanismen. Aber wir sollten auch lernen, auf unsere inneren Warnsignale zu hören. Unfallanalysen mit Bergsteigern zeigen, dass viele zuvor ein komisches Gefühl hatten. Wir können also auch üben, in uns hineinzuhorchen.



**Bernhard Streicher** ist Professor für Sozial- und Persönlichkeitspsychologie an der UMIT in Hall in Tirol. Seine Arbeitsschwerpunkte umfassen Entscheidungsfindung, Verhalten in Risikosituationen und Risikokultur in Unternehmen.

## TEST

Wie entscheiden Sie sich?

Prüfen Sie, wie gut Sie Risiken einschätzen können.

### 1.

Angenommen, Ihr Land bereitet sich auf den Ausbruch einer Epidemie vor, an der voraussichtlich 600 Menschen sterben werden, für welche der zwei Interventionen würden Sie sich entscheiden?

- A) 200 Menschen werden sicher gerettet.
- B) Es gibt eine 1/3-Wahrscheinlichkeit, dass 600 Menschen gerettet werden und eine 2/3-Wahrscheinlichkeit, dass niemand gerettet wird.

Nun wählen Sie noch einmal eine Option aus:

- C) 400 Menschen werden sicher sterben.
- D) Es gibt eine 1/3-Wahrscheinlichkeit, dass niemand stirbt und eine 2/3-Wahrscheinlichkeit, dass 600 Menschen sterben.

Auch wenn sich die Eintrittswahrscheinlichkeiten zwischen den Interventionen A und B sowie C und D nicht ändern, führt die unterschiedliche Formulierung zu einer anderen Risikobewertung. Die Nobelpreisträger Amos Tversky und Daniel Kahneman zeigten, dass sich im ersten Fall 72 Prozent der Befragten für die sichere Variante A entschieden. Aber im zweiten Fall 78 Prozent für die riskantere Alternative D. Warum? Eine negative Formulierung führt den fixen Schaden (400 Menschen werden sicher sterben) deutlicher vor Augen als die positive (200 Menschen werden gerettet).

### 2.

Ein anderes Beispiel: Angenommen, Ihre Firma ist gleichzeitig durch zwei Insolvenz-Risiken bedroht: Risiko 1 führt mit einer Wahrscheinlichkeit von 15 Prozent zur Insolvenz.

Risiko 2 führt mit einer Wahrscheinlichkeit von 5 Prozent zur Insolvenz.

Aufgrund mangelnder Ressourcen müssen Sie sich für eine Intervention entscheiden:

- Intervention A: Reduktion von Risiko 1 auf 5 Prozent.
- Intervention B: Reduktion von Risiko 2 auf 0 Prozent.

Welche Intervention wählen Sie?

In Studien entschied sich die Mehrheit für das Nullrisiko (B), damit zumindest ein Risiko sicher eliminiert ist. Aber das ist nachteilig: Denn Intervention A reduziert das Risiko um 10 Prozent, doch Intervention B nur um 5 Prozent. Menschen empfinden Unsicherheit als unangenehm und bevorzugen das Nullrisiko, selbst wenn das irrational ist.