Sumo-Schaukampf

Zaubertrank der Zuversicht

Den Optimisten gehört die Welt: Sie kommen besser durchs Leben, haben mehr Erfolg – und richten den größten Schaden an, wenn sie sich überschätzen. Forscher ergründen das Rätsel eines trügerisch positiven Lebensgefühls.

Beim letzten Buch war es wirklich schlimm. Daniel Kahneman, Psychologe von Weltruf, fand sein Geschreibsel furchtbar. Mehrmals warf er alles weg, fing von vorn an, die Jahre vergingen, er kam nicht voran. „Ich konnte dieses Buch einfach nicht leiden“, sagt er heute. „Ich glaubte, es würde meinen Ruf ruinieren.“

Kahneman hätte es besser wissen können. Ein Leben lang hat er die Trugschlüsse der Urteilskraft erforscht. So gut wie kein anderer weiß er, welche Spiele die Einbildung mit dem Menschen treibt. Heute ist er 77, er gilt als führender Experte auf diesem Gebiet, manchen sogar als der wichtigste Psychologe der Gegenwart. 2002 bekam er den Nobelpreis.

Und nun, vor dem verhexten Buch, konnte Kahneman sich selbst nicht mehr helfen. Am Ende sah er nur noch einen beispiellosen Ausweg. Er bat einen Freund, eine Jury zusammenzustellen. Vier Sachverständige lasen, für je 2000 Dollar Honorar, das Manuskript – anonym natürlich, sie sollten ihr Urteil schonungslos fällen: wegwerfen oder nicht?

Die Erstleser waren begeistert. Kahneman beugte sich der Übermacht; er schrieb das Werk zu Ende*.

Und nun steht da, auf halber Strecke, der Satz: „Wenn Sie einen einzigen Wunsch frei haben für Ihre Kinder, ziehen Sie ernsthaft Optimismus in Betracht.“

In dem Buch breitet Kahneman noch einmal sein Lebensthema aus: das Denken und die vielen Fallen, in die es tappt. Und meist ist dabei übersteigerte Zuversicht mit im Spiel. Doch so trügerisch sie sein mag, der Autor, ein Pessimist der Extraklasse, weiß durchaus um ihren unwiderstehlichen Zauber.

Wie die Gabe einer guten Fee bahnt der Optimismus den Erwählten den Weg durchs Leben. Ihnen gehört die Welt, da ist die Forschung sich ziemlich einig. Der Erfolg fliegt den Optimisten zu, sie haben mehr Freunde, sie leben länger – und das haben sie auch noch ehrlich verdient, denn sie kümmern sich in der Regel besser um ihre Gesundheit.

Pessimisten rechnen zwar stets mit dem Schlimmsten, tun aber wenig, es zu verhindern – es nützt ja ohnehin nichts. Optimisten dagegen nehmen brav ihre Pillen, essen fettarm und machen Gymnastik, wenn die Herzkranzgefäße zwicken.

Ungemach weckt ihren Kampfgeist. Das belegen Studien aus allen Lebenslagen. Forscher haben Aids-Patienten untersucht und Empfänger von Knochenmarkspenden, gebärende Frauen und Überlebende von Raketenangriffen. Der Befund war stets der gleiche: Optimistisch gestimmte Menschen werden besser und schneller mit Strapazen fertig.

Ihr Schutzpatron ist Gustav Gans, der Vetter von Donald Duck, dem sich alles zum Besten wendet. Und wenn es doch einmal schlecht aussieht, haben sie immer noch ihren Humor – wie jener Mann, der einem alten Witz zufolge vom Empire State Building springt und nach 50 Stockwerken ruft: „So weit, so gut!“

Optimisten sind, kein Wunder, allseits beliebt. Auch ihre Ehen funktionieren besser, selbst wenn der Partner mit einem weniger sonnigen Gemüt gesegnet ist. Und im Berufsleben rücken sie zügig auf in die höheren Sphären. Sie sind es, die überproportional unser Leben bestimmen: als Erfinder, Unternehmer, Politiker.

Ihr Optimismus bewahrt sie vor unnötigen Selbstzweifeln – aber manchmal auch vor nötigen. Dann führen sie vor, was unerschütterliche Zuversicht anrichten kann, wenn sie außer Kontrolle gerät: Sie wird blind und vermessen, sie schlägt um in maßlose Selbstüberschätzung.

Die Gefahr des Umschlagens steckt schon im Wesen des zuversichtlichen Charakters. Seine Stärke speist sich vor allem daraus, wie er sein Handeln deutet: Erfolge schreibt er sich selbst zu, Missliches dagegen dem Zufall, den Umständen, zur Not dem Mitmenschen – sicher eine gesunde Rezeptur für Führungskräfte. Doch nicht ohne Risiko: Eine geringe Überdosis genügt, und der Optimismus hebt ab ins Megalomane. Es droht Realitätsverlust.

Hätten die USA den Irak-Krieg begonnen ohne die völlig surreale Prognose, er sei rasch zu gewinnen? Hätten die geschlagenen Diktatoren Mubarak oder Gaddafi nicht beizeiten abgedankt ohne den verblendeten Glauben, das Volk stehe nach wie vor hinter ihnen?

Oder, profaneres Beispiel: Hätte jemand bei kühlem Verstand einen Freizeitpark für 350 Millionen Euro mitten in die fast menschenleere Eifel gebaut? Das Publikum blieb aus, bald werden die ersten Angestellten entlassen, und Ministerpräsident Kurt Beck (SPD) geht in die

63 % der Befragten sehen ihrer persönlichen Situation im kommenden Jahr zuversichtlich entgegen

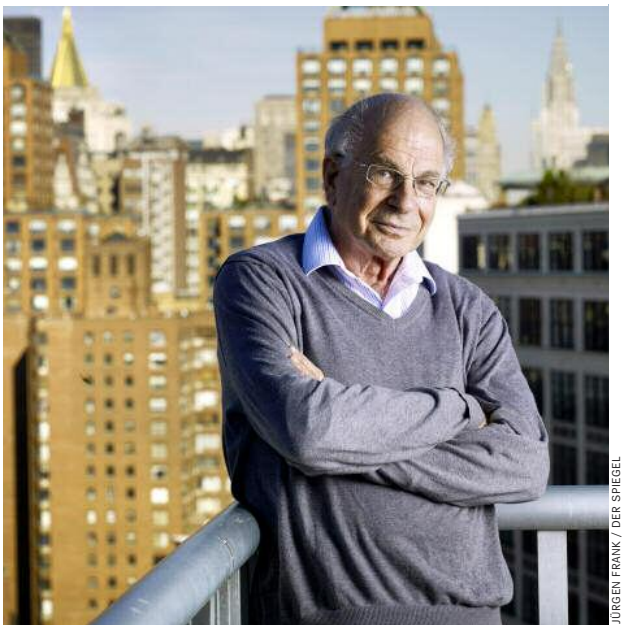
Für die Gesamtsituation in Deutschland tun das nur **28 %**

© DISNEY

Quelle: Allianz Zuversichtsstudie/4. Quartal 2011

* Daniel Kahneman: „Thinking, Fast and Slow“. Farrar, Straus & Giroux, New York; 500 Seiten; 30 Dollar (die deutsche Ausgabe erscheint im Mai im Siedler Verlag).

DIMITRI IUNDT / TEMPSPORT / CORBIS



JÜRGEN FRANK / DER SPIEGEL

Psychologe Kahneman: *Trugschlüsse als Lebensthema*

Geschichte ein als Erbauer eines Denkmals der entfesselten Zuversicht.

Aber auch optimistisch vernagelte Manager können gewaltige Werte zerstören. Sie glauben einfach, dass ihnen alles gelingt, dass sie schon irgendwie durchkommen. Deswegen kaufen sie waghalsig Konkurrenten auf; sie erfinden schwindelhafte Finanzinstrumente und scheren sich nicht um die Risiken. Das Publikum hat, zwischen Finanzblasen und drohenden Staatsbankrotten, den Optimismus langsam satt.

Doch ginge es auch ohne ihn? Erst recht nicht. Pessimisten gründen selten Firmen; sie lesen die Statistiken des Scheiterns und lassen es bleiben. Kahneman nennt den Optimismus den „Motor des Kapitalismus“. In ruhigen Zeiten bewundert der Bürger sein Schnurren. In Zeiten der Krise vermisst er ein Lenkrad und gute Bremsen.

Euro- und Finanzkrise mögen den Optimismus vorübergehend diskreditiert haben – aber nur im Großmaßstab. Im Kleinen ist sein Reiz ungebrochen, für sich wollen die Leute, wenn möglich, mehr davon. Das zeigt schon allein der Erfolg der „positiven Psychologie“, die in kaum anderthalb Jahrzehnten von den USA aus die Welt der Therapeutenpraxen, der Volkshochschulen und der Ratgeberbücher erobert hat – und das mit einer denkbar schlichten Verheißung: Optimismus könne man lernen (und nebenbei werde man auch noch gesund, erfolgreich und stark davon).

Es hilft, dass die meisten Menschen eine Grundausstattung an Zuversicht offenbar von Geburt an mitbringen. Ihre Zukunft sehen sie durchweg rosiger, als die Statistik es hergibt. Von klein auf bis ins hohe Alter überschätzen sie alles Erfreuliche: ihre Lebensspanne (um bis zu 20 Jahre), ihre Fähigkeiten und Erfolgsaussichten, die Talente ihrer Kinder. Deutlich zu niedrig hingegen kalkulieren sie ihr Risiko, an Krebs zu erkranken, die Arbeit zu verlieren oder in einen Stau zu geraten.

Die Fachwelt spricht von „optimism bias“, von der optimistischen Verzerrung. „Sie ist in allen Kulturen, Altersgruppen und Milieus verbreitet“, sagt die britische Neurowissenschaftlerin Tali Sharot, „also sehr wahrscheinlich angeboren.“ Sharot fahndet seit Jahren am University College London nach dem Ursprung der Zuversicht im Gehirn; unlängst ist ihr Buch zum Stand der Forschung erschienen*. Sie selbst hat schon Dutzende Freiwillige zur Untersuchung in den Kernspintomografen geschoben. So gelang es ihr, die entscheidenden Schaltkreise des Optimismus-Dopings aufzuspüren.

Die Teilnehmer der jüngsten Studie bekamen, während sie in der Röhre lagen, der Reihe nach 80 unerfreuliche Ereignisse präsentiert: Auto geklaut, Wohnung verwüstet, Genitalwarzen entdeckt. Jedes Mal sollten sie die Wahrscheinlichkeit schätzen, mit der ihnen so etwas zustoßen könnte. Danach erfuhren sie, was die Statistik prophezeit – mal höher, mal niedriger als befürchtet. Und genau in diesen Sekunden zeigte der Blick in ihr Gehirn ein erstaunliches Bild: In einem Teil des Stirnlappens regte sich erheblich mehr, wenn die neue Information zur Erleichterung der Probanden ausfiel.

Eine halbe Stunde später bestätigte sich Sharots Verdacht. Sie fragte die Teilnehmer erneut nach deren Risiken, und tatsächlich hatten nun alle ihre Schätzungen berichtigt – aber viel stärker, wenn der echte Wert für sie erfreulicher war. Hatte ein Teilnehmer dagegen das Risiko von Genitalwarzen auf ein Prozent geschätzt, wo sie in Wahrheit bei zwölf Prozent lag, so ließ er sich davon kaum beirren: Vor Warzen fühlte er sich auch hinterher weitgehend gefeit.

Das optimistische Hirn, vermutet nun die Forscherin, ist wie imprägniert. Negative Informationen nimmt es offenbar aus Prinzip nur flüchtig zur Kenntnis. Es schaltet auf Dienst nach Vorschrift: Eingangsstempel – und vergessen.

Aus früheren Experimenten weiß Sharot, wie sich der Mensch den Blick in die Zukunft verschönt. Erfreuliches malt er sich lebhaft aus, schwelgt in Details, kostet das Vorauserlebnis aus. Unerfreuliches dagegen stellt er sich nur notdürftig vor, kursorisch und distanziert, als hätte es mit ihm selbst nicht viel zu tun.

Der Blick ins Gehirn zeigt, wie dabei der Mandelkern, Teil des Gefühlszentrums tief im Denkorgan, mit einer kleinen Region im Stirnlappen zusammenspielt. Bei Optimisten geht es da besonders rege zu. Und ebendieser Austausch ist bei einer Depression gestört.

Hier ist also vermutlich der Akku des inneren Sonnenscheins angesiedelt. Solange er funktioniert, blickt der Mensch wohlgemut in die Zukunft, und widrige Fakten stören ihn nicht sehr.

Der Glaube, es gehe abwärts mit der Welt, verträgt sich dabei problemlos mit der Zuversicht im Privaten. Eine aktuelle Umfrage der Uni Hohenheim ergab: Nur 28 Prozent der Deutschen sehen die Zukunft ihres Landes optimistisch. Aber 63 Prozent sind guten Mutes, was ihr eigenes Los betrifft – als lebten sie woanders. Der Unterschied ist nur scheinbar widersinnig.

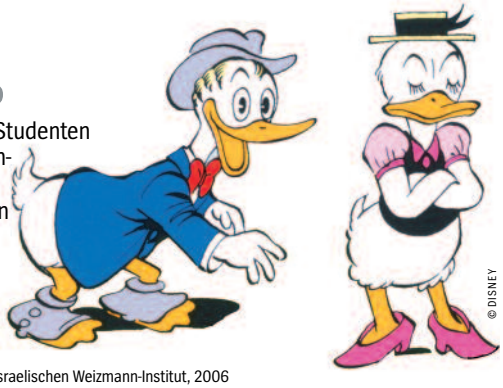
Zum einen ist das menschliche Gehirn ein unermüdlicher Problemlöser, es kann gar nicht anders. Wer sich eine widrige Situation vorstellt, hat sofort vor Augen, wie er dagegen angeht: Die Jugend verlottert? Wir erziehen unsere Kinder besser. Der Hautkrebs nimmt zu? Wir cremen uns ein.

Außerdem sind Menschen generell optimistisch in Dingen, die sie zu kontrollieren glauben – selbst wenn auch das oft nur eine Illusion ist. Der klassische Spielautomat mit seiner Stopptaste macht sich das zunutze: Viele Spieler mühen sich eifrig, sie im rechten Moment zu treffen; die Taste gilt als starker Suchtfaktor. Dabei bewirkt sie gar nichts; den Ausgang jedes Spiels ermittelt der Zufallsgenerator des Automaten gleich zu Beginn.

Um rund

20 %

überschätzen Studenten die Wahrscheinlichkeit, dass sie im nächsten Monat etwas Schönes wie ein nettes Date erleben werden



© DISNEY

Quelle: Umfrage am israelischen Weizmann-Institut, 2006

* Tali Sharot: „The Optimism Bias – A Tour of the Irrationally Positive Brain“. Pantheon Books, New York; 272 Seiten; 25,95 Dollar.

Spielhalle in Las Vegas: *Die Illusion der Kontrolle verstärkt die Sucht*

VISIONS OF AMERICA / BILDAGENTUR-ONLINE / SC-PHOTOS

Auch anderweitig hat die Natur dafür gesorgt, dass wir bei Laune bleiben: Sobald wir eine Entscheidung getroffen haben, kommt sie uns umgehend als die bessere Wahl vor, und die Alternativen verlieren ihren Reiz. In allem, was wir leidlich hinkriegen – zum Beispiel Autofahren –, glauben wir, besser als der Durchschnitt zu sein. Wir finden uns sogar deutlich attraktiver, als wir sind, wie Versuche zeigten: Die Teilnehmer sollten in einer Vielzahl rasch aufgeblätterter Porträtfotos ihr eigenes identifizieren. Am schnellsten ging das, wenn das Foto zuvor per Software geschönt worden war. Dann entspricht es offenbar genau dem Bild, das wir uns von uns selbst machen.

All diese milden Verblendungen haben wohl ihren Sinn. Sie lindern Angst, behüten vor Zweifeln und stärken den Mut. Sie machen, dass man mehr wagt und deshalb auch – außer im Lotto – mehr gewinnt. Wir sind geradezu umstellt von einem Spiegelkabinett bezaubernder Illusionen, die das Leben aufhellen. Wir bilden uns sogar ein, weniger als andere für all diese Illusionen anfällig zu sein.

Das liegt daran, dass sie unterhalb der Schwelle bewussten Denkens funktionieren. Wer sich nicht zu skeptischer Selbstkontrolle zwingt, findet all den Trug normal und völlig plausibel. Selbst ein Experte wie Daniel Kahneman ist davor nicht gefeit, obwohl er die meisten kognitiven Verzerrungen auswendig hersagen könnte und viele erstmals beschrieben hat: „Ich sehe die Wirkung an meinen Mitmenschen, und ich könnte sie nachträglich an mir selbst analysieren“, sagt er, „aber in Echtzeit falle ich genauso darauf herein.“

In seinem Buch schildert er, wie umfassend der allgemeine Verblendungszusammenhang in Wahrheit ist: Sogar das Gedächtnis trägt noch dazu bei. Es gibt keineswegs wieder, wie es wirklich war, zum Beispiel damals im Urlaub. Vielmehr behält es die herausragenden Momente und vergisst den Rest. Objektiv gezählt waren die eher eintönigen Stunden – Strand, Sonne und Langeweile – in der Überzahl. Aber die Wasserskitour und nachts die Bar über der Steilküste: unvergesslich!

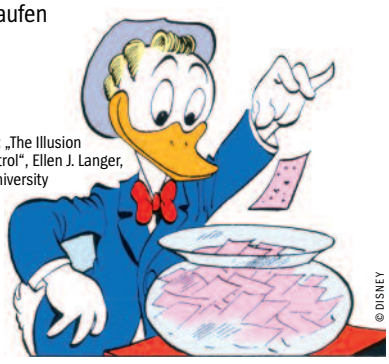
Das Gedächtnis schönt und verdichtet im Rückblick, es präsentiert stimmige Geschichten mit Höhepunkten und möglichst einem guten Ende. Das glaubt Kahneman nicht nur für den Urlaub nachgewiesen zu haben, sondern auch für etwas weit weniger Profanes: das Großziehen der Kinder.

In einem inzwischen berühmten Experiment ließ er 909 berufstätige Frauen aus Texas über Wochen hinweg ihren Alltag mitschreiben; jeden Abend notierten sie stundengenau, was sie seit dem Erwachen getan und wie sie sich dabei gefühlt hatten. Diesen Protokollen zufolge gehören Kinder zu den unliebsamen Bürden des Lebens. Die Zeit mit ihnen rangiert auf der Skala des Wohlgefühls etwa auf Höhe der Hausarbeit. Ganz anders jedoch in der Rückschau: „Wir erinnern uns viel besser an die glücklichen Momente mit

Das Vierfache

musste man in einem Experiment Menschen zahlen, damit sie bereit waren, ein von ihnen selbst ausgewähltes Lotterielos wieder zu verkaufen

Quelle: „The Illusion of Control“, Ellen J. Langer, Yale University



© DISNEY

den Kindern“, sagt Kahneman, „an die Spiele mit ihnen, an ihre ersten Worte. Aber die meiste Zeit haben wir Windeln gewechselt und hinter ihnen hergeräumt.“

Es ist, als ob jeder Mensch aus zwei Hälften mit durchaus verschiedenen Interessen zusammengesetzt wäre. Die eine Hälfte ist das erinnernde Ich, das in schönen Geschichten schwelgt (der fabelhafte Urlaub, die ersten Worte des Nachwuchses). Die andere Hälfte ist das erlebende Ich, das immer dafür bezahlen muss (mittelprächtige Urlaubstage, dauerndes Gequengel). „Aber das meiste davon vergessen wir für immer“, sagt Kahneman.

Das erinnernde Ich, glaubt er, führt im Leben das Regiment. Es entscheidet, ob wir den Urlaub oder die Jahre mit den Kindern insgesamt für gelungen erachten. Es bestimmt auch, was wir uns für die Zukunft vornehmen: „Wenn wir überlegen, wo wir unseren nächsten Urlaub verbringen“, sagt Kahneman, „dann planen wir schon im Hinblick auf die Erinnerungen, die wir uns davon versprechen.“

Der Mensch, so scheint es, wird angetrieben von einem mächtigen Zuversichtsgenerator. Entstanden ist er wahrscheinlich schon früh in der Stammesgeschichte. Manche Forscher vermuten sogar, dass der Optimismus der Geburtshelfer des Bewusstseins war. Irgendwann nämlich muss unseren Vorfahren gedämmert haben, dass Entbehrungen, Krankheiten und bald genug der Tod auf sie warteten. Tieren bleiben diese Sorgen erspart, sie haben kaum eine Vorstellung von der Zukunft. Für den Menschen jedoch ist das Wissen um die Endlichkeit des Lebens der Preis für das Bewusstsein. „Ohne optimistische Vorprägung“, sagt Tali Sharot, „hätte es sich deshalb wohl gar nicht herausbilden können.“

Man stelle sich zaudernde, vergrübelte Melancholiker vor, die über die Steppe schleichen und über die Vergeblichkeit allen Daseins nachsinnen – sicherlich kein Siegertyp der Evolution. Weil aber der Mensch beizeiten ins Fass mit dem Zaubertrank der Zuversicht gefallen ist, geht er noch heute wacker durchs Leben und verlacht den Tod. Er fährt mit 200 Sachen über die Autobahn und steckt sich dazu eine Zigarette an.

Die angeborene Zuversicht hat viele Vorzüge, und das Leben belohnt zweifellos die Selbstgewissen. Das brachte den amerikanischen Evolutionsbiologen Robert Trivers auf eine verwegene Idee: Wir überschätzen uns selbst, sagt er, damit wir andere besser täuschen können. Je mehr einer von sich selbst überzeugt ist, desto überzeugender ist sein Auftreten anderen gegenüber. Schwindler haben es nicht so leicht; sie verraten sich durch subtile Signale, denn bewusstes Lügen ist anstrengend.

Karl-Theodor zu Guttenberg beispielsweise verriet sich durch nichts, weil er ja auch nicht schwindeln musste. Wahrscheinlich glaubte er tatsächlich mal, all die abgeschriebenen Passagen in seiner Doktorarbeit habe er höchstselbst erdacht – zu ihm würde das passen.

So virtuos allerdings sind die wenigsten in Sachen Selbstaufblasen. Die große Mehrheit unterliegt einer moderaten optimistischen Verzerrung. Wirklich klare Sicht wiederum herrscht nur bei einer kleinen Fraktion: Ausgerechnet jene Zeitgenossen, die mit einer leichten Depression geschlagen sind, schätzen ihre Aussichten und Risiken ziemlich korrekt ein. Sie sind die besten Futurologen in eigener Sache.

Ist also die Depression der Normalzustand, vor dem uns die Evolution gnädig verschont?

Dass den Optimismus etwas Trügerisches umweht, ahnt die Menschheit schon lang. Er steht unter dem Verdacht der gaukelhaften Oberflächlichkeit, des Blendwerks, ja sogar der Demagogie, seit es den Begriff gibt. Entstanden ist er aus einem denkerischen Kunstgriff in großer Not: Ein Philosoph und Universalgelehrter aus Leipzig, Gottfried Wilhelm Leibniz sein Name, machte sich Sorgen um den lieben Gott.

Um die Wende zum 18. Jahrhundert, nach den Gemetzeln des Dreißigjährigen Krieges, war es um die Autorität des grundgütigen Schöpfers nicht mehr gut bestellt. Von Allmacht und Allweisheit mochten viele Zeitgenossen nichts mehr hören; ihnen kam Gott eher wie ein Menschenschinder vor – oder aber er war seinem Amt nicht gewachsen.

Selbstmotivation beim neuseeländischen Rugby-League-Nationalteam: *Wie erfolgreich eine*

Um
20 %
häufiger

treffen die Schlagmänner eines optimistischen Baseball-Teams in Drucksituationen erfolgreich den Ball

Quelle: M. Seligman 1991, Baseball-Teams in den USA

MARK KOLBE / GETTY IMAGES

Methode ist, zeigt sich auf dem Platz

Auch Leibniz fragte sich, wie irdisches Leid und himmlische Omnipotenz zusammenpassen mochten. Im Jahr 1710 legte er seine rettende Theorie vor: Gott habe die Schöpfung in vollkommener Harmonie eingerichtet. Zwar sei sie fortan, einmal in Gang gesetzt, allein auf sich gestellt. Doch könne, dank der Vorsorge des Allerhöchsten, auch all das Böse letztlich Gutes bewirken – der Mensch, mit seiner Vernunft, habe es in der Hand, den Lauf der Welt zum Besseren zu lenken. Sie sei, mit einem Wort, „die beste aller möglichen Welten".

Die Kirche war empört. Ein französischer Jesuit wetterte als Erster gegen den lächerlichen „optimisme" (und erfand damit den Begriff). Gottes Werk sei mit Vernunft nicht zu ergründen, der sündige Mensch für „Bestes" ohnehin denkbar schlecht qualifiziert. Den Kritikern zum Trotz aber verbreitete sich die Zuversicht der Aufklärung bald über ganz Europa. Ihr Motto: Alles ist gut! Tout est bien! Whatever is, is right!

Es folgte, wie gerufen, am Allerheiligentag des Jahres 1755 das Erdbeben von Lissabon. Zehntausende starben. Wer nicht von den Trümmern erschlagen wurde, floh vor den prasselnden Feuerwalzen an die Ufer des Tejo, wo kurz darauf gewaltige Flutwellen die Gestrandeten verschlangen.

Es war die erste große Krise des Optimismusbegriffs. Viele weitere folgten, wenn auch die übertriebene Zuversicht im Lauf der Geschichte unter wechselnden Namen befeindet wurde, zuletzt als „Machbarkeitswahn". Umkämpft war sie immer.

Heute haben die USA den Optimismus quasi gepachtet. Die unerschütterlich vitale Supermacht erscheint wie der beste Beweis für die Macht purer Zuversicht; Präsident Barack Obama verlieh ihr mit seiner Formel „Yes, we can" den kernigsten Ausdruck. Dasselbe Land brachte aber auch die ulkigsten Karikaturen dieses Lebensgefühls hervor: pomponwedelnde Cheerleader, religiös gestählte Kampfgrinser und Bestsellerfibeln, die erläutern, wie man mittels magnetischer Gedanken Geld und Erfolg anzieht.

Von dieser Machart sind die Verheißungen des „Positiven Denkens", jener uramerikanischen Erfolgsreligion, deren Klerus aus Motivationstrainern und Ratgeber-Autoren besteht. Das Dasein erklären ihre Verkünder als Kopfgeburt: Wer arm ist, krank oder dumm, sei eben in armen, kranken oder dummen Gedanken gefangen. Einem jeden stehe es frei, sich daraus – simsalabim! – zu befreien.

Wie steht es also, im Ernst, um die realitätsstiftende Macht des Optimismus? Wird man glücklich, gesund und erfolgreich, indem man nur fest genug daran glaubt?

Die Wissenschaft liefert ein gespaltenes Bild. Überwältigend viele Studien belegen einen Vorzug nach dem anderen. Doch weiß kein Mensch, ob der Optimismus auch deren Ursache ist – oder doch nur eine Begleiterscheinung. Schließlich ist es keine Kunst, zuversichtlich durchs Leben zu spazieren, wenn man gesund ist, reichlich Freunde und ein gutes Einkommen hat.

Zwei wichtige Langzeitstudien, beide aus den USA, gingen der Frage besonders gründlich nach:

- 180 junge Nonnen hatten um 1930 für ihre damalige Oberin eine kurze Lebensbeschreibung verfasst. Knapp 60 Jahre später nahmen Forscher sich die Handschriften vor; 76 Frauen waren inzwischen verstorben. Und siehe da: Jene, bei denen positiv getönte Aussagen besonders häufig vorkamen („Mein erstes Jahr im Kloster war ein glückliches Jahr"), hatten im Schnitt sieben Jahre länger gelebt als ihre pessimistischen Mitschwestern – bei gleichem Lebenswandel.
- Vor 90 Jahren begann eine einzigartige Studie mit 1528 hochbegabten Kindern. Psychologen fragten sie regelmäßig nach Lebensumständen und Gesundheit. Der Befund ist ziemlich eindeutig: Am längsten lebten nicht die optimistischen Frohnaturen, sondern die vorsichtigen, arbeitsamen, gewissenhaften Charaktere – wohl auch, weil sie weniger rauchten und tranken und insgesamt ein eher geregeltes Leben führten.

Wie passt das zusammen? Der Berliner Psychologieprofessor Jens Asendorpf vermutet, dass die Umstände entscheiden: „In der extrem risikoarmen Welt eines Klosters ist Optimismus offenbar nur von Vorteil", sagt er. „Aber im Leben draußen kann er auch gefährlich werden, zumal wenn er in Leichtsinn umschlägt."

Über Ursache und Wirkung auf lange Sicht sagen auch diese Studien nicht viel. Unbestritten ist nur, dass auf kurze Sicht, im Alltag, die Einstellung oft entscheidend ist: Vieles gelingt einfach besser, wenn man frohgemut herangeht. Wer glaubt, dass ein Vorhaben gut ausgeht, bemüht sich mehr, und die Prophezeiung erfüllt sich dann oft selbst. Studenten etwa lösen Denkaufgaben im Experiment schon dann besser, wenn man ihnen zuvor unauffällig Wörter wie „schlau" oder „begabt" präsentiert hat; Wörter wie „begriffsstutzig" oder „Schwachköpfe" bewirken das Gegenteil.

Auf solchen Beobachtungen baut die „positive Psychologie" auf, eine überaus erfolgreiche Schule, die der US-Psychologe Martin Seligman Ende der Neunziger begründet hat. Ihre Devise: Wir haben immer nur Krankheiten behandelt und Leidende therapiert – jetzt soll es auch den Gesunden mal bessergehen.

So gelang es nebenbei, die Zielgruppe mit einem Schlag auf die Gesamtbevölkerung auszudehnen. Die positive Psychologie bietet nun allerhand schlichte Methoden zur Stimmungsoptimierung. Beliebt ist etwa das „Dankbarkeitstagebuch", in dem man drei erfreuliche Ereignisse des Tages notiert. Einen deutlich stärkeren Stimulus verspricht der „Dankesbrief" an einen Menschen, der einem was Gutes getan hat. Wichtig: nach Niederschrift den Brief persönlich abliefern und vorlesen!

Die Bewegung wurde rasch populär; sie hat ihre Stars, die auflagenstarke Ratgeber schreiben und teure Kurse ge-

Durchschnittswert, um den Menschen ihre Attraktivität überschätzen:

20 %

© DISNEY

Quelle: Studie der University of Chicago, 2008; in einem Experiment wurden Fotos von Versuchspersonen retuschiert; diese hatten sich in den um 20 % geschönten Bildern am ehesten wiedererkannt

ben. Eine der Vordenkerinnen, die kalifornische Psychologin Sonja Lyubomirsky, hat auch schon eine iPhone-App namens „Live Happy“ herausgebracht.

Wie weit das wissenschaftlich geadelte Wunschdenken bereits um sich gegriffen hat, erfuhr die amerikanische Publizistin Barbara Ehrenreich, als sie an Brustkrebs erkrankte. In ihrem Buch „Smile or Die“ erzählt sie mit Ingrimm, wie sie sich nach ihrer Diagnose plötzlich in einem surrealen Land des Lächelns wiederfand.

Dort werden die Patienten ermuntert, den Krebs zu „begrüßen“. OP-Narben werden tapfer als „sexy“ halluziniert, und selbst an der Chemotherapie fanden, zu Ehrenreichs Schaudern, Patientinnen wie Schwestern viel Begrüßenswertes: Sie „glättet und strafft die Haut, hilft beim Abnehmen, und wenn das Haar nachwächst, ist es voller, weicher, leichter zu bändigen und womöglich sogar von einer überraschend neuen Farbe“.

Zuversicht ist für Kranke nie verkehrt. Bedenklich findet Ehrenreich aber, dass die Patientinnen zugunsten des rosaroten Eiapopeia berechtigte Gefühle wie Angst oder Empörung leugnen müssen.

Für die positive Psychologie ist der Optimismus nicht nur ein willkommenes Lebensgefühl, ein erfreulicher Zufall des Temperaments. Sie macht daraus ein Mittel zum Zweck, mit dem sich Gesundheit und Erfolg maximieren lassen. Die positive Stimmung ist eine Art Wagenheber der Befindlichkeit, mit dem die Seele sich in unerreichte Höhen emporhebelt.

Dabei ist zweifelhaft, ob sich die angeblich heilkräftige Lebenszuversicht wirklich durch irgendwelche Übungen herbeibeschwören lässt. „Soweit ich das überblicke“, sagt Daniel Kahneman, „gibt es bislang keine Belege für größere oder gar nachhaltige Effekte.“ Eher im Gegenteil, wie eine Studie an der University of Waterloo zeigte: Bei Menschen mit geringem Selbstwertgefühl (die also eine Aufhellung wirklich nötig hätten) verdüstert sich eher noch die Stimmung, wenn sie sich mit Botschaften wie „Ich bin ein liebenswerter Mensch!“ traktieren.

Auch Vordenker Seligman räumt inzwischen ein, dass die Beleglage schwierig ist. Der Glücksbegriff sei einfach zu diffus. Er hat deshalb eine Kehrtwende verkündet: Fortan sollen Leistung und Erfolg der Kundschaft im Fokus stehen. Beispielhaft für den neuen Kurs ist unter anderem ein Militärprojekt. Die U.S. Army hat damit begonnen, ihre Soldaten gegen die Schrecken des Kriegs nun auch inwendig zu rüsten. 145 Millionen Dollar sind für das Programm („Comprehensive Soldier Fitness“) vorgesehen; das Konzept stammt maßgeblich von Seligman. Unter gut einer Million Soldaten werden die Bedürftigen mittels Fragebögen ausfindig gemacht; 7500 speziell geschulte Ausbilder stehen für sie bereit.

Der Einsatz beim Militär ist zugleich auch der erste große Praxistest der positiven Psychologie – freilich sind für den Kunden nicht Glück und Lebenszuversicht der Soldaten vordringlich. Die Army wäre schon zufrieden, würden sie im Einsatz nicht ausrasten und in der Heimat nicht mit Traumata auffällig werden.

Für Kritiker wie Ehrenreich hat sich der Gründer mit seinem Gefolge längst aus der seriösen Psychologie ins kommerzielle Stimmungsdoping verabschiedet. Die Kunden lernen, wie sie besser funktionieren, egal wo, egal wie. Wie sie ihr Leben verbringen, findet Seligman unerheblich: „Eine Veränderung der Lebensumstände, die Einfluss auf das Glück hat“, schreibt er, „ist meist kaum praktikabel und teuer.“

Doch egal sind die Lebensumstände keineswegs. Schon das Elternhaus entscheidet mit, ob die Kinder später zur Zuversicht neigen oder nicht. Das ergab eine Studie an 694 jungen Erwachsenen in Finnland. Diese waren 21 Jahre zuvor, als Kinder, schon einmal untersucht worden. Die Forscher hatten dabei auch Beruf und Bildungsniveau der Eltern erfasst. Zwei Jahrzehnte später wirkte das Milieu

Kandidat Obama im Präsidentschaftswahlkampf 2008: *Die USA sind eine unerschütterlich vitale*

70 bis 90 % der Autofahrer halten ihre Fahrkünste für überdurchschnittlich gut

Quelle: Umfragen unter schwedischen und US-amerikanischen Autofahrern in den achtziger Jahren

© DISNEY

SCOTT OLSON / AFP

Supermacht, die den Optimismus quasi gepachtet hat

immer noch nach: Die nunmehr Erwachsenen zeigten sich umso zuversichtlicher, je besser damals die Eltern gestellt waren. Schwierige Verhältnisse in der Kindheit brüten also Pessimismus aus.

Es liegt ohnehin auf der Hand, dass die Lebenserfahrung darüber mitbestimmt, was jemand sich von der Zukunft erwartet. Wer beizeiten erlebt, dass Anstrengung sich lohnt, glaubt auch eher, dass er sein eigenes Schicksal in der Hand hat. Fachleute sagen: So ein Mensch erlebt sich als „selbstwirksam“.

Diese Eigenschaft ist von höchster Bedeutung: Die Selbstwirksamkeit erklärt am besten, warum der eine mit dem Rauchen aufhören kann und der andere nicht. Menschen mit hohen Werten auf dieser Skala machen auch sonst ihre guten Vorsätze häufiger wahr, sie leiden weniger unter Burnout, und sie geben nicht so schnell auf, wenn sie arbeitslos werden. Nichts stiftet offenbar nachhaltiger Zuversicht und Ausdauer als das Zutrauen zu den eigenen Kräften.

Der Begriff der Selbstwirksamkeit geht auf den kanadischen Psychologen Albert Bandura zurück. Für ihn ist entscheidend, ob der Mensch seiner eigenen Kompetenz trauen kann. Das aber lässt sich nicht herbeiphantasieren. Im Unterschied zur positiven Psychologie mit ihrem diffusen Zuversichtsgefühl baut Bandura auf handfeste Erfahrungen, auf Lernen und Üben.

94 %

der Professoren, die an einer US-Studie teilnahmen, waren davon überzeugt, überdurchschnittliche Leistungen zu erbringen

© DISNEY

Quelle: Umfrage an der University of Nebraska in den siebziger Jahren

Ein sonniges Gemüt ist dafür nicht einmal entscheidend: „Auch ein Pessimist kann selbstwirksam sein auf seine Art – vorsichtig, kritisch, verkopft“, sagt Jens Asendorpf. „Die positive Psychologie setzt dagegen nur auf das Erzeugen positiver Gefühle. Das ist eine extreme Verengung.“

Ein guter Testfall für jede Methode, den Optimismus zu stärken, ist der Fußball. Ob sie funktioniert oder nicht, zeigt sich auf dem Platz. Bloße Stimmungsmache, so viel ist inzwischen sicher, hilft da wenig. „Bei uns spielt die Selbstwirksamkeit eine große Rolle“, sagt Werner Mickler, Sportpsychologe beim Deutschen Fußball-Bund.

Mickler bildet angehende Trainer an der Kölner Hennes-Weisweiler-Akademie aus. Montags steht dort Psychologie auf dem Stundenplan. Große Frage: Wie schafft man es, dass die Mannschaft mit Zuversicht auch in schwierige Spiele geht? „Ein guter Trainer wird zum Beispiel mit dem Spieler vorher durchgehen, was ihm alles schon mal gelungen ist, gern auch mit Videos“, sagt Mickler. „Das hat sich sehr bewährt.“

Die pfeilschnelle Kurzpassfolge, der geglückte Freistoßtrick, der unhaltbare Fernschuss – ein jeder hat so seine „moments of excellence“, wie die Sportpsychologie das heute nennt. Und allein schon die Erinnerung daran kann offenbar einen melancholischen Kämpen wieder aufrichten. Und sie schützt, glaubt Mickler, vor der verheerenden Wirkung des inneren Schlechtredens („Gegen die haben wir noch nie gewonnen“).

Der Glaube an sich selbst, realistisch verstanden, setzt allerdings Geduld und Übung voraus. Bei Mickler lernen die Trainer deshalb auch, wie sie große Ziele am besten zerlegen in viele kleine Nahziele, die der Reihe nach bewältigbar sind. Und jeder Fortschritt sollte gebührend verbucht werden, damit der Spieler erlebt, wie er vorankommt. So wächst sein Selbstvertrauen – und er kann das Gelernte auf dem Platz dann „abrufen“, wie das im Fußballsprech heißt.

Pauschale Rabaukensprüche dagegen, wie sie Jürgen Klinsmann während der Weltmeisterschaft von 2006 vor dem Spiel gegen Polen in der Kabine verabreichte („Wir knallen sie durch die Wand hindurch!“), bringen wenig, „bestenfalls die letzten paar Prozent“, sagt Mickler. „Das nutzt sich schnell ab.“

Freilich ist auch die bodenständige Skala der Selbstwirksamkeit nach oben offen. Was den einen fehlt, haben andere im Übermaß. Ganze Berufsgruppen sind anfällig für allzu optimistischen Glauben an die eigenen Fähigkeiten.

Mediziner zum Beispiel laufen leicht Gefahr, ihre Urteilskraft zu überschätzen, schon weil die Kundschaft meist klare Auskünfte ersehnt. Dennoch ist es er-

ANASTASIA TAYLOR-LIND / DER SPIEGEL

Psychologin Sharot: *Akku des Frohsinns entdeckt*

staunlich, wie wenig sich Ärzte mitunter ihrer Grenzen bewusst sind. Eine slowenische Studie an Patienten, die auf der Intensivstation gestorben waren, offenbarte das Ausmaß der Selbstverkennung. Die Ärzte hatten, als die Patienten noch lebten, die Verlässlichkeit ihrer Diagnose eingeschätzt. Der Obduktionsbefund zeigte, wie es in Wahrheit darum bestellt war: Diejenigen, die sich „vollständig sicher“ gewesen waren, lagen in vier von zehn Fällen falsch.

Zu den notorischen Optimisten zählen auch die Unternehmensgründer. Die Statistik spricht gegen sie. In den USA etwa überleben nur 35 Prozent der kleinen Firmen die ersten fünf Jahre. Aber die Gründer glauben nicht, dass die Statistik sie betrifft. Sie unterschätzen die rastlosen Mitbewerber, sie verkennen die Unsicherheit des Marktes und die Unwägbarkeit der Zukunft; sie ahnen nicht annähernd, wie viel sie nicht wissen. Das Denken funktioniert einfach anders: Wer ein Geschäft anfängt, ist in seiner Vorstellung unablässig damit beschäftigt, wie er sein Ziel erreicht; er denkt an die Mittel und Wege, an die Hindernisse und wie er sie überwindet – bis schließlich der Erfolg wie der einzig logische Abschluss erscheint.

Vor allem aber ist der Gründer, typisch Optimist, resistent gegen schlechte Nachrichten.

In Kanada gibt es ein staatlich gefördertes Hilfsprogramm für Erfinder, die eine Produktidee ausgebrütet haben. Experten beugen sich über den Geschäftsplan, schätzen Produktionskosten, Nachfrage und Wettbewerb; am Ende vergeben sie eine Note. Ihre Prognosen erwiesen sich bislang als sehr zuverlässig, besonders die hoffnungslosen. Wer ein „D“ oder gar „E“ bekommt, kann eigentlich einpacken. Dennoch macht fast die Hälfte der durchgefallenen Kandidaten weiter – im Schnitt verdoppeln sie ihre bis dato aufgelaufenen Verluste, bevor sie endlich aufgeben. Und besonders lange halten wiederum die Optimisten durch.

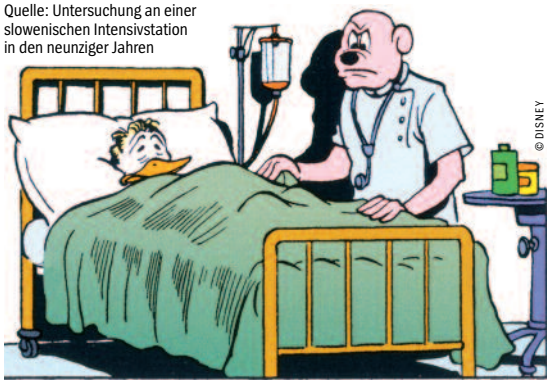
Wenn viele Einzelne untergehen, muss das fürs Ganze freilich nicht von Nachteil sein. Die kopflosen Gründer betreiben Marktforschung unter Einsatz ihrer Existenz. Man nennt sie auch „Märtyrer des Optimismus“, weil sie so tapfer ausschwärmen in die Minenfelder der Ungewissheit. Nachfolgende haben den Nutzen: Wo der naive Pionier in die Luft geflogen ist, wird der skeptisch gewitzte Konkurrent doppelt vorsichtig auftreten.

Wenn aber Großunternehmen tollkühn werden, kann der Schaden gefährliche Ausmaße erreichen. Ein typischer Fall ist der Aufkauf mächtiger Konkurrenten. Dahinter steckt oft ein Chef, der überzeugt ist, er könne die gegnerische Firma besser führen als deren eigenes Management. Dass solche Übernahmen häufig scheitern, schreckt ihn wenig.

Auch Maria-Elisabeth Schaeffler war guten Mutes, als sie sich im Jahr 2008 anschickte, mit ihrem fränkischen Autozulieferer den dreimal so großen Dax-Konzern Continental zu schlucken. Selbst das Laienpublikum verfolgte das opernreife Drama um die pelzmantelbewehrte Gründerwitwe („Operation Mozart“) mit Herzklopfen; beide Firmen, heute hochverschuldet, überlebten nur knapp.

In rund **40 %** *der Fälle lagen Intensivmediziner, die sich ihrer Diagnose „vollständig sicher“ waren, falsch*

Quelle: Untersuchung an einer slowenischen Intensivstation in den neunziger Jahren



© DISNEY

Turmbau zu Babel (Gemälde von Pieter Bruegel

Die Ökonomin Ulrike Malmendier – eine Deutsche, die an der University of California in Berkeley lehrt – wollte genauer wissen, was übersteigerte Zuversicht im Großmaßstab anrichten kann. Sie sah sich 394 börsennotierte US-Unternehmen genauer an, mitsamt allen Fusionen und Übernahmen über 14 Jahre hinweg. Den Optimismus der Geschäftsführer berechnete sie danach, wie viele Aktien der eigenen Firma sie besaßen.

Das Ergebnis der Studie: Nach Bekanntgabe der Pläne sackt in der Regel der Kurs des erwerbenden Unternehmens ab. Und er fällt fast achtmal so tief, wenn der Chef übermäßig zuversichtlich war. Der Markt, immerhin, scheint also ein treffliches Gespür für die Superoptimisten zu haben.

In der Politik sind es gern die großen Bauprojekte, in denen der Leichtsinn sich austobt. Wenn die öffentliche Hand baut, pflegen die Kosten verlässlich zu explodieren. Jüngstes Beispiel: die Hamburger Elbphilharmonie, die einmal 77 Millionen

AKG

dem Älteren, 1563): *Denkmal der entfesselten Zuversicht*

Euro kosten sollte und inzwischen flott auf die halbe Milliarde zugeht. In der Weltliga der optimistischen Kalkulationskatastrophen reicht das nicht einmal für einen Spitzenplatz. Das schottische Parlament in Edinburgh, fertiggestellt 2004, kostete am Ende mehr als zehnmal so viel wie geplant. Die Oper in Sydney, ein Klassiker der entfesselten Zuversicht, wurde in 14 statt 4 Jahren erbaut, die Kosten wuchsen auf das 14fache.

Der dänische Planungsexperte Bent Flyvbjerg wundert sich, warum seit Jahrzehnten die Auftraggeber stets aufs Neue von ihrem eigenen Optimismus überrumpelt werden. Er hätte eine Lösung parat: eine umfassende Datenbank bereits verwirklichter Projekte. Eisenbahnlinien, Tunnelbohrungen oder Konzerthallen aus aller Welt sind darin aufgeschlüsselt nach Endkosten und Kennziffern, soweit verfügbar. Bauherren können bei vergleichbaren Vorhaben nachschlagen, mit welcher Zahl sie ihr Ausgangskalkül multiplizieren müssen. In Dänemark und Großbritannien ist das Verfahren für große Bauprojekte bereits Pflicht.

Daniel Kahneman wiederum ging der Frage nach, wie Fehlentscheidungen überhaupt zustande kommen. Der Anführer ist es ja selten allein. Auch ganze Gruppen können sich in eine Art Kollektivillusion hineindelirieren – sobald ein verlockendes Vorhaben irgendwie machbar erscheint, kommt eine oft unheilvolle Dynamik in Gang: Die Auswahl an Alternativen verengt sich zusehends, Zweifel beginnen zu nerven und werden unterdrückt. Am Ende entscheidet zumeist das Alphatier nach Instinkt.

Eine kurze Zwangspause, glaubt Kahneman, wäre da hilfreich. Er schlägt ein Spielchen vor. Kurz vor dem endgültigen Beschluss treffen sich ein paar der maßgeblichen Leute; sie bekommen folgende Aufgabe: „Wir haben den Plan umgesetzt, das ist jetzt ein Jahr her. Das Ergebnis war ein Desaster. Schreiben Sie in fünf bis zehn Minuten auf, wie es dazu gekommen ist."

Kahneman nennt das ein „Premortem", gleichsam eine Autopsie zu Lebzeiten. Die Idee verdankt er einem Kollegen, dem US-Psychologen Gary Klein, und sie leuchtet sofort ein: Gerade wenn schon alles klar scheint, wird der Dämon des Pessimismus hervorgezaubert, bekanntlich ein Meister der kreativen Zersetzung. Mit seiner Hilfe sollten die Planer aus eigener Kraft aufspüren können, wo sie sich etwa von unmäßigem Optimismus haben hinreißen lassen.

Das kleine Rollenspiel könnte auch zur Kostenkontrolle beitragen. Was wäre aus der Hamburger Elbphilharmonie geworden, hätte man Politiker, Architekten und Bauträger vor der Grundsteinlegung noch einmal für zehn Minuten zusammengesperrt: „Schreiben Sie auf, warum die Kosten sich in wenigen Jahren verfünffacht haben"?

So darf auch der Pessimismus mal seinen Nutzwert zeigen: als mäßigender Gegenspieler des optimistischen Leichtsinns. Kahneman hat findig wie kein Zweiter erforscht, wo der Mensch besser wachsam ist und der Eingebung nicht traut. Sein eigener Hang zu Skepsis und Schwarzseherei hat ihm dabei offenbar nicht geschadet. „Ich würde mich als defensiven Pessimisten bezeichnen", sagt der Psychologe. „Solche Leute rechnen vorsichtshalber stets mit dem Schlimmsten, sie bereiten sich auf alle Eventualitäten vor. Aber dann tun sie auch ihre Arbeit."

In diesem Geist entstand das letzte Buch, das der Autor, hundertfältigen Sorgen zum Trotz, sich abgerungen hat. Ein Optimist hätte nicht halb so lang dafür gebraucht und nicht halb so viel dafür erduldet. Aber vielleicht wäre es dann auch nur halb so gut geworden.

MANFRED DWORSCHAK