

## **Intuition-die plötzliche Erkenntnis**

*von Heiko Ernst*

Die Intuition spielt eine viel größere Rolle in unserem Leben, als gemeinhin annehmen. Sie ist die Summe unserer Erfahrungen. Weshalb wir uns in Entscheidungssituationen ruhig verlassen sollten- allerdings mit Vorsicht. Denn Stimmungen, Vorurteile und äußere Einflüsse können die Intuitionen verfälschen.

Um die Intuition ranken sich viele Mythen und Halbwahrheiten. Sie wird häufig für eine nicht ergründbare, geheimnisvolle innere Kraft gehalten, für eine Spezialbegabung von besonders „sensitiven“ oder esoterisch veranlagten Menschen.

Aber Intuition ist nichts Esoterisches, Geheimnisvolles- sie ist, so paradox es klingen mag, durch rationale Forschung erklärbar und sogar verbesserbar. Die mythische Überhöhung der Intuition hat blind gemacht für ihre ganz alltägliche wichtige Rolle in unserem Leben.

Was also ist Intuition? Die sparsamste Definition: Intuition ist schnelles, unmittelbares Wissen.

Daniel Kahnemann, Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2002 und Koryphäe auf dem Gebiet der Kognitionswissenschaften, charakterisiert das intuitive Denken als „wahrnehmungsähnlich, schnell und mühelos“ -im Gegensatz zum logischen Denken, das meist anstrengend, aufwendig und langsam ist.

Auch wenn Computeranalogien der menschlichen Psyche nicht gerecht werden- in einigen Aspekten gleicht das menschliche Gehirn doch einem PC: So wie bei diesem hinter der Benutzeroberfläche zahllose unsichtbare Rechenvorgänge ablaufen, so sind auch in unserem Gehirn „unterhalb“ des Bewusstseins eine Menge kognitiver Mechanismen aktiv, die unser Denken und Verhalten steuern und uns „den Kopf“ freihalten für die wichtigen Dinge:

Wir steuern zum Beispiel unseren Wagen durch den dichten Feierabendverkehr und können uns dabei unterhalten, Radio hören und nachdenken. Unser innerer Autopilot übernimmt das Anfahren, Beschleunigen, Bremsen, Einfädeln.

Die Finger, die diesen Text tippen, finden das l, das b und das o auf der Tastatur erstaunlich schnell und mühelos.

Auch die „selbstverständliche“ Fähigkeiten, ein Gesicht zu erkennen, ist ein hochkomplexer Vorgang, dessen einzelne Schritte unterschwellig, unbewusst und extrem schnell ablaufen: Form, Farbe, Tiefe und viele andere Merkmale werden von unterschiedlichen Hirnregionen erfasst, mit gespeicherten Informationen abgeglichen- und in Sekundenbruchteilen zusammengesetzt: Wir erkennen ein Gesicht, das wir vielleicht fünf Jahre nicht mehr gesehen haben, sofort wieder- ein intuitiver Akt par excellence.

Wir besitzen offenbar zwei weitgehend voneinander unabhängig operierende Systeme des Wahrnehmens und Denkens, die in unserem Kopf auch unterschiedlich repräsentiert sind: Das „Chefsystem“ namens Bewusstsein operiert vor allem in der linken Gehirnhälfte. Es analysiert, schreibt, spricht, rechnet und versteht die Umwelt mithilfe von Logik. Die Arbeitsweise des linken Gehirns erschließt sich uns sofort, weil sie die bevorzugte Methode unseres Problemlösens ist, es ist der Modus Operandi des aufmerksamen, konzentrierten Denkens.

Die Arbeitsweise der rechten Gehirnhälfte ist weniger leicht zu beschreiben. Sie wirkt eher „im Hintergrund“ und funktioniert komplex, integrativ, ganzheitlich, gefühlsbezogen und assoziativ. Anders ausgedrückt: Sie ist intuitiv.

Mit dem rechten Gehirn filtern wir ständig Wichtiges aus einer Flut von auf uns einströmenden Informationen und scannen unsere Umwelt. Dieses intuitive Radar spürt auf, ob uns etwas jenseits der bewussten Aufmerksamkeit betrifft, ob beispielsweise Gefahr droht.

In den Tiefgeschossen des Unterbewusstseins sind Unmengen von Sinneseindrücken, Erinnerungen

und Empfindungen gespeichert, ohne dass wir in jedem Fall ihren „Eingang“ bestätigt oder die „Ablage“ registriert hätten. Zwar ist Aufmerksamkeit unteilbar - das bewusste Denken kann sich immer nur auf eine Sache konzentrieren. Daneben sind unsere Wahrnehmungskanäle jedoch offen für eine Vielzahl von Informationen, die unterschwellig ins Gedächtnis finden.

Wir wissen gar nicht, was wir alles wissen - bis es eines Tages „wie von selbst“ zum Vorschein kommt und uns von Nutzen ist.

Dieses Unterbewusste funktioniert jedoch anders als das freudsche Unbewusste, das eher einer Rumpelkammer von verdrängten Affekten, Schuldgefühlen und Komplexen gleicht, die wir lieber dort „unten“ lassen. Das Unbewusste der Psychoanalyse kompromittiert und behindert uns und spielt uns mitunter böse Streiche. Das „adaptive Unbewusste“ dagegen, wie es der Kognitionsforscher Timothy D. Wilson nennt, ist enorm hilfreich und effizient.

Intuitionen mögen uns oft rätselhaft erscheinen, sie beziehen ihren Rohstoff jedoch aus der realen Welt um uns herum: Wir lernen nämlich ständig, ohne uns des Lernprozess bewusst zu sein, so beiläufig und unterschwellig läuft er ab. Und das so Gelernte steht uns dann „plötzlich und unerklärlich“ zur Verfügung - ein Grund dafür, dass wir diesem Wissen so oft misstrauen.

Die Macht der Intuition ließe sich auch so beschreiben: Das „was ich weiß, von dem ich aber nicht weiß, dass ich es weiß, beeinflusst mich mehr, als ich weiß.“

Die Intuition bedient sich der Summe unserer Erfahrungen - weshalb wir zu besonders guten intuitive Lösungen auf solchen Gebieten kommen, in denen wir Experten sind:

Der Psychologe und Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 1979, Herbert Simon, hat erforscht, worin diese Expertise besteht:

Schachmeister beispielsweise brauchen nur fünf Sekunden, um sich die Stellung der Figuren in einem fortgeschrittenen Spiel einzuprägen und die Partie „blind“ fortzuführen.

Diese Fähigkeit basiert auf Tausenden gespielter und analysierter Partien und dem schnellen (Wieder-)Erkennen von Spielzügen.

Erfahrene Ärzte oder Automechaniker sind gleichermaßen zu intuitiven Schnelldiagnosen in der Lage, weil auch sie jeden neuen Fall an einer Unmenge von Fallbeispielen abgleichen können.

Wenn Spitzenköche traumwandlerisch sicher ihre Zutaten auswählen oder die Gerichte würzen oder wenn erfolgreiche Manager weitreichende Entscheidungen treffen, greifen sie ebenfalls auf große Bestände prozeduralen Wissens zurück - die Intuition stellt ihnen das Know-how zur Verfügung, während das rationale Denken eher auf das Know-what spezialisiert ist.

Wenn wir intuitiv denken und handeln, brauchen wir oft nur sehr geringe Menge von Fakten oder Informationen, um zu einem Urteil zu gelangen oder eine Entscheidung zu treffen. Deshalb reagieren wir oft instinktiv und so erstaunlich schnell, wenn es beispielsweise darum geht, andere Menschen einzuordnen oder zu beurteilen („für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“): Schon minimale Anhaltspunkte reichen mitunter aus, um uns ein Gesamtbild zu verschaffen, wie diese Experimente zeigen.

Die Gabe der unterschweligen Wahrnehmung ist ein Erbe unserer Entwicklungsgeschichte.

In grauer Vorzeit war das intuitive Unterscheidungsvermögen überlebenswichtig: Wolf oder Hirsch? Freund oder Feind? Flüchten oder angreifen?

Aber auch in weniger dramatischen, alltäglichen Situationen treffen wir unablässig Werturteile, bevor wir rational analysieren und abwägen. Solche Urteile basieren auf der „Weisheit des Körpers“. Bestimmte Sinnesempfindungen werden auf Nervenbahnen weitergeleitet, die den Neokortex umgehen, in dem das bewusste Denken abläuft. So erreichen Sinnesreize des Auges oder der Nase über neuronale Abkürzungen direkt den Mandelkern (Amygdala), das emotionale Kontrollzentrum des Körpers im Zwischenhirn.

Das erklärt die Macht von Bildern oder Gerüchen über unsere Psyche - sie lösen Emotionen aus, bevor der Neokortex Gelegenheit hat, sich dazu zu „äußern“:

Die Mandelkerne senden nun Nervenimpulse zum Kortex-allerdings weit mehr, als sie von dort empfangen. Sie sind in der Lage, den rational arbeitenden Teil des Gehirns mit ihren Botschaften zu überschwemmen oder, wie es der Neuropsychologe Joseph LeDoux ausdrückt, „als Geisel zu nehmen“. Die gefühlsauslösenden Mechanismen sind den analysierenden von vornherein überlegen- es bedarf deshalb großer Anstrengungen (etwa in einer Psychotherapie); um die Übermacht des Gefühlsapparates zu korrigieren (etwa eine Phobie zu überwinden).

Das intuitive Alarmsystem wird zudem angereichert durch die vielen konditionierten (pawlovschen) Reflexe, die wir im Laufe des Lebens gelernt haben. Das heißt, wir reagieren unbewusst auf eine Unmenge von Reizen oder Signalen, die irgendwann emotional aufgeladen wurden: Der Geruch von Kreide erzeugt eine vage Angst- die zig Jahre zurückliegende traumatische Mathematikprüfung ist plötzlich wieder „da“. Das rationale Denken versucht meist erst hinterher, solche Botschaften zu entschlüsseln- und hat Mühe, sie emotional zu entschärfen; „Das ist doch Unsinn- du bist 40, du musst im Leben keine Matheprüfung mehr machen!“

Unsere Persönlichkeit ist die Summe unserer Erinnerungen und Erfahrungen, Intuitionen und Instinkte, die in fest etablierten neuronalen Schaltkreisen wirken. Dieses „synaptische Selbst“ (LeDoux) besteht aus zwei Teilen: dem „expliziten“ des bewussten, rationalen Denkens und dem „impliziten“ der Intuitionen. Wir neigen dazu, die Reichweite des „expliziten“ Denkens zu überschätzen, und wir unterschätzen die Macht der unbewussten Intuitionen.

**\*Wir wählen und bevorzugen intuitiv das, was uns vertraut ist.** Der Sozialpsychologe Robert Zajonc stellte in seinen Experimenten fest, dass wir etwas schon deshalb als „unser“ betrachten, weil wir ihm häufiger ausgesetzt waren (*mere exposure effect*).

**\*Die Intuition schläft nie, aber sie schießt oft über Ziel hinaus:** Wir bleiben niemals kühl und sachlich, wenn es darum geht, ein Urteil über andere Menschen zu bilden- und es muss schnell gehen. Schon aus minimalen Hinweisen fertigen wir ein Charakterporträt.. Der intuitive Hang zum Überinterpretieren und Ergänzen von wenigen Informationen (*spontaneous trait inference*) kann gewaltig in die Irre führen. Wir schließen von einem Attribut oder einem Merkmal auf das Ganze, wir wollen einfach nicht warten, bis wir mehr wissen.

Das intuitiv gefällte Urteil ist schwer zu revidieren, auch wenn „Vernunftgründe“ dagegensprechen.

**\*Intuition beeinflusst maßgeblich unsere Moral.** Wie lernen wir, zwischen Richtig und Falsch, zwischen Gut und Böse, zu unterscheiden. Ist Moral eine Frage von Vernunft und Einsicht, wie etwa Jürgen Habermas meint? Der Sozialpsychologe Jonathan Haidt konnte zeigen, dass moralische Urteile so ähnlich zustande kommen wie ästhetische: nämlich schnell, aus dem Bauch heraus, intuitiv. Erst hinterher (er)finden wir Gründe für diese Urteile: „Unsere moralischen Urteile basieren auf affektiv aufgeladenen Intuitionen, die dann ihrerseits moralische Überlegungen auslösen.“

Ein inzwischen als klassisch geltendes Experiment geht von folgendem Dilemma aus:

„Stellen Sie sich vor, Sie sehen, wie ein Straßenbahnwagen auf einer abschüssigen Straße führerlos auf fünf Menschen zurast, die nicht mehr ausweichen können und mit Sicherheit getötet werden- wenn Sie nicht eine Weiche umstellen und den Wagen auf ein anderes Gleis lenken, wo nur ein Mensch getötet würde. Dürfen Sie die Weiche umstellen?“

Die meisten Menschen bejahen diese Frage: Es ist besser, einen zu opfern, um fünf zu retten. Dann wird das Dilemma anders formuliert: „Sie müssen einen großen Mann auf die Schienen stoßen, um den Wagen zum Stehen zu bringen, bevor er die fünf Menschen tötet.“

Nun verneinen die meisten, obwohl die gleiche Logik (5:1) zugrunde liegt. Warum?

An der Universität Princeton hat man die Gehirnaktivität der Versuchspersonen während des Entscheidungsprozesses beobachtet: Nur beim Dilemma (jemanden auf die Schienen stoßen) zeigten die emotionalen Gehirnareale deutlich Signale der Erregung- wie bei Furcht oder Trauer.

Offenbar gehen wir an moralische Fragen intuitiv und emotional heran, wenn wir persönlich stark

involviert sind und nicht nur abstrakt rasonieren müssen.

**\*Intuition macht „emotional intelligent“ und einfühlsam:**

Manche Menschen sind besser als andere darin, die Gedanken, Gefühle und Absichten ihrer Mitmenschen zu „lesen“. Vertrautheit begünstigt die empathische Trefferquote: Je besser wir einen kennen, desto besser erfühlen wir, was in ihm vorgeht. Der Empathieforscher William Ickes hat herausgefunden, dass Feedback unsere Intuition deutlich verbessern kann: Es lohnt, sich gelegentlich beim Gegenüber zu vergewissern, ob man seine Befindlichkeit richtig eingeschätzt hat. Die in uns allen angelegte intuitive Fähigkeit, das Ausdrucksverhalten von Menschen richtig zu entziffern, lässt sich also trainieren und verbessern-eine wichtige Erkenntnis für alle, die dies in hohem Maße können sollten: Lehrer, Therapeuten, Diplomaten, Polizisten oder Richter.

In einem besonderen Fall ist es sicher nötig, der Intuition nachzuhelfen, denn sie lässt uns oft schmachlich im Stich: Wir können im Allgemeinen nur sehr schlecht erkennen, ob wir belogen oder getäuscht werden. Besonders bemerkenswert ist das Experiment der Mimikforscher Paul Ekman und Maureen O'Sullivan:

67 Psychiater, 110 Richter und 126 Polizisten sollen an Gesichtsausdruck und Stimme erkennen, ob jemand lügt oder nicht. Diese vermeintlichen Profis in Sachen Menschenkenntnis waren nicht besser als Normalbürger-sie erzielten ein Ergebnis, das nicht über der Zufallsquote lag.

In weiteren Versuchen konnten Ekman und O'Sullivan jedoch zeigen, dass es sehr wohl Berufsgruppen gibt, deren Intuition die Mikrosignale des Lügens besser entschlüsseln kann-Geheimagenten und klinische Psychologen hatten eine Trefferquote von 73 beziehungsweise 68 Prozent.

Und mit entsprechenden Training lässt sich auch bei Laien die Lügen-Lesefähigkeit verbessern.

Unsere intuitiven Fähigkeiten sind, wie bereits erwähnt, ein Erbe der Evolution. In Zeiten, als der Homo sapiens in einer extrem feindlichen Umwelt überleben musste, war „schnelles Denken“ wichtig.

Auch und gerade in der hyperkomplexen Welt von heute helfen uns Intuitionen in vielen Lebenslagen. Wenn wir von Informationsfluten verwirrt und überwältigt werden, sind Intuitionen eine wichtige Orientierungshilfe. Wir dürfen uns nur nicht blind auf sie verlassen. Denn allzu oft liegen wir mit dem Bauchgefühl falsch, wie die neue Intuitionsforschung zeigt und sich auch in jeder *Wer wird Millionär*-Sendung beobachten lässt.

Amos Tversky und Daniel Kahnemann sehen das Hauptproblem in der chronischen Überschätzung der eigenen Urteilskraft: Als „naive Realisten“ glauben wir intuitiv, dass die Welt so ist, wie wir sie sehen. Zwar sind wir meistens ganz gut im Beurteilen anderer Menschen, aber nicht so gut, dass wir allein auf die Intuition vertrauen könnten.

Als George W. Bush zum ersten Male mit dem russischen Präsidenten Putin zusammentraf, schwärmte er hinterher: „Ich habe ihm in die Augen gesehen, er meint es ehrlich. Wir teilen die gleichen Wert...“ Ein Kommentator der *New York Times* erinnerte daran, dass Putin als ehemalige KGB-Agent ein „trainierter Lügner“ sei, geübt in Täuschungen und Rollenspiel.

Er gebe sich bei Bush als Familienmensch, bei Schröder als Kumpel, mit dem man Bier trinken geht, und bei Blair als dynamischer Reformbruder im Geiste.

Unsere Intuitionen sind zudem in hohem Maße stimmungsabhängig: Wenn wir gut drauf sind, ziehen wir unbewusst anderes Erinnerungsmaterial als Entscheidungsgrundlage heran, als wenn wir schlechte Laune oder Kummer haben. Auch unsere Erwartungen und Annahmen färben die Intuition: Das ausdruckslose (gefilmte) Gesicht eines Mannes wurde als „glücklich“; als „sorgenvoll“ oder als „nachdenklich“ interpretiert-je nachdem, ob im Film kurz vorher ein spielendes Kind, eine kranke Frau oder ein Teller Suppe gezeigt wurde.

Der Kulekoveeffekt (nach dem russischen Regisseur, der dieses Experiment durchführte)

beeinträchtigt den Wert einer Intuition ebenso wie der Trozeffekt-wir bleiben häufig wider besseres Wissen bei einem Urteil.

Intuition versagt besonders häufig,wenn es um unsere Selbsterkenntnis geht:Wir gehen uns gerne einem illusorischen Optimismus hin, was unsere Fähigkeiten und Möglichkeiten betrifft.

Intuition hat ein Doppelgesicht.Sie ist eine unerschöpfliche Quelle der Erkenntnis, die in ihrem Wert häufig noch unterschätzt wird und bis jetzt entsprechend unterentwickelt und untrainiert ist.

Andererseits ist dieser Quelle oft kontaminiert:Stimmungen, Vorurteile und äußere Einflüsse verfälschen die Intuitionen und mindern ihren Nutzen.Den optimalen Gebrauch unserer intuitiven Fähigkeiten machen wir deshalb, wenn wir immer wieder die Synthese aus rationaler Überlegung und dem „Bauchgefühl“ versuchen.