

Vergleichen

Wer den Maßstab setzt, bestimmt das Urteil mit

Wolfgang Haasch · Manuskript vollständig (Fassung v10.4) · rund 37.900 Wörter inklusive Quellenanhang, rund 144 Normseiten · 15 Kapitel in vier Teilen

Die Kernbotschaft

Dieselbe Zahl, derselbe Preis, dieselbe Nachricht, und das Urteil kippt, sobald sich der Maßstab ändert. Meist merken wir es nicht: bei der Kirsche im Supermarkt, beim Gehalt auf dem Klassentreffen, beim Blick zurück auf früher. VERGLEICHEN zeigt, wer den Maßstab setzt und mit welchem Interesse, und gibt Leserinnen und Lesern vier Fragen an die Hand, mit denen sich jeder Vergleich prüfen lässt.

Was Leserinnen und Leser davon haben

Sie durchschauen Zahlen. Wir arbeiten weniger, und wir arbeiten mehr: Beides stimmt, denn je Erwerbstätigen sank die Jahresarbeitszeit seit 1991 um rund 14 Prozent, das Arbeitsvolumen insgesamt stieg leicht. Welche Geschichte die Statistik erzählt, entscheidet der Nenner (Kap. 10).

Sie prüfen Preise und Angebote. „Für nur 1,50 € mehr“ ist dasselbe wie „37 % teurer“; wer das Vergleichsregal aufstellt, setzt den Maßstab (Kap. 1).

Sie lassen sich seltener kleinmachen. Der soziale Vergleich lässt sich nicht abschalten, aber Richtung, Vergleichsgruppe und Deutung lassen sich beeinflussen (Kap. 7).

Sie erkennen, wer ihnen den Rahmen hinlegt. Wer hat ihn mir hingelegt, und was verdient er daran? (Kap. 11)

Das Prüfraster: vier Fragen

Stelle	Frage
Objekte	Was liegt hier nebeneinander, und was liegt nicht daneben?
Maßstab	Woran wird gemessen, und was fällt dabei aus dem Bild?
Nulllinie	Von wo aus wird gemessen?
Urteil	Was würde mich vom Gegenteil überzeugen?

Das Buch in vier Beispielen

Beispiel	Kernaussage	Kap.
Die Nulllinie	Dieselben 22 Grad sind im März Sommer und im September Herbst: Verschieben hat sich nur der Punkt, von dem aus wir messen.	5
Der Nenner	Weniger Arbeitszeit je Erwerbstätigen und mehr Arbeitsvolumen insgesamt: beides stimmt.	10
Wer den Rahmen setzt	Nicht gelogen, aber selektiv: Pharma und Energie wählen Objekt und Maßstab so, dass das Ergebnis passt.	11
Die Generationen-Eichung	Der Streit um Jugend und Boomer ist ein Streit um Eichdaten: Jede Generation misst von einer anderen Nulllinie aus.	8

Aufbau

Teil I, Der Vergleich im Kopf (Kap. 1 bis 4): wie das Vergleichen entsteht. **Teil II, Der Vergleich als Maßstab (Kap. 5 bis 9):** Zahlen, Menschen, Wissenschaft. **Teil III, Wenn der Vergleich uns entgleitet (Kap. 10 bis 13):** eigene Verzerrungen, fremd gesetzte Rahmen, KI, Politik. **Teil IV, Besser vergleichen (Kap. 14 und 15):** acht Werkzeuge und die Frage hinter allen Vergleichen.

Abgrenzung und Zielgruppe

Kahneman, Dobelli, Gigerenzer und andere fragen, wo unser Denken irrt. Dieses Buch fragt zuerst, welcher Maßstab gesetzt wurde, von wem und von welcher Nulllinie aus, und erst dann, welcher Denkfehler vorliegt. Zielgruppe sind Leserinnen und Leser populärwissenschaftlicher Sachbücher zu Kognition, Entscheidung und Digitalisierung, die beruflich oft mit Kennzahlen, Vergleichsportalen oder Social Media zu tun haben. Weitere Vergleichstitel im ausführlichen Exposé.

Über den Autor

Wolfgang Haasch wuchs in der DDR auf, ist Facharbeiter für Vermittlungstechnik und Ingenieur und war in vierzig Berufsjahren Marketingmanager für Großkunden in der Telekommunikation, Business Controller und Datenanalyst. In allen Rollen begegnete ihm dieselbe Frage: Wie entstehen Urteile, und worauf vergleichen wir sie? VERGLEICHEN ist als erster Band einer größeren Reihe geplant.

Plattform und Stand

Seit Mai 2026 erscheint auf LinkedIn eine Artikelreihe in acht Teilen, seit Juni wöchentlich „Vergleich der Woche“ (bisher 19 Folgen). Das Manuskript ist vollständig, mehrfach überarbeitet und mit Quellenangaben für alle zitierten Studien und Zahlen versehen. Leseprobe, Inhaltsverzeichnis und ausführliches Exposé: haasch.de/verlage. Kontakt: Wolfgang Haasch · autor@haasch.de