

LESEPROBE

Vergleichen

Wer den Maßstab setzt, bestimmt das Urteil mit

Wolfgang Haasch

autor@haasch.de · haasch.de/verlage

Der unsichtbare Akt

Jeder Vergleich beginnt, bevor wir ihn bemerken und endet selten dort, wo wir glauben.

Mein Vater mag Kirschen. Das klingt nicht nach einer Erkenntnis, aus der ein ganzes Buch entstehen könnte. Für mich aber gehört dieser Satz zu den frühesten Erinnerungen meines Lebens. Wenn ich an meine Kindheit denke, tauchen Kirschen immer wieder auf, nicht als einzelne Szene, sondern wie ein roter Faden, der sich durch Jahrzehnte zieht.

Eine meiner frühesten Erinnerungen führt mich in den Schlosspark des Ortes, in dem meine Großeltern wohnten. Ich war vielleicht fünf oder sechs Jahre alt. Mein Vater, mein Großvater und ich gingen dort spazieren, und irgendwo zwischen den alten Bäumen standen Kirschbäume. Wir pflückten keine Körbe voll, wir waren nicht zum Ernten dort. Nur ein paar Kirschen zum Naschen, und ein paar für meine Großmutter, meine Mutter und meine Schwester. Aus heutiger Sicht eine unspektakuläre Szene. Damals war es ein Abenteuer.

Die Kirschen hingen nicht in unserem Garten. Man musste sie entdecken, erreichen, und am Ende durfte ich mir die schönsten aussuchen. Ich weiß noch genau, welche ich wollte: die größte und die dunkelste. Warum, hätte ich damals nicht sagen können. Von Reifegraden, Zuckeranteilen oder Sorten wusste ich nichts. Ich wusste nur, dass diese eine Kirsche besser aussah als die anderen.

Heute sehe ich, was in diesem Moment schon steckte. Ich konnte die Kirschen gar nicht einzeln beurteilen. Erst die Frucht daneben machte die eine größer oder kleiner, heller oder dunkler, besonderer oder gewöhnlicher. Allein sagte mir eine einzelne Kirsche fast nichts. Bedeutung entstand erst im Vergleich.

Damals hätte ich das nie so genannt. Vergleichen war für mich so selbstverständlich wie Laufen oder Atmen. Kinder denken nicht darüber nach, warum sie etwas bevorzugen. Sie tun es einfach.

Später verschwanden die Kirschen. Das Vergleichen blieb. In der Schule waren es Noten: Dieselbe Drei fühlte sich völlig unterschiedlich an, je nachdem, ob der Rest der Klasse eine Zwei oder eine Vier geschrieben hatte. Dann waren es Fahrräder, Turnschuhe, Autos, Gehälter, Häuser. Auf Klassentreffen wurde aus dem Vergleich von Kirschen irgendwann ein Vergleich von Lebensläufen. Wer hat welchen Beruf, wer verdient mehr, wer wirkt glücklicher, wer hat die interessanteren Geschichten?

Je älter ich wurde, desto häufiger begegnete mir dieses Muster. Und desto mehr fiel mir auf, wie selten wir absolute Maßstäbe benutzen. Die meisten Menschen wissen nicht genau, ab welchem Einkommen jemand objektiv reich ist. Aber sie wissen erstaunlich genau, wer im Bekanntenkreis mehr verdient als sie selbst. Kaum jemand kann sagen, wie Erfolg wissenschaftlich definiert wird. Doch jeder spürt sofort, wer auf dem Klassentreffen erfolgreicher wirkt. Wir beurteilen die Dinge selten für sich. Wir beurteilen sie im Verhältnis zu etwas anderem.

Vor einigen Jahren stand ich wieder vor einem Regal voller Kirschen, diesmal nicht im Schlosspark, sondern im Supermarkt. Dreißig Sekunden lang betrachtete ich verschiedene Schalen. Manche Früchte waren heller, manche dunkler, einige größer, andere frischer. Auch der Preis spielte eine Rolle, und die Erinnerung daran, was Kirschen im Jahr zuvor gekostet hatten. Am Ende griff ich zu einer Schale und ging weiter.

Eine völlig alltägliche Entscheidung. Und doch lief in diesen Sekunden ein erstaunlicher Prozess ab. Mein Gehirn hatte Farben verglichen, Größen geschätzt, Preise eingeordnet, Erwartungen geweckt und Erfahrungen aus vergangenen Sommern herangezogen, Dutzende kleiner Bewertungen, ohne dass mir auch nur eine bewusst geworden wäre.

Genau das machte mich neugierig. Nicht die Kirschen, sondern die Frage, was dort in meinem Kopf geschah. Warum vergleichen wir so selbstverständlich? Warum fällt uns der Vorgang kaum auf? Und warum beeinflusst er trotzdem fast jede Entscheidung unseres Lebens? Je länger ich darüber nachdachte, desto klarer wurde mir: Das Vergleichen ist kein Randphänomen unseres Denkens. Es ist einer seiner grundlegendsten Bausteine. Und vielleicht der unsichtbarste.

Dieses Buch handelt davon, wie und warum wir vergleichen, wann uns das rettet und wann es uns in die Irre führt. Es handelt von Kirschen und Algorithmen, von Tinder-Profilen und der Hirnforschung, von Marketing-Tricks und Überlebensinstinkten. Und es handelt von der Frage, ob wir dem Vergleich, den unser Gehirn permanent anstellt, eigentlich trauen können.

Spoiler: Nicht immer.

Als ich anfang, dem nachzugehen, suchte ich zuerst dort, wo ich beruflich zu Hause war: in der Technik.

Die einfachste Frage der Welt

Es war am Ende meines ersten Lehrjahres. Ich lernte Facharbeiter für Vermittlungstechnik. Gerade hatte ich einen Praxisteil in der Vermittlungsstelle der Deutschen Post in Wismar.

Der Raum war klein. Zwei Arbeitsplätze, in der Nische ein Tisch für die Frühstückspause. Auf der einen Seite der alte Wählersaal mit den Hebdrehwählern, Baureihen 1922 und 1950. Auf der anderen der neue Saal mit den Motordrehwählern.

Über einem der Arbeitsplätze hing die Mutteruhr. Ein Pendel schlug hin und her, gleichmäßig, Stunde um Stunde. Diese Uhr steuerte die Tarifumschaltung über Relais. Sie gab den Takt vor, in dem die Zählimpulse liefen. Jeder Impuls zählte. Am Monatsende wurde er mit 23 Pfennig multipliziert und stand so auf der Telefonrechnung.

Ich saß davor und stellte mir eine Frage. Kann man das nicht anders machen? Neu, modern, digital?

Je länger ich hinsah, desto klarer wurde es: Im Grunde geschah hier längst etwas Digitales. Ein Relais kennt nur zwei Zustände. Kontakt oder kein Kontakt. Strom oder kein Strom. Auf oder zu. Das ist die einfachste Form des Vergleichens, die es gibt. Null oder Eins.

Auf diesem simplen Prinzip basiert die gesamte moderne Informatik. Jeder Computer, jedes Smartphone, jede Künstliche Intelligenz: alles läuft am Ende darauf hinaus, dass irgendwo in einem Chip eine winzige Schaltung fragt: Null oder Eins?

Diese Frage ließ mich nicht mehr los. Aus ihr wurde mein erstes eigenes technisches Projekt, eine elektronische Tarifumschaltung. Wie es damit ausging, erzähle ich im nächsten Kapitel. Für den Moment genügt der einfachste Satz, den die Technik kennt: Am Anfang steht ein Unterschied. Null oder Eins.

Das war vor Jahrzehnten. Heute vergleichen maschinelle Lernalgorithmen Milliarden von Wahrscheinlichkeiten in Sekundenbruchteilen. Und selbst ein modernes KI-Sprachmodell macht im Grunde nichts anderes: Es vergleicht Wahrscheinlichkeiten. Welches Wort kommt nach diesem am wahrscheinlichsten? Vergleich. Nächstes Wort? Vergleich. Und so weiter. Milliardenfach.

Von der Kirsche zum Chip zum Sprachmodell: überall derselbe Grundakt. Nur die Geschwindigkeit und die Komplexität ändern sich.

Vom Kirschkern zum Kosmos

Lassen Sie mich den Bogen etwas weiter spannen. Denn Vergleichen ist nicht nur ein menschliches Ding.

Schon einzellige Organismen „vergleichen“, in einem sehr basalen Sinn. Ein Bakterium, das sich entlang eines Zuckergradienten bewegt, reagiert auf den Unterschied zwischen „hier mehr Zucker“ und „dort weniger Zucker“. Es hat kein Gehirn, kein Bewusstsein, keine Intention. Aber es hat einen Mechanismus, der Unterschiede registriert und darauf reagiert. Chemotaxis heißt das in der Biologie: die Bewegung eines Organismus in Reaktion auf eine chemische Konzentrationsdifferenz.

Das ist, wenn man so will, der älteste Vergleich der Welt. Nicht „besser“ oder „schlechter“. Einfach nur: anders. Und auf dieses „anders“ reagieren.

Vom Bakterium bis zum Menschen bleibt eine sehr allgemeine Gemeinsamkeit: Ein Unterschied wird registriert und verändert das Verhalten. Damit endet die Parallele aber fast schon. Ihr Gehirn bewertet nicht nur Reize, sondern verbindet sie mit Erinnerungen, Erwartungen und Zielen.

Die Kirsche und der Algorithmus

Aber es gibt einen entscheidenden Unterschied zwischen dem Bakterium und Ihnen. Und der liegt nicht nur in der Komplexität.

Sie können über Ihren Vergleich nachdenken.

Sie können vor dem Kirschregal stehen und sich fragen: Warum greife ich eigentlich zu den dunkelroten Kirschen? Ist die Farbe wirklich ein Qualitätsmerkmal? Oder habe ich das irgendwann gelernt, ohne es zu hinterfragen? Bin ich gerade Opfer eines Marketingtricks, dunkelrote Kirschen auf rotem Untergrund, der sie noch reifer erscheinen lässt?

Diese Fähigkeit zur Metakognition, das Denken über das Denken, ist es, die uns von Bakterien und auch von Algorithmen unterscheidet. Ein Sprachmodell vergleicht Wahrscheinlichkeiten, aber es fragt sich nicht, ob seine Vergleichsbasis sinnvoll ist. Ein Mensch kann das, theoretisch. Praktisch tut er es erschreckend selten. Und genau darum geht es in diesem Buch.

Der Supermarkt als Labor

Erinnern Sie sich an den Obststand vom Anfang? Dort steckt noch mehr. Denn der Supermarkt ist, wenn man die Augen aufmacht, ein fantastisches Labor für Vergleichsprozesse.

Nehmen Sie das Preisschild: 3,99 € für 500 Gramm. Das ist eine Information. Aber sie führt erst zur Entscheidung, wenn Sie sie vergleichen. Womit? Mit dem Preis letzte Woche (Gedächtnis). Mit dem Bio-Preis daneben (Alternative). Mit Ihrem Budget (Kontext). Mit Ihrem Gefühl, was Kirschen „kosten dürfen“ (Erwartung). Und mit dem Preis der Erdbeeren zwei Regale weiter (Substitution).

Das sind mindestens fünf verschiedene Vergleichsoperationen, und keine davon ist falsch oder richtig. Jede nutzt einen anderen Vergleichsrahmen. Und jede kommt zu einem potenziell anderen Ergebnis.

Marketing-Profis wissen das. Die Platzierung des Bio-Produkts direkt neben dem konventionellen ist kein Zufall. Sie schafft einen Vergleichsrahmen: „Für nur 1,50 € mehr bekommen Sie Bio-Qualität.“ Das klingt nach wenig. Aber der Rahmen hätte auch anders gesetzt werden können: „Bio-Kirschen: 37% teurer als konventionelle.“ Gleiche Fakten, andere Wirkung.

Wer das Bio-Produkt danebenstellt, hat schon entschieden, womit Sie vergleichen. Und wer entscheidet, womit verglichen wird, entscheidet das Ergebnis mit, ohne ein einziges Mal zu lügen. Es gibt ein Wort dafür, Framing, und es wird uns noch oft begegnen.

Vom Vergleich zur Entscheidung

Jeder Vergleich dient einem Zweck: Er bereitet eine Entscheidung vor. Manchmal eine triviale (Kirschen kaufen), manchmal eine existenzielle (Job kündigen, Beziehung beenden, Wohnung kaufen).

Aber zwischen Vergleich und Entscheidung liegt ein Schritt, den wir oft übersehen: die Bewertung. Denn ein Vergleich allein sagt nur: A ist anders als B. Erst die Bewertung sagt: A ist besser als B. Oder: A ist besser für mich als B. Oder: A fühlt sich besser an als B, auch wenn B objektiv die klügere Wahl wäre.

Und hier wird es spannend. Die Bewertung hängt nicht nur von den verglichenen Dingen ab. Sie hängt auch von den Umständen ab, unter denen verglichen wird. Manchmal sogar von etwas so Nebensächlichem wie der Reihenfolge.

Ein berühmtes Beispiel stammt aus israelischen Bewährungsausschüssen. Eine vielzitierte Studie von 2011 berichtete: Am Anfang einer Sitzung entschieden die Richter weit häufiger zugunsten der Gefangenen als kurz vor der Pause. Die Erklärung klang eingängig. Hungrige, müde Richter urteilen härter. Die Geschichte ging um die Welt.

Nur hält sie der Prüfung nicht stand. Spätere Forscher zeigten: Die Fälle waren gar nicht zufällig geordnet. Wer ohne Anwalt erschien, kam meist zuletzt dran. Und gerade diese Fälle hatten ohnehin schlechtere Aussichten. Was wie ein Hunger-Effekt aussah, war wohl ein Effekt der Reihenfolge.

Das Beispiel beweist also nicht den hungrigen Richter. Aber es lehrt etwas Wichtigeres. Selbst eine eindrucksvolle Zahl kann täuschen, wenn der Vergleich dahinter schiefsteht. Wer zuerst und wer zuletzt verglichen wird, ist eben nicht dasselbe. Und wenn schon Forscher darauf hereinfallen, wie leicht tun wir es erst im Alltag, oft in Sekundenbruchteilen, ohne es zu merken.

Was dieses Buch will

Dieses Buch will keine besseren Entscheidungen versprechen. Es zeigt, wie Vergleiche Urteile vorbereiten, wie Maßstäbe ihre Wirkung verändern und warum wir den Vorgang meist erst bemerken, wenn das Urteil längst feststeht.

Der erste Schritt ist deshalb Sichtbarkeit. Dafür genügen vier Fragen, die Ihnen in diesem Buch immer wieder begegnen werden: Was liegt hier nebeneinander, und was liegt nicht daneben? Woran wird gemessen? Von wo aus wird gemessen? Und was würde mich vom Gegenteil überzeugen?

Vergleichen ist nicht das Problem. Problematisch wird es, wenn unbemerkt vorgegeben ist, was nebeneinanderliegt, woran und von wo aus gemessen wird.

Dabei ist Vergleichen nicht gleich Vergleichen. Sieben Arten werden uns durch dieses Buch begleiten, und es lohnt sich, sie früh auseinanderzuhalten.

Das sensorische Vergleichen, mit dem die Sinne Farben, Geräusche und Reife unterscheiden, die Kirsche von eben. Das soziale Vergleichen, mit dem wir uns an anderen messen. Das ökonomische Vergleichen von Preisen, Angeboten und Alternativen. Das normative Vergleichen, das an Maßstäben misst und über gerecht und ungerecht urteilt. Das statistische Vergleichen, das aus Zahlen Aussagen macht. Das algorithmische Vergleichen, das Maschinen für uns übernehmen, von der Suchmaschine bis zur künstlichen Intelligenz. Und das autobiografische Vergleichen, das leiseste von allen: das Ich von heute gegen das Ich von gestern und gegen das Ich, das hätte sein können.

Sie müssen sich diese Liste nicht merken. Für die kommenden Kapitel genügt die Frage: Welche Art von Vergleich läuft hier gerade? Die Antwort entscheidet, welche Falle droht und welches Werkzeug später hilft.

Dieses Buch ist keine Anleitung zur Selbstoptimierung. Es ist eine Einladung, einen unsichtbaren Vorgang rechtzeitig zu bemerken und den verwendeten Maßstab zu prüfen.

Aber zunächst: Wie schnell kann ein Vergleich sein?

Spoiler: schneller, als Sie „Kirsche“ denken können.

Ende der Leseprobe. Das vollständige Manuskript (15 Kapitel, Fassung v10.4) liegt vor: autor@haasch.de.