

STEVEN D. LEVITT & STEPHEN J. DUBNER
Think like a Freak



GOLDMANN
Lesen erleben

Buch

Nach ihren Bestsellern »Freakonomics« und »SuperFreakonomics« präsentieren die Autoren in »Think Like a Freak« einmal mehr ein unterhaltsames Feuerwerk brillanter Ideen. Sie zeigen: Es macht großen Spaß, allzu festgefahrene Meinungen zu hinterfragen. Das Denken-wie-ein-Freak lässt sich praktisch in jeder Lebenslage anwenden, etwa wenn Sie die eigenen Talente (oder Defizite) optimal in beruflichen Erfolg umsetzen wollen, oder die Schulleistungen Ihrer Kinder nachhaltig verbessern möchten und auch noch, wenn Sie Ihre Kinder dazu bringen wollen, ihre alten Eltern später im Pflegeheim zu besuchen. Steven Levitt und Stephen Dubner stellen munter Konventionen auf den Kopf und Gewohntes in neuen Zusammenhang. Zu denken wie ein Freak, das heißt: smarter, schärfer und anders denken!

Autoren

STEVEN D. LEVITT, geboren 1967 in Boston, zeichnete sich schon während seines Studiums der Wirtschaftswissenschaften in Harvard durch sein unkonventionelles Denken aus. Als Phi Beta Kappa Student erhielt er den *Young price for best undergraduate thesis in economics*. Seit 1999 hält Levitt eine Professur an der University of Chicago und ist Herausgeber des *Journal of Political Economy*. Zu seinen Hobbys gehören Golf, Pferderennwetten und die Renovierung alter Häuser.

STEPHEN J. DUBNER hat von 1994 bis 1999 als Herausgeber und Journalist für das *New York Times Magazine* gearbeitet. In den USA machte er sich insbesondere einen Namen mit *Turbulent Souls – A Catholic Son's Return to His Jewish Family*, das in sieben Sprachen übersetzt wurde. Heute schreibt Dubner free lance u.a. für den *New Yorker*, die *Washington Post* und *Time*.

Steven D. Levitt
& Stephen J. Dubner

Think like a Freak

Andersdenker
erreichen mehr im Leben!

Aus dem Englischen
von Peter Kobbe

GOLDMANN

Der Verlag weist ausdrücklich darauf hin, dass im Text enthaltene externe Links vom Verlag nur bis zum Zeitpunkt der Buchveröffentlichung eingesehen werden konnten. Auf spätere Veränderungen hat der Verlag keinerlei Einfluss. Eine Haftung des Verlags ist daher ausgeschlossen.

 Dieses Buch ist auch als E-Book erhältlich.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

1. Auflage

Taschenbuchausgabe April 2016

Copyright © 2014 by Steven D. Levitt und Stephen J. Dubner

All rights reserved

Copyright © 2014 der deutschsprachigen Ausgabe
by Riemann Verlag, München,

in der Verlagsgruppe Random House GmbH
Neumarkter Str. 28, 81673 München

Umschlaggestaltung: UNO Werbeagentur, München,
in Anlehnung an die Gestaltung der Originalausgabe
(Stephan Heering, Berlin)

Lektorat: Ralf Lay, Mönchengladbach

KF · Herstellung: Str.

Druck und Einband: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN: 978-3-442-15886-7

www.goldmann-verlag.de

Besuchen Sie den Goldmann Verlag im Netz



Für Ellen,
die für alles da gewesen ist,
die Bücher mit inbegriffen.
S.J.D.

Für meine Schwester Linda Levitt Jines,
deren kreatives Genie mich erstaunte,
amüsierte und inspirierte.
S.D.L.

Inhalt

Kapitel 1

Was es bedeutet, wie ein Freak zu denken 13

Ein endloser Vorrat faszinierender Fragen 13 · Es gibt kein magisches Freakonomics-Tool 14 · Leichte Probleme verflüchtigen sich; die schwierigen sind es, die fortbestehen 14 · Wie man die Weltmeisterschaft gewinnt 17 · Eigene Vorteile vs. Gemeinwohl 18 · Mit einer anderen »Muskelgruppe« denken 19 · Sind verheiratete Leute glücklich oder heiraten glückliche Leute? 20 · Werden Sie berühmt, indem Sie einfach nur ein- bis zweimal pro Woche denken 22 · Unser desaströses Zusammentreffen mit dem künftigen Premierminister 24

Kapitel 2

Die drei schwersten Wörter 29

Warum fällt es so schwer, »Weiß ich nicht« zu sagen? 29 · Klar, Kinder denken sich Antworten aus, aber warum tun wir das? 30 · Wer glaubt an den Teufel? 30 · Und wer glaubt, dass 9/11 das Werk von Insidern war? 31 · »Entrepreneure des Irrtums« 32 · Warum das Bemessen von Ursache und Wirkung so schwierig ist

32 · Die Torheit der Vorhersage 33 · Sind Ihre Vorhersagen besser als die von Dartpfeile werfenden Schimpansen? 34 · Die ökonomische Auswirkung des Internets sollte »nicht größer sein als die des Faxgeräts« 35 · »Ultrakrepidarianismus« 37 · Die Kosten dafür, dass man vorgibt, mehr zu wissen, als man tatsächlich weiß 37 · Wie sollten falsche Vorhersagen bestraft werden? 39 · Die rumänische Hexenjagd 39 · Der erste Schritt beim Problemlösen: Stecken Sie Ihren moralischen Kompass weg 40 · Warum Selbstmord mit der Lebensqualität ansteigt – und wie wenig wir über Selbstmord wissen 41 · Feedback ist der Schlüssel zu allem Lernen 43 · Wie schlecht waren die ersten Brotlaibe? 44 · Überlässt nicht das Experimentieren den Wissenschaftlern 47 · Schmeckt teurer Wein besser? 50

Kapitel 3

Was ist Ihr Problem? 57

Wenn Sie die falsche Frage stellen, bekommen Sie bestimmt die falsche Antwort 57 · Was bedeutet »Schulreform« tatsächlich? 58 · Warum wissen amerikanische Kinder weniger als Kinder aus Estland? 59 · Möglicherweise sind die Eltern schuld! 59 · Die erstaunliche wahre Geschichte von Takeru Kobayashi, dem Hotdogs essenden Champion 59 · Fünfzig Hotdogs in zwölf Minuten! 62 · Also wie hat er das geschafft? 64 · Und warum war er so viel besser als alle anderen? 64 · »Schnell zu essen gilt keineswegs als besonders gutes Benehmen« 64 · Die Salomo-Methode 65 · Wie man das Problem undefiniert, das man zu lösen versucht 69 · Das Gehirn ist das entscheidende Organ 70 · Wie man künstliche Barrieren ignoriert 70 · Schaffen Sie zwanzig Liegestütze? 71

Kapitel 4

Wie bei einer schlechten Haarfärbung liegt die Wahrheit in den Wurzeln 72

Flugzeugladungen von Bargeld werden die Armut nicht abschaffen, und Tonnen von Nahrungsmitteln werden die Hungersnot nicht beheben 73 · Wie man die Grundursache eines Problems findet 75 · Der Zusammenhang von Abtreibung und Kriminalität 76 · Was hat Martin Luther mit der deutschen Wirtschaft zu tun? 77 · Wie der »Wettlauf um Afrika« dauerhaften Unfrieden hervorbrachte 80 · Warum leckten Sklavenhändler an der Haut der Sklaven, die sie kauften? 82 · Medizin vs. Folklore: Betrachten Sie das Ulkus 84 · Die ersten Blockbuster-Präparate 85 · Warum schluckte der junge Mediziner eine Ladung gefährlicher Bakterien? 87 · Was für eine gastrische Verunsicherung! 89 · Das Universum, das in Ihrem Darm lebt 90 · Die Wirkkraft von Kot 91

Kapitel 5

Denken Sie wie ein Kind 93

Wie man auf gute Ideen kommt 93 · Die Power des Denkens in kleinen Dimensionen 94 · Gescheiterte Kinder wegen jeweils 15 Dollar 97 · Haben Sie keine Angst vor dem Offensichtlichen 98 · 1,6 Millionen von irgendetwas ist eine Menge 98 · Lassen Sie sich nicht von Kompliziertheit verführen 99 · Wonach man sich auf einem Schrottplatz umsehen sollte 99 · Der menschliche Körper als Maschine 100 · Freaks wollen einfach nur Spaß haben 101 · Es ist schwer, in etwas gut zu werden, was man nicht mag 102 · Ist eine »Null-Verlust-Lotterie« die Lösung für eine niedrige Sparquote? 103 · Glücksspiel trifft Wohltätigkeit 105 · Warum Kinder Zaubertricks leichter herauskriegen als Erwachsene 106 · »Man möchte glau-

ben, Wissenschaftler wären schwer hinters Licht zu führen ...« 106 ·
Wie man kindliche Instinkte über die Erwachsenengrenze schmuggelt 109

Kapitel 6

Wie wenn man einem Kleinkind Süßigkeiten gibt 110

Ein Mädchen, eine Tüte Süßigkeiten und eine Toilette 110 · *Menschen reagieren auf Anreize* 111 · *Was finanzielle Anreize hinbekommen und was nicht* 112 · *Das riesige »Milchcollier«* 112 · *Bargeld für Zensuren* 114 · *Bei finanziellen Anreizen kommt es auf die Größe an* 115 · *Wie man jemandes wahre Anreize ermittelt* 115 · *Die Herdenmentalität für sich nutzen* 117 · *Warum sind moralische Anreize so schwach?* 118 · *Stehlen wir etwas versteinigtes Holz!* 119 · *Eine der radikalsten Ideen in der Geschichte der Philanthropie* 121 · *»Die dysfunktionalste 300-Milliarden-Dollar-Industrie der Welt«* 123 · *Ein »One-Night-Stand« für wohlthätige Spender* 125 · *Wie man den Rahmen einer Beziehung verändert* 128 · *Tischtennis-Diplomatie und das Verkaufen von Schuhen* 130 · *»Ihr Typen seid einfach die Besten!«* 131 · *Der Kunde als »menschliche Brieftasche«* 131 · *Wenn Anreize »nach hinten losgehen«: der »Kobra-Effekt«* 136 · *Warum es eine gute Idee ist, andere anständig zu behandeln* 137

Kapitel 7

Was haben König Salomo und David Lee Roth gemeinsam? 139

Ein Paar netter jüdischer Jungs, die die Spieltheorie lieben 139 · *»Holt mir ein Schwert!«* 140 · *Worum es bei den braunen M & M's tatsächlich ging* 143 · *Dem Garten beibringen, sein Unkraut*

selbst zu jäten 144 · Funktionierten mittelalterliche »Gottesurteile« wirklich? 145 · Auch Sie können hin und wieder Gott spielen 149 · Warum sind Hochschulbewerbungen so viel länger als Stellenbewerbungen? 150 · Zappos und »Das Angebot« 151 · Der Warmbier-Alarm der geheimen Munitionsfabrik 153 · Warum sagen nigerianische Scammer, dass sie aus Nigeria stammen? 155 · Leichtgläubige, bitte vortreten 158 · Die Kosten falscher Alarme und anderer falsch-positiver Resultate 159 · Einen Terroristen dazu bringen, sich selbst zu enttarnen 162

Kapitel 8

Wie man Leute überzeugt,
die nicht überzeugt werden wollen 167

Machen Sie sich zunächst einmal klar, wie schwierig das sein wird 168 · Warum sind höher gebildete Leute extremistischer? 170 · Logik und Fakten können gegen Ideologie nicht aufkommen 172 · Der Konsument hat die einzige Stimme, die zählt 172 · Tun Sie nicht so, als sei Ihr Argument perfekt 173 · Wie viele Leben würde ein fahrerloses Auto retten? 173 · Behalten Sie die Beschimpfungen für sich 178 · Warum Sie Geschichten erzählen sollten 180 · Ist es wirklich so schädlich, Fett zu essen? 181 · Die Encyclopedia of Ethical Failure 182 · »Wovon« handelt die Bibel? 183 · Die Zehn Gebote versus »Drei Mädchen und drei Jungen« 184

Kapitel 9

Die positive Seite des Aufgebens. 187

Winston Churchill hatte recht – und unrecht 187 · Der Trugschluss aus versunkenen Kosten und die Gelegenheitseinbuße 189 · Du kannst das Problem von morgen nicht lösen, wenn du dich von der

heutigen Niete nicht trennen willst 190 · Misserfolge mit einer Party und einem Kuchen feiern 191 · Warum der chinesische Vorzeigeladen nicht fristgerecht eröffnete 194 · Mussten die Dichtungsringe der »Challenger« zwangsläufig versagen? 195 · Lernen Sie, wie Sie scheitern könnten, ohne sich dem Ärger des Scheiterns auszusetzen 196 · Die 100-Millionen-Dollar-Frage: »Wann kämpfen und wann aufgeben?« 197 · Würden Sie einen Münzwurf Ihre Zukunft bestimmen lassen? 198 · Sich einen Bart wachsen zu lassen wird Sie nicht glücklich machen 201 · Aber Ihrer festen Freundin den Laufpass zu geben womöglich schon 202 · Warum Dubner und Levitt das Aufgeben so gern haben 203 · Dieses ganze Buch handelte vom »Loslassen« 206 · Und jetzt sind Sie dran 207

Dank	209
Anmerkungen	211
Register	249

Kapitel 1

Was es bedeutet, wie ein Freak zu denken

Nach dem Erscheinen unserer Bücher *Freakonomics* und *Superfreakonomics* hörten wir alsbald von Lesern, die alle möglichen Fragen hatten. »Lohnt sich« ein Hochschulabschluss immer noch?¹ (Kurze Antwort: »Ja.« Lange Antwort: »Gleichfalls ja.«) »Ist es eine gute Idee, ein Familienunternehmen an die nächste Generation weiterzugeben?«² (Klar doch, wenn es Ihr Ziel ist, das Unternehmen sterben zu lassen – denn die Daten zeigen, dass es im Allgemeinen besser ist, externe Führungskräfte hereinzubringen.³)

»Was ist eigentlich aus der Karpaltunnelsyndrom-Epidemie geworden?«⁴ (Nachdem Journalisten das Syndrom nicht mehr bekommen hatten, stellten sie die Berichterstattung darüber ein – aber das Problem bleibt bestehen, vor allem unter Arbeitern.)

Einige Fragen waren existenziell: »Was macht Menschen wirklich glücklich?«, »Ist Einkommensungleichheit so gefährlich, wie es den Anschein hat?«, »Würde eine viel Omega-3-Fettsäuren enthaltende Ernährung zum Weltfrieden führen?« ...

Die Leute wollten die Vor- und Nachteile wissen: von fahrerlosen Fahrzeugen, vom Stillen, von der Chemotherapie, von Erbschaftssteuern, vom Fracking, von Lotterien, vom »Heilbeten«,

von Onlinedatings, von der Patentreform, der Nashornwilderei, der Verwendung eines Eisens beim Abschlag und von virtuellen Währungen. In der einen Minute bekamen wir eine E-Mail, die uns bat, »das Übergewichtsproblem zu lösen«, und fünf Minuten später eine, die uns drängte: »Beseitigt den Hunger, auf der Stelle!«

Die Leser und Leserinnen schienen zu meinen, kein Rätsel sei zu vertrackt, kein Problem zu schwierig, als dass es sich nicht aus der Welt schaffen ließe. Es war so, als ob wir irgendein eigenentwickeltes Tool besäßen – eine »Freakonomics-Zange«, wie man sich vielleicht ausmalen könnte –, das sich ins Gemeinwesen eintauchen ließe, um irgendeine vergrabene Weisheit herauszuziehen.

Wenn das doch nur zuträfe!

Tatsache ist, dass Probleme zu lösen schwer ist. Wenn ein bestehendes Problem nach wie vor existiert, können Sie darauf wetten, dass schon so einige Leute dahergekommen und nicht imstande gewesen sind, es zu lösen. Leichte Probleme verflüchtigen sich; die schwierigen sind es, die fortbestehen. Hinzu kommt, dass es eine Menge Zeit braucht, die jeweils erforderlichen Daten ausfindig zu machen, zu organisieren und zu analysieren, um auch nur *eine* kleine Frage gut zu beantworten.

Statt also zu versuchen und es wahrscheinlich nicht zu schaffen, die meisten der zu uns gesandten Fragen zu beantworten, fragten wir uns, ob es womöglich besser wäre, ein Buch zu schreiben, das jedem beibringen kann, wie ein Freak zu denken.

Wie könnte das aussehen?

Stellen Sie sich vor, Sie sind ein hervorragender Fußballspieler⁵ und Sie haben Ihre Nation bis an die Schwelle einer Weltmeisterschaft geführt. Alles, was Sie jetzt tun müssen, ist, einen einzigen Elfmeter auszuführen. Die Chancen stehen gut für Sie: Ungefähr 75 Prozent von Elfmeterschüssen auf dem Eliteniveau sind erfolgreich.

Die Zuschauermenge brüllt, während Sie den Ball auf der Strafstoßmarke platzieren. Das Tor ist bloß elf Meter entfernt; es ist 7,32 Meter quer und 2,44 Meter hoch.

Der Torwart zwingt Ihren Blick nieder. Sobald der Ball von Ihrem Fuß hochschnellt, wird er sich mit 130 Kilometern pro Stunde zu ihm hinbewegen. Bei einer solchen Geschwindigkeit kann der Mann es sich kaum leisten abzuwarten, um zu sehen, wohin Sie den Ball schießen; er muss raten und seinen Körper in die betreffende Richtung schleudern. Wenn der Keeper falsch rät, steigen Ihre Chancen bis zu rund 90 Prozent.

Der beste Schuss ist einer in Richtung auf eine Ecke des Tors mit genügend Kraft, dass der Keeper ihn nicht halten kann, selbst wenn er richtig rät. Aber ein solcher Schuss lässt wenig Fehlerspielraum: ein etwas ungenauer Kick, und Sie werden das Tor komplett verfehlen. Daher möchten Sie vielleicht einen kleinen Gang runterschalten oder zielen etwas weiter weg von der Ecke – obwohl das dem Keeper eine bessere Chance gibt, sofern er richtig rät.

Sie müssen außerdem zwischen der linken Ecke wählen und der rechten. Wenn Sie ein rechtsfüßiger Kicker sind wie die meisten Spieler, ist nach links zu schießen Ihre »starke« Seite. Das schlägt sich in mehr Power und Treffsicherheit nieder – aber natürlich weiß das auch der Torwart. Deshalb springen Keeper in 57 Prozent aller Fälle in Richtung der linken Ecke des Kickers und nur in 41 Prozent nach der rechten.

Da stehen Sie also – die Zuschauermenge schreit aus voller Kehle, Ihr Herz schlägt in Hochgeschwindigkeit – und bereiten sich darauf vor, diesen lebensverändernden Schuss auszuführen. Die Augen der Welt sind auf Sie gerichtet und die Gebete Ihrer Nation. Falls der Ball reingeht, wird Ihr Name für immer in dem Ton ausgesprochen werden, der den höchstverehrten Heiligen vorbehalten ist. Falls Sie scheitern – na ja, besser, Sie denken jetzt nicht darüber nach.

Die Optionen wirbeln durch Ihren Kopf. Starke Seite oder schwache? Werden Sie knallhart die Ecke anvisieren oder mehr auf Nummer sicher gehen? Haben Sie schon einmal Strafstöße gegen diesen Torwart ausgeführt – und wenn ja, wohin haben Sie gezielt? Und wohin ist er gesprungen? Während Sie dies alles durchdenken, denken Sie auch darüber nach, was der Keeper denkt, und Sie denken vielleicht sogar darüber nach, was der Keeper darüber denkt, was Sie denken.

Sie wissen, dass die Chance, ein Held zu werden, bei etwa 75 Prozent liegt, was nicht schlecht ist. Aber wäre es nicht schön, diese Zahl zu erhöhen? Gäbe es womöglich eine bessere Methode, über dieses Problem nachzudenken? Und was, wenn Sie Ihren Gegner austricksen könnten, indem Sie über das Offenkundige hinausdenken? Sie wissen, dass der Keeper zwischen dem Springen nach rechts und dem nach links sein Optimum bringt. Aber was, wenn ... was, wenn ... was, wenn Sie weder nach rechts noch nach links schießen? Was wäre, wenn Sie das denkbar Dämlichste tun und in die genaue Mitte des Tors zielen?

Jawohl, ebendort steht der Keeper jetzt, aber Sie sind sich ziemlich sicher, dass er diese Stelle räumen wird, während Sie Ihren Schuss starten. Erinnern Sie sich, was die Daten sagen: Torwarte springen in 57 Prozent aller Fälle nach links und in 41 Prozent nach rechts – was bedeutet, dass sie in nur zwei von hundert Fällen in der Mitte bleiben. Ein springender Keeper mag natürlich trotzdem einen auf die Mitte gezielten Ball stoppen, aber wie oft kann das passieren? Wenn Sie doch nur die Daten über alle in Richtung auf die Mitte des Tors ausgeführten Strafstöße sehen könnten!

Okay, zufällig haben wir das just: Ein Schuss in Richtung Mitte, so riskant er auch scheinen mag, hat sieben Prozentpunkte *wahrscheinlicher* Erfolg als ein Schuss zur Ecke.

Sind Sie bereit, die Chance zu ergreifen?

Sagen wir, Sie sind es. Sie traben zum Ball hin, stellen Ihren linken Fuß in Position, beladen den rechten und lassen den Ball

fliegen. Sie werden unverzüglich von einem die Knochen erschütternden Brüllen gepackt – *Tooooooooooor!* Die Zuschauermenge bricht in einen orgasmischen Rausch aus, während Sie unter einem Berg von Mitspielern begraben werden.

Dieser Augenblick wird ewig währen; der Rest Ihres Lebens wird *eine* große glückliche Party sein; ihre Kinder wachsen auf, um stark, erfolgreich und liebenswürdig zu werden. Gratulation!

Ein auf die Mitte des Tors gezielter Strafstoß hat zwar mit signifikant größerer Wahrscheinlichkeit Erfolg, aber nur 17 Prozent Schüsse werden dorthin gezielt. Warum so wenige?

Ein Grund ist, dass das Zielen auf die Mitte auf den ersten Blick nach einer schrecklich dummen Idee aussieht. Den Ball direkt auf den Torwart schießen? Das scheint einfach widernatürlich zu sein, eine offenkundige Verletzung des gesunden Menschenverstands – aber das war damals genauso mit der Idee, einer Krankheit dadurch vorzubeugen, dass man den Leuten ebenjene Mikroben spritzt, die sie verursachen.

Außerdem ist *ein* Vorteil, den der Kicker bei einem Strafstoß hat, Undurchschaubarkeit: Der Keeper weiß nicht, wohin der Fußballer zielen wird. Wenn Kicker jedes Mal das Gleiche täten, würde ihre Erfolgsrate stark sinken; sollten sie damit anfangen, öfter auf die Mitte zu halten, würden die Keeper sich anpassen.

Es gibt einen dritten und wichtigen Grund, weshalb mehr Fußballer nicht auf die Mitte zielen, vor allem nicht in einem Setting, wo es um viel geht, wie der Fußballweltmeisterschaft. Aber kein Fußballspieler bei vollem Verstand würde ihn jemals eingestehen: die Angst vor Schande.

Stellen Sie sich wiederum vor, Sie seien der Spieler, der im Begriff ist, jenen Strafstoß auszuführen. Was ist in diesem äußerst turbulenten Moment Ihr wahrer Antrieb? Die Antwort könnte klar auf der Hand liegen: Sie wollen das Tor erzielen, um das Spiel für

Ihre Mannschaft zu gewinnen. Wenn das der Fall ist, zeigen Ihnen die statistischen Daten deutlich, dass Sie den Ball direkt in die Mitte schießen sollten. Aber ist das Gewinnen des Spiels Ihr wahrster Antrieb?

Stellen Sie sich vor, wie Sie über dem Ball stehen. Sie haben sich gerade mental darauf festgelegt, in die Mitte zu zielen. Aber Moment mal – was ist, wenn der Torwart *keinen* Sprung macht? Was ist, wenn er aus irgendeinem Grund mittig an Ort und Stelle bleibt und Sie ihm den Ball direkt in den Bauch schießen und er *sein* Land rettet, ohne sich überhaupt rühren zu müssen? Wie jämmerlich werden Sie erscheinen! Jetzt ist der Keeper der Held, und Sie erwägen, sich mit Ihrer Familie ins Ausland abzusetzen, um potenziellen Nachstellungen zu entgehen ...

Folglich überlegen Sie nochmals.

Sie denken darüber nach, die traditionelle Route zu gehen, zu einer Ecke hin. Falls der Keeper richtig rät und den Ball stoppt – nun ja, Sie werden eine mannhaftige Anstrengung unternommen haben, auch wenn Sie durch eine noch mannhaftere übertroffen wurde. Nein, Sie werden kein Held werden, aber ebenso wenig werden Sie emigrieren müssen.

Wenn Sie diesem eigennützigen Antrieb folgen – Ihre eigene Reputation zu schützen, indem Sie etwas potenziell Törichtes nicht tun –, schießen Sie mit größerer Wahrscheinlichkeit zu einer Ecke hin.

Falls Sie hingegen dem gemeinnützigen Antrieb folgen – zu versuchen, das Spiel für Ihre Nation zu gewinnen, obwohl Sie riskieren, sich persönlich zu blamieren –, werden Sie zur Mitte hin schießen.

Manchmal ist es im Leben der kühnste aller Schritte, geradewegs auf die Mitte zuzugehen.

Fragt man uns, wie wir uns in einer Situation verhalten würden, die einen privaten Nutzen dem übergeordneten Wohl entgegen-

stellt, werden die meisten von uns nicht eingestehen, dass sie den privaten Nutzen vorziehen. Aber wie die Geschichte eindeutig zeigt, setzt die überwiegende Zahl von Menschen, sei es wegen angeborener oder anerzogener Faktoren, ihre eigenen Interessen denen anderer voran. Das macht sie nicht zu üblen Zeitgenossen; es macht sie einfach nur menschlich.

Aber all dies Eigeninteresse kann frustrierend sein, wenn Ihre Ambitionen größer sind als die bloße Absicherung irgendeines kleinen privaten Sieges. Vielleicht wollen Sie einen Beitrag zur Linderung von Armut leisten, die Arbeit der öffentlichen Verwaltung optimieren, Ihre Firma dazu bringen, dass sie die Umwelt weniger belastet, oder einfach nur Ihre Kids so erziehen, dass sie nicht dauernd kämpfen. Wie sollen Sie denn alle dahin gehend motivieren, in dieselbe Richtung zu ziehen, wenn jeder primär nur in seine Richtung zieht?

Wir haben dieses Buch geschrieben, um diese Art Frage zu beantworten. Wir sind zu dem Eindruck gekommen, dass in den letzten Jahren weithin die illusionäre Idee aufgekommen ist, es gäbe jeweils eine »richtige« Methode, über das Lösen eines gegebenen Problems nachzudenken, und natürlich auch eine »falsche« Methode. Das führt unausweichlich zu einer Menge Disputiererei – und traurigerweise einer Unzahl nicht gelöster Probleme. Kann man diese Situation verbessern? Hoffentlich. Wir würden gern die Idee zu Grabe tragen, dass es für Problemlösungen eine richtige und eine falsche Methode gäbe, eine kluge und eine unkluge, eine rote und eine blaue. Die moderne Welt verlangt, dass wir alle etwas produktiver, kreativer, rationaler denken, dass wir aus einem anderen Blickwinkel denken, mit einer anderen »Muskelgruppe«, mit einer anderen Garnitur Erwartungen; dass wir weder mit Angst noch mit Bevorzugung, weder mit blindem Optimismus noch mit bitterer Skepsis denken. Dass wir denken wie – ähm – ein Freak.

Unsere ersten beiden Bücher waren von einer Reihe relativ einfacher Ideen beseelt:

Anreize sind die Eckpfeiler des modernen Lebens. Und sie zu verstehen – oftmals auch zu enträtseln – ist der Schlüssel zum Verstehen eines Problems und dazu, wie man es vielleicht lösen könnte.

Zu wissen, was zu messen ist und wie man es misst, kann eine komplizierte Welt weniger kompliziert machen. Es geht nichts über die schiere Power von Zahlen, um Schichten von Verwirrung und Widerspruch wegzuschrubben, vor allem bei brandheißen emotionalen Themen.

Die Mehrheits- beziehungsweise gängige Meinung liegt häufig falsch. Und deren unbekümmerte Akzeptanz kann zu schludrigen, unnützen oder sogar gefährlichen Ergebnissen führen.

Korrelation ist nicht gleichbedeutend mit Kausalität. Wenn zwei Dinge miteinander einhergehen, ist es verlockend, anzunehmen, dass eines das andere verursacht. Verheiratete beispielsweise sind nachweislich glücklicher als Ledige. Bedeutet dies, dass die Ehe Glück verursacht? Nicht unbedingt. Die Daten legen nahe, dass glückliche Leute sich von vornherein mit größerer Wahrscheinlichkeit verehelichen. Wie ein Forscher es einprägsam formulierte: »Wenn Sie griesgrämig sind, wer um alles in der Welt sollte Sie dann heiraten wollen?«⁶

Dieses Buch baut auf denselben Kernideen auf, aber es gibt einen Unterschied. Die ersten beiden Bücher waren selten präskriptiv. Größtenteils haben wir einfach Daten verwendet, um Geschichten zu erzählen, die wir interessant fanden, und so ein Licht auf Bereiche der Gesellschaft geworfen, die häufig im Schatten lagen. Dieses Buch tritt aus den Schatten heraus und versucht, einige Ratschläge anzubieten, die gelegentlich nützlich sein mögen, ob Sie nun an kleineren Tipps für den Alltag oder größeren globalen Reformen interessiert sind.

Gleichwohl ist dies kein Selbsthilfebuch im traditionellen Sinne. Wir sind wahrscheinlich nicht die Art von Leuten, die Sie üb-

licherweise um Hilfe bitten wollten. Und einige unserer Ratschläge tendieren dazu, Leute in Schwierigkeiten hinein- statt aus ihnen herauszubringen.

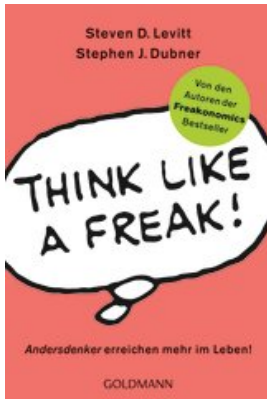
Unser Denken ist inspiriert von dem, was als »der ökonomische Ansatz« bekannt ist. Das bedeutet allerdings keine Fokussierung auf »die Ökonomie« – ganz und gar nicht. Der ökonomische Ansatz ist breiter angelegt sowie auch einfacher als das. Er stützt sich auf Daten statt auf Ahnung und Vermutung oder Ideologie, um zu verstehen, wie die Welt funktioniert, zu lernen, wie Anreize erfolgreich (oder erfolglos) sind, wie man Ressourcen zugeteilt bekommt und welcherlei Hindernisse Leute davon abhalten, jene Ressourcen zu bekommen, seien sie nun konkret (wie Nahrungs- und Transportmittel) oder anspruchsvoller (wie Bildung und Liebe).

Es ist nichts Magisches an dieser Denkweise. Sie handelt normalerweise im Offenkundigen und legt einen riesigen Wert auf den gesunden Menschenverstand. Hier also die schlechte Nachricht: Sollten Sie zu diesem Buch in der Hoffnung kommen, es sei das Äquivalent für einen seine Geheimnisse ausplaudernden Zauberer, mögen Sie enttäuscht werden. Aber es gibt auch die gute Nachricht: Zu denken wie ein Freak ist einfach genug, sodass es jeder kann. Das Verblüffende ist, dass es so wenige Leute tun.

Warum ist das so?

Ein Grund liegt darin, dass es leicht ist, Ihre – politischen, intellektuellen oder anderweitigen – Voreingenommenheiten Ihre Weltansicht einfärben zu lassen. Immer mehr Forschungsergebnisse legen nahe, dass selbst die gescheitesten Leute dazu neigen, Belege oder Indizien auszusuchen, die bestätigen, was sie bereits denken, statt neue oder andere Informationen zu berücksichtigen, die ihnen eine robustere Sicht der Wirklichkeit geben würden.⁷

Es ist auch verlockend, mit einer Herde zu laufen.⁸ Selbst bei den wichtigsten Tagesfragen übernehmen wir häufig die Ansichten unserer Freunde, Familienmitglieder und Kollegen. Auf einer



Steven D. Levitt, Stephen J. Dubner

Think like a Freak

Andersdenker erreichen mehr im Leben!

Taschenbuch, Broschur, 256 Seiten, 12,5 x 18,7 cm
2 s/w Abbildungen
ISBN: 978-3-442-15886-7

Goldmann

Erscheinungstermin: März 2016

Die Entlarvung der typischen Denkirrtümer

Alltagsprobleme haben oft ganz andere Ursachen als gemeinhin vermutet. Und deshalb muss man, um sie wirklich zu lösen, einen überraschenden Weg einschlagen. Mit dieser Erkenntnis aus ihrem Bestseller „Freakonomics“ haben Levitt und Dubner weltweit für Aufsehen gesorgt. In diesem Buch führen sie nun ihr gesammeltes Wissen zu einem praktischen Toolkit zusammen und zeigen: Denken wie ein Freak funktioniert in allen Lebenslagen!

 [Der Titel im Katalog](#)