

DGI-Forum Wittenberg 2013

Matthias Ballod, Halle

Entscheiden – aber sicher

DOI 10.1515/iwp-2014-0031

Eröffnung: DGI-Forum Wittenberg 2013 „Entscheidungsfindung zwischen Information, Intuition und Manipulation“

Sehr geehrte Damen und Herren!

Eine Frau, die an einer besonderen Krebsart erkrankt war, lag im Sterben. Es gab eine Medizin, von der die Ärzte glaubten, sie könne die Frau retten. Es handelte sich um eine besondere Form von Radium, die ein Apotheker in der gleichen Stadt erst kürzlich entdeckt hatte. Die Herstellung war teuer, doch der Apotheker verlangte zehnmal mehr dafür, als ihn die Produktion gekostet hatte. Er hatte 2.000 Dollar für das Radium bezahlt und verlangte 20.000 Dollar für eine kleine Dosis des Medikaments.

Heinz, der Ehemann der kranken Frau, suchte alle seine Bekannten auf, um sich das Geld auszuleihen, und er bemühte sich auch um eine Unterstützung durch die Behörden. Doch er bekam nur 10.000 Dollar zusammen, also die Hälfte des verlangten Preises. Er erzählte dem Apotheker, dass seine Frau im Sterben lag, und bat, ihm die Medizin billiger zu verkaufen bzw. ihn den Rest später bezahlen zu lassen.

Doch der Apotheker sagte: „Nein, ich habe das Mittel entdeckt, und ich will damit viel Geld verdienen.“ Heinz hat nun alle legalen Möglichkeiten erschöpft; er ist ganz verzweifelt und überlegt, ob er in die Apotheke einbrechen und das Medikament für seine Frau stehlen soll.

Sollte Heinz das Medikament stehlen oder nicht?

Diese Geschichte ist vielleicht einigen von Ihnen unter der Bezeichnung „Heinz-Dilemma“ bekannt. Es ist zweifelsohne die bekannteste Dilemma-Geschichte, deren Urheber der amerikanische Moralphilosoph Laurence

Kohlberg ist. Diese und vergleichbar konstruierte bzw. erfundene Geschichten legt Kohlberg seinen Probanden vor und bittet darum, eine Entscheidung zu treffen und diese zu begründen. Die verwendeten Argumente und schriftlichen Äußerungen der jeweiligen Entscheidungsbegründung nutzt Kohlberg wiederum, um verschiedene Stufen der Moralentwicklung zu definieren und zu begründen.

Seine „Stufen der Moralentwicklung“ werden dabei ebenso kontrovers diskutiert, wie sein methodisches Vorgehen. Gleichwohl sind *moralische Dilemmata* ein paradigmatisches Feld unserer Entscheidungsfindung, weil sie zweierlei verdeutlichen.

Erstens: Unser Handeln basiert auf Entscheidungen und
Zweitens: Unser Handeln hat Konsequenzen.

Das *Heinz-Dilemma* ist aber auch geeignet, zu zeigen, welche Bedeutung *Information*, *Intuition* und *Manipulation* bei der Entscheidungsfindung haben.

Inwiefern *Information*?

- Würde sich unsere Entscheidung ändern, wenn in der Geschichte Erwähnung fände, dass der Apotheker erst durch die Einnahmen aus seiner Erfindung Hoffnung schöpft, die drohende Insolvenz abzuwenden. Seinen letzten Suizidversuch hat er knapp überlebt, aber ohne Einnahmen keine Patentanmeldung und ohne Patentanmeldung kein Lohn für seine Lebensleistung. Gegen die Forschergruppen und Anwälte der transnationalen Pharmakonzerne, die ihm das Mittel streitig machen, hat er ansonsten keine Chance.
- Was wenn der Apotheker nicht wörtlich gesagt hätte, er möchte unbedingt mit der Erfindung viel Geld verdienen, sondern die Einkünfte nutzen, um in der Dritten Welt mit dem Präparat nicht ein Leben, sondern das Leben hunderter oder tausender Menschen zu retten?
- Würden wir unsere Entscheidung überdenken, wenn wir erführen, dass Heinz 88 Jahre und seine sterbenskranken Frau 85 Jahre als ist?
- Je nach dem also welche Figurenkonstellationen oder Detailinformationen geboten werden, schlägt

das Pendel der Entscheidung mal eher in die eine, mal in die andere Richtung aus.

Inwiefern *Intuition*?

Welche Einstellung haben Sie – natürlich unausgesprochen – gegenüber der Berufsgruppe der Apotheker, ohne dabei an jemand konkretes zu denken?

- Wie würde unsere Entscheidung aussehen, wenn der Apotheker in der Geschichte kein Apotheker, sondern eine ‚einfache Laborassistentin‘ wäre, deren erste und einzige Lebenschance in der Erfindung dieses Präparats steckt.
- Sollten unsere Urteile bisweilen tatsächlich auf logisch-rationalen Erwägungen beruhen, so gründen diese wiederum auf lange zuvor gewonnenen Überzeugungen, Vorurteilen und Einstellungen, in diesem Fall gegenüber der Berufsgruppe der Apotheker im Allgemeinen.
- Mehr noch: Sind es nicht gerade moralische Themenfelder, in denen wir alle ein sehr feines Gefühl entwickeln, für das was *Recht* und *Unrecht* ist, aber vielleicht noch viel wichtiger, für das, was *Recht* und das, was *richtig* ist.
- Ist es nicht ein diffuses Bauchgefühl, aus dem heraus wir moralische Entscheidungen fällen?
- Verlassen wir dabei nicht das Feld philosophisch-akademischer Gedankenspiele eines Kohlbergs und vertrauen in der Praxis eher auf unsere Lebenserfahrung und unseren gesunden Menschenverstand?

Inwiefern *Manipulation*?

- Insofern als *Vertrauen* das zentrale Motiv bzw. die zentrale Kategorie ist, auf deren Grundlage wir Entscheidungen fällen.
- Handelt das Kohlberg-Dilemma nicht in erster Linie von einem Vertrauenskonflikt der beteiligten Akteure?
- Vertrauen darauf, dass Heinz das Geld später an den Apotheker zurückzahlt?
- Vertrauen darauf, dass die Frau von Heinz auch ohne das Präparat genesen kann?
- Vertrauen darauf, dass Heinz Frau früher oder später auch trotz Medikaments sterben muss?
- Vertrauen ist eine kostbare Währung. An der Börse ebenso wie in der Politik und im Privatleben. Auf Vertrauen sind unsere Werterelationen gegründet ebenso wie die Beziehungen zwischen Staaten, Wirtschaftspartnern und Menschen. Dabei geht es – von

einem moralischen Standpunkt aus betrachtet – immer um ein partnerschaftliches Miteinander.

- Vertrauen ist allerdings nicht mit barer Münze aufzurechnen, nicht mit 20.000 Dollar und nicht mit 10.000 Euro.
- Ganz im Gegenteil: Das verbalisierte Postulat „*Du kannst mir vertrauen!*“ oder die implizite Vergewisserung „*Kann ich dir vertrauen?*“ signalisieren bereits einen massiven Vertrauensverlust.
- Die spannende Frage ist also: Weiß ich, worauf ich bei einer Entscheidung vertrauen kann?
- Und: Wem vertraue ich ... meine Entscheidung an? Meinem Bauchgefühl, meiner Erfahrung, meiner Vernunft, meinen oder anderen Experten oder dem Bankberater meines Vertrauens?
- Welche Entscheidungen treffe ich intuitiv? Wann wäge ich gründlich ab? Wann entscheide ich mich geradezu irrational? Wann ist mir die beste Informationslage gerade gut genug?

Und vielleicht am wichtigsten, wann ist ein gewisses Maß an Misstrauen gegenüber Manipulation geboten?

1. Offenbaren viele Missstände unserer Zeit bei näherer Betrachtung nicht eine Vertrauenskrise? Im Politischen und Ökonomischen, im Globalen und Lokalen, im Öffentlichen und im Privaten und nicht zuletzt in den medialen Welten der postmodernen Gesellschaft.
2. So gesehen bin ich gespannt, ob und in welcher Weise „Vertrauen“ in den Referaten der kommenden Tage ein fachgrenzen- und themenfeldübergreifendes Kernmotiv ist.

Das Internet ist sicher eine der bedeutendsten Erfindungen bzw. Errungenschaften der Neuzeit. Es ist aus dem Alltag im Beruflichen und Privaten nicht mehr wegzudenken und lässt universelle Zwecke zu, mit einer Unzahl hilfreicher, nützlicher Dienste.

Zugleich aber werden Informationen von mir und über mich zunehmend durch Suchmaschinen-Anbieter, Werbetreibende, in Kostenlos-Portalen oder in „sozialen Netzwerken“ ausgewertet und verwertet. D.h. bei der eigenen Suche nach Informationen im Netz, liefere ich selbst wiederum Informationen für andere. In welcher Form und zu welchem Zweck die erhobenen Daten weiter verwendet werden, entzieht sich demjenigen, der sie hinterlassen hat, zumeist.

Zwar ist dies kein neues und kein ausschließliches Phänomen des Internets, aber es hat in ihm eine völlig neue Dimension erreicht. Das Internet entwickelt sich – mehr und mehr – zu einer Daten-Tauschbörse auf der Geschäfte mit den Informationen der Nutzer arrangiert wer-

den: „Information gegen Information“. Und damit auch zu einer fragwürdigen Plattform des Vertrauens, auf der der Endanwender sämtlichen, auf 37 Seiten ausgeführten Nutzungsbedingungen verschiedener Anbieter halbjährlich zustimmen muss, der aber über den Verbleib und Vertrieb seiner damit gewonnenen persönlichen Daten weder Einblick noch Einfluss hat.

Zwar verweisen alle Anbieter auf die „persönlichen Einstellungen“, anhand derer ich ‚regeln‘ kann, was und wie mit meinen Daten verfahren wird; z. B. die Sichtbarkeit meiner Daten im Facebook-Profil. Zugleich aber ist die Gesichtserkennungs-Technik fertig entwickelt, die es möglich macht, automatisiert festzustellen, auf welchen Fotos ich zu sehen bin, die gar nicht von mir, sondern von anderen ins Netz gestellt wurden.

Wie also kann ich meine „Persönlichen Einstellung“ zu diesen Technologien anpassen ohne auf der Ebene der „Persönlichen Einstellungen“ der Software stehen zu bleiben.

D. h. es geht für mich auch nicht um die Frage, ob Eduard Snowden ein Landesverräter ist und damit ein Fall fürs Kriegsgericht oder aber ein Kandidat für den Friedensnobelpreis.

Ich will diese Entscheidung nicht treffen müssen und ich muss sie ja – zum Glück – nicht treffen, aber ich kann mir kaum einen besser passenden Ort, als die Lutherstadt Wittenberg denken, um darüber in den Austausch zu treten, welche Macht Informationen besitzen.

Zu Beginn der Tagung und zum Abschluss meiner Eröffnung möchte ich es aber nicht versäumen, mich bei allen zu bedanken, die diese Veranstaltung in verschiedenster Weise ermöglicht und unterstützt haben.

Mein Dank geht an alle Referenten, Sponsoren, Unterstützer, das Programm-Komitee, die Helfer, die Mit-

arbeiterinnen in der DGI-Geschäftsstelle und das ganze Organisationsteam.

Mein Dank gilt aber auch all denen, die heute und in den nächsten Tagen als Teilnehmerinnen und Teilnehmer diese Veranstaltung bereichern werden.

In diesem Sinne freue ich mich natürlich, dass Sie die Entscheidung getroffen haben, heute hier dieser Tagung beizuwohnen. Was immer Ihre Motive gewesen sein mögen, seien Sie gewiss, dass die Organisatoren alles daran gesetzt haben, ein für alle interessantes Programm zusammenzustellen und heiße Sie nun hier in der Leucorea, in der geschichtsträchtigen Stadt Wittenberg, sehr herzlich willkommen!

Deskriptoren: Tagung, Sprache, Information, Kommunikation, Heinz-Dilemma



Prof. Dr. Matthias Ballod

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

Germanistisches Institut

Didaktik der deutschen Sprache und Literatur

Luisenstraße 2

06099 Halle (Saale)

matthias.ballod@germanistik.uni-halle.de

www.germanistik.uni-halle.de

Matthias Ballod hat seit 2011 die Professur „Didaktik der Deutschen Sprache und Literatur“ an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg inne. Seine Forschungsschwerpunkte sind Verständlichkeitsforschung und Didaktisierung von Informationen, Digitale Medien in Lehr-Lernkontexten, Informationskompetenz und Individuelles Wissensmanagement, Textanalyse und Korpuslinguistik, Informationsdidaktik und Informationsökonomie. Als Mitglied der DGI und Vorsitzender des Programmkomitees organisierte er das 1. DGI-Forum Wittenberg 2013.