

Warum Ihr Gehirn Tiger erfindet und wie Sie sie loswerden



Ein bengalischer Tiger sucht Kühlung im Wasser: In Indien können Tiger für die lokale Bevölkerung wieder eine reale Gefahr darstellen. (KEYSTONE/AP Photo/Mahesh Kumar A)

Erinnern Sie sich an diese Szene? Professor Robert Langdon wird von der Pariser Polizei in den Louvre gerufen: Da liegt die Leiche eines Mannes, der rätselhafte Zeichen und Codes hinterlassen hat. Von der Pose des Toten bis zu den Anagrammen interpretiert Professor Langdon jedes Detail als Teil eines gigantischen, jahrhundertealten Musters. Das ist der Anfang des Romans «The Da Vinci Code» («Das Sakrileg») von Dan Brown. Er präsentiert dem Leser eine Mischung aus historischen Fakten, Bits and Pieces aus der Kunstgeschichte und Fiktion. Wir Leser (und die Figuren im Roman) werden dazu verleitet, in diesen eigentlich eher willkürlich zusammengetragenen Wissensfetzen eine zusammenhängende «Wahrheit» über den Heiligen Gral oder Geheimbünde wie die Prieuré de Sion zu sehen. Der Roman und der Film mit Tom Hanks sind beste Unterhaltung. Vor allem aber illustrieren sie sehr gut, wie wir Menschen darauf trainiert sind, Muster und Zusammenhänge

zu erkennen. Unser Problem ist: Wir sind evolutionär darauf programmiert, Muster zu erkennen. Unser Gehirn erkennt lieber ein Muster zu viel als eins zu wenig. Das ist tief in uns verankert. Im Informationszeitalter macht genau das uns anfällig für Fehltritte und Verschwörungstheorien. Doch es gibt einen Ausweg.

Letzte Woche haben wir hier zusammen über das Vergessen nachgedacht. Ein zentraler Punkt dabei ist, dass das Gehirn im Schlaf aufräumt: Es sortiert die Eindrücke und Informationen. Dem Gehirn geht es dabei vor allem darum, Muster und Zusammenhänge zu erkennen. Die beiden Neurowissenschaftler Giulio Tononi und Chiara Cirelli sagen: Wir schlafen, um zu vergessen, was unwichtig ist, damit uns künftig Muster besser auffallen. Dieses Bild ist mir geblieben: Während wir friedlich schlafen, arbeitet das Gehirn auf Hochtouren. Es sortiert all die Eindrücke, die es im Laufe des Tages gesammelt hat, wühlt sich durch

Bilder, Informationen, Videos und Memes und versucht verzweifelt, darin einen Zusammenhang zu finden.

Das Problem dürfte sein, dass im Laufe eines Tages unendlich viele Informationen auf uns einprasseln, die überhaupt nichts miteinander zu tun haben. Da gibt es keine Muster und keinen grösseren Zusammenhang. Die Folgen: Wir sind überlastet und das Gehirn sucht verzweifelt nach einem Zusammenhang, wo gar keiner vorhanden ist.

Der Tiger im Gehirn

Das ist tatsächlich so. 2008 prägte Michael Shermer dafür den Begriff «Patternicity» – auf Deutsch etwa: «Musterhaftigkeit». Gemeint ist damit jene Neigung der Menschen, überall Muster zu sehen. Michael Shermer argumentiert, dass es sich dabei um einen evolutionär bedingten Überlebensmechanismus handelt. Für die Gehirne der Jäger und Sammler, die ja immer noch in unseren Köpfen stecken, galt die Devise: Lieber ein falsches Muster erkennen als ein echtes zu übersehen. Die Begründung ist simpel: Wer im Busch einen Tiger sieht, der keiner ist, hat wenig verloren. Wer aber einen echten Tiger übersieht, ist tot. Spannend ist dabei: Das Gehirn verfügt nicht über einen Filter, um wahre von falschen Mustern zu unterscheiden. In der Steppe hat sich das schlicht nicht gelohnt: Es war ganz einfach sicherer, vor einigen Tigern zu viel zu flüchten, als sich lange Gedanken darüber zu machen.

Damit sich unser Jäger und Sammler ganz sicher zur Flucht aufrafft, hat das Gehirn einen weiteren Mechanismus entwickelt, den Michael Shermer «Agenticity» nennt: eine Neigung, hinter den Mustern eine Absicht oder einen handelnden Akteur zu vermuten. 2011 hat Michael Shermer diesem Effekt ein ganzes Buch gewidmet: «The Believing Brain» heisst es. Er zeigt darin, wie unser Gehirn sich die Welt erklärt. Seine These: Unser Gehirn ist eine «Glaubensmaschine». Unsere Überzeugungen entstehen nicht, indem wir sorgfältig und rational Fakten abwägen, sie bilden sich instinktiv und emotional. Erst im zweiten Schritt

rechtfertigt unser Verstand mit Logik und Vernunft, was wir bereits als wahr empfunden haben. Shermer nennt diesen Prozess «glaubensabhängigen Realismus».

Steinzeitgehirn unter Dauerstress

Dabei wollte unser armes Steinzeitgehirn nur dafür sorgen, dass wir rechtzeitig flüchten, wenn wir aus dem Augenwinkel ein Tigermuster sehen. Dieses Steinzeitgehirn steht heute unter Dauerstress. Es wird den ganzen Tag bombardiert mit Informationen, Bildern, Videos und Memes. Diese Informationsüberflutung mit zusammenhanglosen Fragmenten überfordert das Gehirn. Es reagiert, wie es immer reagiert hat, und sucht nach Mustern, nach Zusammenhängen und nach Ursachen. Und findet problemlos rote Fäden und Strippenzieher, wo keine sind. Schliesslich ist es genetisch genau darauf getrimmt.

Die Folgen sind dramatisch: Mit steigender Informationsüberflutung nimmt die Anfälligkeit für Verschwörungstheorien und Fehlbeobachtungen zu. Studien haben das während der Corona-Pandemie nachgewiesen. Forscher rund um Benjamin J. Dow von der Washington University in St. Louis haben das in einer Studie mit programmatischem Titel untersucht: «The search for structure», also die Suche nach Struktur. Die Studie zeigt, dass die Pandemie kognitive und soziale Strukturen zerstört hat. Das hat die Menschen dazu gebracht, online nach alternativen Strukturen zu suchen. Sie fanden Verschwörungstheorien, die genau diese Struktur anboten.

Wenn die Tiger-Abwehr zum Nachteil wird

Was passieren kann, wenn das Vertrauen in Wissensstrukturen einmal bröckelt, hat eine Studie in Deutschland gezeigt. Florian Wintterlin von der Universität Münster konnte belegen, dass nicht Fakten und Argumente das Denken prägen und für ein Abgleiten in Verschwörungstheorien sorgen, sondern die grundsätzliche Disposition dafür. In diesem konkreten Fall das Misstrauen gegenüber

Unterstützen Sie unabhängiges Denken

Mit einem einmaligen oder monatlichen Beitrag.



Institutionen und die Überzeugung, dass die Wahrheit politisch konstruiert sei.

Das Gehirn ist also evolutionär darauf trainiert, hinter jedem zweiten Busch einen Tiger zu sehen. Es findet Muster, wo keine sind, das ist die «Patternicity», vermutet dahinter immer eine Ursache, das ist die «Agenticity». Das wird heute zum Problem, weil wir alle von unzusammenhängenden Informationen überflutet werden. Die Folge: Unser Gehirn verknüpft diese unzusammenhängenden Punkte miteinander wie ein Kind beim Malen nach Zahlen und konstruiert sich auf diese Weise die absurdesten Theorien. Unsere geistige Tiger-Abwehr, die in der Savanne für unser Überleben sorgte, wird zum grossen Nachteil im Umgang mit der Informationsflut. Wie können wir unser Gehirn davor schützen, auf den Informationsmüll der Moderne mit seinen steinzeitlichen Methoden zu antworten?

Eine geistige Impfung für das Gehirn

Eine spannende Antwort gibt die «Mental Immune Systems Theory», kurz MIST. Publiziert haben sie Andy Norman, Luke Johnson und Sander van der Linden im APA Journal of Theoretical and Philosophical Psychology. Sie haben eine kühne These: Der menschliche Geist besitzt ein evolutionär entstandenes Abwehrsystem, das analog zum biologischen Körper funktioniert, um die Integrität unserer Gedankenwelt vor zerstörerischen Informationen zu schützen. In ihrer Studie haben sie untersucht, wie der Geist «parasitäre» Informationen erkennt.

Sie haben sich gefragt: Können wir diesen geistigen Schutzschild stärken, uns also quasi mental «impfen», um uns gegen die grassierenden Infodemien des digitalen Zeitalters zu wappnen? Norman, Johnson und van der Linden rufen dazu auf, eine neue Disziplin zu begründen: die kognitive Immunologie. Sie soll erforschen, wie wir diese Abwehrkräfte des Geistes gezielt stärken können, ohne dabei in blinden Zweifel oder Zynismus zu verfallen.

Wie wir aus der Schwäche eine Stärke machen

Vielleicht ist das gar nicht so kompliziert. Die Schwäche unseres steinzeitlichen Gehirns ist laut Michael Shermer, dass es überall Muster sieht und dann nur noch Informationen berücksichtigt, die zu den Mustern passen. Vielleicht lässt sich diese Schwäche ja umdrehen und in eine Stärke verwandeln? Wäre es nicht möglich, sich bewusst ein Thema zu wählen, statt zu kapitulieren und sich dem endlosen Informationsstrom zu ergeben?

In seiner Studie über die Psychologie der Neugier unterscheidet George Loewenstein verschiedene Formen der Neugier. Die Neugier auf der Suche nach Unterhaltung, er nennt sie «diversive Neugier», ist ziellos auf der Suche nach Stimulation. Motto: Dopamin her, egal wie. Ganz anders funktioniert die «spezifische Neugier»: Sie ist auf bestimmte Themen gerichtet und zeichnet sich durch gezieltes Fragen aus. Mein Vorschlag wäre: Lassen Sie uns die diversive durch die spezifische Neugier ersetzen.

Der Trick mit dem Wochenthema

Konkret bedeutet das, dass Sie sich nicht mehr ziellos in den Nachrichten- und Informationsstrom werfen, sondern sich gezielt ein Thema setzen. Zum Beispiel wählen Sie immer am Sonntagnachmittag ein Thema, mit dem Sie sich eine Woche lang beschäftigen möchten. Michael Shermer hat in seinem Buch über das glaubende Gehirn den «Bestätigungsfehler» erwähnt, der dazu führt, dass wir nur Fakten wahrnehmen, die in unser Weltbild passen. Diesen «Bestätigungsfehler» machen wir uns zunutze, wenn wir uns ein Thema vornehmen: Das Gehirn wird automatisch Informationen stärker berücksichtigen, die zu diesem Thema passen. Ganz egal, um was für ein Thema es sich handelt, Sie werden überrascht feststellen, wie oft Ihnen Informationen begegnen, die genau dazu gehören.

Um Ihnen die Suche nach einem solchen Wochenthema zu vereinfachen, habe ich Ihnen auf meiner Website zwei kleine Werkzeuge bereitgelegt: einen Zufallsgenerator für Wochenthemen und einen Prompt in drei Versionen für Claude, ChatGPT und Gemini. Beide basieren auf der Dewey-Dezimalklassifikation, wie sie Bibliothekare zur Strukturierung des Wissens anwenden. Ich habe daraus 122 Themen selektiert. Der Zufallsgenerator schlägt Ihnen ein beliebiges Thema als Perspektive vor, ohne dabei KI zu benutzen. Es werden also keine Daten gespeichert. Der KI-Prompt macht es Ihnen möglich, eigene Stichworte einzugeben. Die KI sucht dann im vorgegebenen Katalog nach der Perspektive, die am besten dazu passt. Probieren Sie es aus, ich bin gespannt auf Ihr Feedback.

Fische fangen in der Informationsflut

Wenn Sie sich ein Wochenthema setzen, entlasten Sie Ihr Gehirn im Schlaf. Es muss sich nicht mehr durch all die zufälligen Informationen kämpfen und dabei verzweifelt nach einem Zusammenhang suchen, es hat diesen Zusammenhang schon: Ihr Thema. Also fällt es ihm viel leichter, überflüssige Informationen auszuschneiden und zu vergessen. Das könnte sogar dazu führen, dass Sie besser schlafen.

Vor allem aber lassen Sie sich nicht mehr von der Informationsflut überwältigen. Ihr Thema wirkt wie ein Fischernetz, mit dem Sie in der Informationsflut gezielt die Fische fangen. Genau betrachtet macht Dan Brown übrigens genau das: Er setzt schon im Intro des Buchs und des Films ein Thema, indem er Professor Langdon einen Vortrag über Symbole halten lässt. Das führt dazu, dass wir alles, was nachher kommt, durch diese Linse sehen – und prompt der wilden Theorie auf den Leim gehen. Mit dem Fischernetz-Prinzip können wir das Rezept von Dan Brown zum Guten wenden und uns ein eigenes Muster legen. Ohne Professor Langdon.

20. Februar 2026, Matthias Zehnder
mz@matthiaszehnder.ch

Quellen

- Golman, Russell; Loewenstein, George (2018): Information gaps: A theory of preferences regarding the presence and absence of information., in: *Decision*, 5,3, 2018, S. 143–164, <https://doi.apa.org/doi/10.1037/dec0000068> [09.01.2026].
- Gruber, Matthias J.; Gelman, Bernard D.; Ranganath, Charan (2014): States of Curiosity Modulate Hippocampus-Dependent Learning via the Dopaminergic Circuit, in: *Neuron*, 84,2, 2014, S. 486–496, <https://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0896627314008046> [09.01.2026].
- Hsee, Christopher K.; Ruan, Bowen (2016): The Pandora Effect: The Power and Peril of Curiosity, in: *Psychological Science*, 27,5, 2016, S. 659–666, <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0956797616631733> [08.01.2026].
- Loewenstein, George (1994): The psychology of curiosity: A review and reinterpretation., in: *Psychological Bulletin*, 116,1, 1994, S. 75–98, <https://doi.apa.org/doi/10.1037/0033-2909.116.1.75> [09.01.2026].
- Mukherjee, Prithwiraj; Dutta, Souvik; De Bruyn, Arnaud (2022): Did clickbait crack the code on virality?, in: *Journal of the Academy of Marketing Science*, 50,3, 2022, S. 482–502, <https://link.springer.com/10.1007/s11747-021-00830-x> [09.01.2026].
- Qiu, Jingyi; Golman, Russell (2024): Curiosity in news consumption, in: *Applied Cognitive Psychology*, 38,2, 2024, S. e4195, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/acp.4195> [09.01.2026].
- Schulz, Anne; Volk, Sophia Charlotte; Blassnig, Sina; Kessler, Sabrina Heike; Marschlich, Sarah; Nguyen, Minh Hao; Stahel, Lea; Strauß, Nadine (2025): Information Overload and Information Appreciation Across News, Entertainment, and Personal Communication: Scale Development and Application, in: *Journal of Quantitative Description: Digital Media*, 5, 2025, <https://journalqd.org/article/view/9064> [08.01.2026].
- Wüstenhagen, Claudia (2016): Psychologie: Lieber riskant leben als gelangweilt sterben, in: *Die Zeit*, 2016, <https://www.zeit.de/zeit-wissen/2016/05/psychologie-experimente-vernunft-neugier> [08.01.2026].

**Unterstützen Sie
unabhängiges Denken**
Mit einem einmaligen oder monatlichen Beitrag.

