Kopf oder Bauch - wie entscheiden wir?

Bericht über das DGI-Forum Wittenberg 2013

Marlies Ockenfeld

In der 1502 von Kurfürst Friedrich III., genannt der „Weise“, gegründeten Universität „Alma Mater Leucorea“, die erste nicht von der Kirche gegründete Universität im „Heiligen Römischen Reich“, veranstaltetet die Deutsche Gesellschaft für Informationswissenschaft und Informationspraxis vom 17. bis 19. Oktober 2013 in Fortführung der traditionsreichen Oberhofer Kolloquien das DGI-Forum Wittenberg. Die Namensänderung trug einerseits der Tatsache Rechnung, dass Oberhof schon seit langem nicht mehr der Veranstaltungsort dieses zweijährlichen Treffpunkts von Informationsvermittlern und Wissenschaftlern war, sie soll andererseits aber auch den Charakter dieser Fachtagung zu Information und Kommunikation als Plattform für einen offenen wissenschaftlichen und gesellschaftspolitischen Diskurs rund um das vielschichtige Thema „Information und Wissen“ spiegeln.

Das Thema Entscheidungsfindung zwischen Information, Intuition und Manipulation bot den Rahmen für elaborierte akademische Vorträge, informelle Diskussionen und spontane Erkenntnisse sowie praktische und überraschende Einblicke in individuelle und gesellschaftliche Verhaltensweisen.

Eine unterhaltsame Stadtführung brachte den Teilnehmerinnen und Teilnehmern zwischendurch die Stadt Wittenberg mit ihrer über 800-jährigen Geschichte und den dort wirkenden Geistesgrößen Luther und Melanchton sowie die Zeugnisse des berühmten Malers Lucas Cranach, des Älteren, der viele Jahre Bürgermeister von Wittenberg war, nahe.

Prof. Dr. Matthias Ballod, Professor für Fachdidaktik im Germanistischen Institut an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, der die Veranstaltung maßgeblich organisiert und mitgestaltet hat, eröffnete die Tagung am 17. Oktober nachmittags ausgehend vom Heinz-Dilemma mit Überlegungen zu Moral und Vertrauen als kostbarer Währung in allen Informations- und Kommunikationsprozessen. Informationsaustausch funktioniert als Tauschbörse. So liefert man etwa im Internet Informationen allein durch die Tatsache, dass man etwas sucht.

Siegfried Rosemann erinnerte in seinem Rückblick auf die Oberhofer Kolloquien seit 1962 an deren Internationalität mit z.B. 51 Vorträgen aus dem mittel- und osteuropäischen Ausland im Jahr 1987 sowie an den weltberühmten Informatiker, Wissenschafts- und Gesellschaftskritiker Prof. Weizenbaum vom MIT, der die Tagungen von 2002 bis 2008 maßgeblich geprägt hat, und seine visionäre letzte Veröffentlichung „Wir gegen die Gier“.

Bildung und Verantwortung

Stefan Schumacher, geschäftsführender Direktor des Magdeburger Instituts für Sicherheitsforschung, gab einen Einblick in die psychologischen Grundlagen des Social Engineering. Social Engineering ist eine Angriffsstrategie in der Informationstechnik, die es nicht auf die Technik als Opfer abgesehen hat. Stattdessen werden hier viel lieber – und vor allem effizienter – Menschen bzw. ihr Verhalten angegriffen. Schumacher zeigte, wie Social Engineering funktioniert und erklärte die zugrunde liegenden Tricks anhand sozialpsychologischer Studien und Experimente. Außerdem wurden Beispiele, Warnsignale und Gegenmaßnahmen vorgestellt. Autoritätsgläubigkeit, Leichtgläubigkeit oder die Erwartung ein Schnäppchen zu machen sind typische menschliche Verhaltensweisen, die ausgenutzt werden. Weitere Informationen enthält das Journal des Instituts (http://www.sicherheitsforschung-magdeburg.de/uploads/journal/MJS-001.pdf).

Der beliebte ehemalige Ministerpräsident des Landes Sachsen-Anhalt Prof. Dr. Wolfgang Böhmer beschloss die Eröffnungssitzung mit seinem Erfahrungswissen als Arzt und Politiker. Dabei wies er auf die Leistung Luthers bei der Erarbeitung seiner deutschsprachigen Bibelfassung hin, die nicht dem Schema einer wortgetreuen automatischen Übersetzung entsprach, sondern ein nacherzählendes volkstümliches Übersetzen war, das die deutsche Sprache um viele Neuschöpfungen, wie

Persönlichen Erkenntnisgewinn und ein gutes Bauchgefühl hatten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des DGI-Forums Wittenberg 2013 in der Leucorea. (Foto: Marlies Ockenfeld)

etwa Ebenbild, Feuereifer, Langmut, Mördergrube oder Sündenbock, bereichert hat. Den verantwortungsvollen Umgang mit Sprache mahnte er ebenso an, wie die Notwendigkeit, dass Kinder trainieren, eigene Gedanken und Gefühle in Worte zu fassen, und nicht nur Informationen zu rezipieren: „Schludriger Umgang mit der Sprache führt zu Denkunschärfe." Keine Sorge macht ihm die viel beschworene Informationsüberflutung, da wir längst die Fähigkeit entwickelt hätten, das für uns Wichtige herauszufiltern. Doch der kritisch wertende Umgang mit Informationen setzte Bildung voraus.

Der Landesbeauftragten für den Datenschutz und die Informationsfreiheit des Landes Sachsen-Anhalt, Dr. Harald von Bose, gab zum Auftakt des zentralen Tags des DGI-Forums am 18. Oktober einen aktuellen Überblick über die Widersprüche, die sich aus dem freizügigen Umgang mit persönlichen Daten, der Einführung von E-Government („Elster ist ein Raubvogel"), der präventionsstaatlichen Überwachung und der Internationalisierung ergeben. Ohne die flächendeckende Vermittlung von Medien- und Informationskompetenz und eine allgemein akzeptierte Online-Ethik wird die moderne Überwachungsgesellschaft die Freiheitsidee nicht bewahren können.

Wie wir uns durch Sprachhülsen selbst täuschen, erläuterte der Sprachwissenschaftler Prof. Dr. Gerd Antos von der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Viele unserer zentralen Leit- und Lenkungsbegriffe „verzaubern uns", weil sie einer positiven und daher kaum hinterfragten Selbstüberzeugungskraft unterliegen: „Sieg", „Erfolg", „Nutzen", „Wachstum", „Bio", oder „Liebe" gehören dazu, aber auch viele Fahnenwörter aus den Bereichen Emotion, Sozialprestige, Kunst, Kultur, Religion oder Konsum. An solchen „Teflon-Wörtern" perlen Skepsis, Kritik oder gar Infragestellungen weitgehend ab. Wer also z.B. „Erfolg" zum unterhinterfragten Maß aller Dinge macht, braucht sich nicht über Doping im Sport, Überfischung der Meere, hausgemachte Klimaänderung oder die „Macht der Banken" wundern. Und wir können durch den Gebrauch von „Teflon-Wörter" nicht nur bei Entscheidungen sehr schnell „zum Opfer unserer eigenen Propaganda" werden.

Am Beispiel von Gesundheitsinformationen zeigte die Pflegewissenschaftlerin und Professorin Dr. Gabriele Meyer von der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg sehr anschaulich, wie schnell aus Diagrammen fehlerhafte Interpretationen klinischer Studienergebnisse entstehen können, aber auch wie im überredenden Gestus gehaltenen Verbraucher- und Patienteninformationsschriften Entscheidung beeinflussen. Der Anspruch auf vollständige und ausgewogene Information auf Basis der besten wissenschaftlichen Beweise (Evidenz) ist in den europäischen Patientenrechten festgelegt und wird auch von den meisten Patienten gewünscht. Evidenzba-

sierte Patienteninformation (EBPI) soll zu einer neuen Kultur der Informationsvermittlung führen und gute Entscheidungen in Gesundheitsfragen fördern. Schließlich gebe es in der Regel bei allen Erkrankungen alternative Behandlungsmöglichkeiten.

Welche heimliche Macht algorithmischen Suchmaschinen zukommt, wenn wir uns bei Entscheidungen vorbehaltlos auf die präsentierten Ergebnislisten stützen, zeigte Dr. Dirk Lewandowski, Professor für Information Research & Information Retrieval an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg. Dies gilt vor allem für Kinder und Menschen, die nicht professionell, sondern eher naiv mit Suchmaschinen umgehen und nicht auf Anhieb erkennen, wo werbliche Informationen eingestreut sind und wie durch das Design der Ergebnisseiten ihr Blick gelenkt wird.

Entscheidungskompetenz wird zur Schlüsselressource

Dr. Matthias Deliano, Leiter der Arbeitsgruppe „Neuroprothesen und Hirn-Maschine-Schnittstellen“ in der Abteilung Systemphysiologie des Lernens am Leibniz-Institut für Neurobiologie (LIN) in Magdeburg, räumte mit der Vorstellung auf, dass das Gehirn ein Rechner sei und als eine informationsverarbeitende biologische Maschine rationale Entscheidungsoptimierungen vornimmt, die man auch von außen beobachten oder manipulieren kann. Das Gehirn sei vielmehr eher ein Wirbelsturm in dem selbstorganisierte Musterbildungsprozesse ablaufen. Viele Untersuchungen zeigen, dass sich die menschliche und tierische Entscheidungsfindung den Vorhersagen rationaler Entscheidungstheorien entzieht. Kognitives Verhalten ist hoch individuell, kontextsensitiv, emotional, intuitiv und sozial. Alternative, neurodynamische Theorien tragen diesem situativen Charakter des Entscheidungsverhaltens besser Rechnung. Die neurodynamische Theorie der verkörperten Kognition beschreibt, wie sich aus der kontinuierlichen und wechselseitigen dynamische Kopplung zwischen Gehirn, Körper und Umwelt ein autonomes Subjekt konstituiert. Entscheidungen erwachsen demnach nicht aus der Berechnung einzelner Gehirne, sondern durch die intentionalen Handlungen eines sozialen, erkennenden Subjekts.

Um die Einflussnahme auf politische Entscheidungen und die Bemühungen um Transparenz ging es im Vortrag des Journalisten Jochen Bäumel von Transparency International. Politische Kommunikation muss öffentlich und überprüfbar sein, so seine Forderung. Es ist deshalb einerseits zwischen den Persönlichkeitsrechten der Abgeordneten (informationelle Selbstbestimmung), dem Schutz von Geschäftsgeheimnissen und andererseits dem öffentlichen Interesse, das Transparenz und Nachvollziehbarkeit einfordert, abzuwägen. Im Politikbereich gibt es deshalb ein sehr zähes Ringen um die Strafbarkeit von Bestechung und Vorteilsnahme bei Abgeordneten, um ihre Verhaltensregeln, um Karenzzeiten, um die Transparenz von Politikfinanzierung durch Spenden und Sponsoring von Unternehmen und den Umgang mit Lobbyismus.

Dr. Gregor Mayntz, Hauptstadtkorrespondent der „Rheinischen Post“ aus Düsseldorf und seit März 2011 Vorsitzender der Bundespressekonferenz (BPK), gab einen Überblick über Geschichte

Prof. Dr. Wolfgang Böhmer plädierte für möglichst viel Information und Bildung, damit sich jeder eine eigene Meinung bilden kann. (Foto: Jörg Groschopp)

und Funktion der BPK, einen eingetragenen Verein, in dem sich die Hauptstadtkorrespondenten selbst organisiert haben. Nicht sie sind die Gäste der Akteure in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, sondern sie bestimmen als Gastgeber die Spielregeln. Weltweit einmalig ist zudem, dass sich drei Mal in der Woche die gesamte Bundesregierung den Fragen der BPK-Mitglieder stellt. Dabei werden auch Hintergrundinformationen gegeben, die nicht veröffentlich werden und auch nur im Saal zu hören sind, nicht für die Kolleginnen und Kollegen, die nur online teilnehmen. Die BPK dient der Information der Mitglieder, die diese Informationen verkaufen wollen, es ist keine Service-Einrichtung für die Bürger.

Um politische Entscheidungen ging es abschließend auch am 19. Oktober. Prof. Dr. Thorsten Faas, Professor für Politikwissenschaft an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz und dort Leiter des Bereichs „Empirische Politikforschung“, setzte sich mit dem Fernsehduell zwischen Angela Merkel und Peer Steinbrück am 1. September 2013 auseinander. Durch real-time-response-Messungen und eine Panelbefragung wurde untersucht, ob und wie das Streitgespräch während der Sendung und in einer Nachbetrachtung die Einstellung der Zuschauer zu den beiden Personen verändert hat.

Lobbying als Tauschprozess

Prof. Dr. Thomas von Winter, Politikwissenschaftler mit einer Professur an der Universität Potsdam und Mitarbeiter der Verwaltung des Deutschen Bundestages, analysierte den Einfluss des Lobbyismus auf politische Entscheidungen. Dabei konfrontierte er vier populäre Thesen über Lobbying mit politikwissenschaftlichen Erkenntnissen über die Bedingungen politischer Einflussnahme von Interessengruppen. 1. In den vergangenen Jahrzehnten haben Anzahl und Vielfalt der lobbyistischen Akteure und Aktivitäten stark zugenommen. Daraus wird häufig auf einen entsprechenden Machtzuwachs der Interessengruppen geschlossen. Unberücksichtigt bleibt dabei aber, dass diese Entwicklungen auch die Konkurrenz zwischen den verschiedenen Akteuren verschärft und damit den Einfluss der einzelnen Interessengruppe eher geschwächt haben. 2. Nach einem verbreiteten Verständnis ist Lobbying ein eindimensionaler, von den Interessengruppen zu den politischen Adressaten hin verlaufender Prozess. Aus politikwissenschaftlicher Perspektive handelt es sich hier jedoch eher um einen Tauschprozess, der nach den Gesetzen von Angebot und Nachfrage funktioniert und in den Politiker eigene Ressourcen, Kalküle und Strategien einbringen. 3. In der Öffentlichkeit trifft man häufig auf die Ansicht, die Interessengruppenlandschaft sei gespalten in ressourcenstarke und -schwache, mächtige und ohnmächtige Interessengruppen. In der Tat sind Ressourcen wie Geld, Personal und Konfliktfähigkeit sehr ungleich auf die Gruppen verteilt. Allerdings haben andere Ressourcen wie Information, Glaubwürdigkeit oder Vertrauen, die weit weniger ungleich verteilt sind, oft einen mindestens ebenso großen Einfluss auf den Erfolg von Lobbying. 4. Es wird oft angenommen, dass Lobbyisten ihre Interessen in dem Maße durchsetzen, wie sie effektives Lobbying betreiben. Tatsächlich hängt der Lobbyingerfolg aber von einer Vielzahl von Faktoren – nicht nur von Ressourcen und Strategien, sondern zum Beispiel auch von der Zahl der Gegner und Bündnispartner, vom öffentlichen Interesse an einer politischen Entscheidung und von den Politikinhalten – ab, die der einzelne Lobbyist kaum beeinflussen kann. Lobbyingerfolg stellt sich nach Meinung des Referenten deshalb nur unter sehr günstigen und somit selten gegebenen situativen Bedingungen ein.

Prof. Dr. Matthias Ballod zog für die Veranstalter ein positives Fazit der Tagung, die allerdings mit knapp 40 Teilnehmerinnen und Teilnehmern weniger Zulauf erhalten hatte als angesichts des hochkarätigen Programms erwartet.

Das nächste DGI-Forum Wittenberg wird vom 24. bis 26. September 2015 erneut in dem historischen, allen Ansprüchen einer modernen Tagungsstätte entsprechenden Ambiente der Leucorea stattfinden. Thematische Anregungen nimmt die DGI gerne unter wittenberg2013@dgi-info.de entgegen. ❙

Marlies Ockenfeld
Darmstadt
marlies.ockenfeld@gmx.net