

# Die Grenzen menschlicher Entscheidungen

Bündische Akademie 2019

Marcus Kuhn

# Einleitung

## Analyse des menschlichen (Entscheidungs-) Verhaltens

### Kernfragen

- ▶ Warum entscheide ich mich in bestimmten Kontext auf welche Weise?
- ▶ Wie frei bin ich in meine Entscheidungen?
- ▶ Warum verliere ich manchmal die Kontrolle über mein Handeln und treffe dumme Entscheidungen?
- ▶ Warum fühlen sich Entscheidungen schlecht an, obwohl ich weiß, dass sie richtig sind?
- ▶ Warum wir aus einer falsch konstruierten Vergangenheit heraus entscheiden.

# Wie treffen wir Entscheidungen?

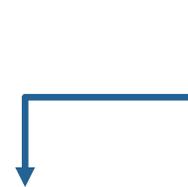
## Zwei Systeme

### System 1

Irrational  
Intuitiv, schnell  
Kognitive Leichtigkeit  
Mühelos  
Automatisch, kein Wille  
Erinnerndes Selbst

### System 2

Rational (Widerspruchsfrei), Logisch  
Langsam  
kognitive Leistung  
(Mentaler Aufwand)  
Willentlich (Selbstkontrolle)  
Erlebendes Selbst



Geht mit subjektivem Erleben von Handlungsmacht, Konzentration und Entscheidungsfreiheit einher - kann System 1 Entscheidungen verwerfen

# System 2

- ▶ Matheaufgabe
- ▶ Auf den Startschuss konzentrieren
- ▶ Ausschau halten nach einer Person bspw. Luna
- ▶ Einparken
- ▶ In einem ungewohnten Setting angebrachtes Sozialverhalten
- ▶ Die letzten 5 Jahre BüAk Themen nennen
- ▶ Anmeldung für die BüAk ausfüllen

# System 2

## kognitive Leistung = anstrengend

- ▶ Pay attention - Aufmerksamkeit zahlen
  
- ▶ **Aufgabe:** Achtet auf die Gestik und Mimik des Sprechers. Was fällt euch auf?

# System 2

- ▶ Unmöglich kognitive Leistungen gleichzeitig durchzuführen (Einparken und Matheaufgabe)
- ▶ Gespräch abbrechen bei Überholmanöver

Awareness-Test von Daniel Simons und Christopher Chabris →

- ▶ Aufmerksamkeitsbudget. Überschreitet man jenes, geschehen Fehler
  - ▶ Bsp. Schule

# System 2

- ▶ Aufmerksamkeit & Selbstkontrolle sind anstrengend und verknüpft

*Marshmallow-Experiment von Walter Mischel*



# System 2

- ▶ Alle willentlichen Anstrengungen - emotional, physisch, kognitiv - schöpfen größtenteils aus einem gemeinsamen Pool mentaler Energie.
- ▶ Ego-Depletion - wenn man sich zu einer Handlung zwingen muss, sinkt die Bereitschaft Selbstkontrolle auszuüben
  - ▶ Anfälliger für Rauchen, Alkohol, Schokokuchen (Lustige Experimente)
  - ▶ Kognitiv ausgelastete Menschen treffen eher egoistische Entscheidungen, verwenden
    - ▶ sexistische Ausdrücke, weniger emphatisch etc
- ▶ Ausnahme: Geistige Versenkung, sog. Flow: Die Aufrechterhaltung der absorbierenden Aktivität fokussierter Aufmerksamkeit erfordert hierbei wenig Selbstkontrolle.

# System 2

Rational (Widerspruchsfrei), Logisch

Langsam

kognitive Leistung

(Mentaler Aufwand)

Willentlich (Selbstkontrolle)

Erlebendes Selbst

Erschöpflich

Monofokus

Geht bei hohem Gebrauch mit Einschränkung der Selbstkontrolle einher

# System 1

Irrational (emotional)

Intuitiv, schnell

Kognitive Leichtigkeit

Mühelos

Automatisch, kein Wille

Erinnerndes Selbst

Standardmäßig aktiv

Multitasking

# System 1

- ▶ Gesichtserkennung (Person & Emotion)

# Weitere Beispiele für System 1

- ▶ Geräusch erkennen
- ▶ Fahrrad fahren
- ▶ Essen
- ▶ Trinken
- ▶ Für die BüAk anmelden

**bündische  
akademie**

Die BüAk 2019 Anmeldung



## ANMELDUNG

Die Bündische Akademie ist vieles. Sie ist vielfältig, kontrovers, interessant, lehrreich, aber sie ist in letzte auch kostenintensiv.

Eine durchschnittliche BüAk verursacht jedes Jahr knapp 10.000€ Kosten.

Mal mehr, mal weniger, je nachdem wie das Programm ist und wie gut wir darin sind Sponsoren, Förderer weitere Möglichkeiten der Finanzierung zu finden. Der Teilnehmendenbeitrag ist so kalkuliert, dass wir v

# Amygdala Hijack

- ▶ Amygdala (Mandelkern) ist das emotionale Zentrum im Gehirn
- ▶ Präfrontale Cortex ist der rationale Teil.
  
- ▶ In besonders stressigen Situationen übernimmt die Amygdala und bereitet **Fight or Flight** vor
- ▶ Reaktion von System 1 übernimmt, der rationale Cortex und somit System 2 wird ausgesperrt.

-> Amygdala Hijack (ca. 18 Minuten Adrenalin)

Merkmale: Emotionale Reaktion, Plötzliche Reaktion...und Reue

# Zwei Systeme

- ▶ Grundsätzlich: Systeme laufen parallel.
- ▶ System 1 macht Vorschläge, System 2 nimmt an weil faul und Vorschläge basieren Erlernten & sind bestätigt.
- ▶ System 2 meist nur, wenn System 1 keine Lösungen parat hat.
- ▶ System 2 übernimmt, wenn es schwierig wird und hat normalerweise auch das letzte Wort.

Effiziente Arbeitsteilung

# Faules System!

- ▶ Unser System 2 ist faul
  - ▶ Fehlerhafte Handlungen, Einschätzungen & Entscheidungen

## Kleine Übung

Ein Kaffee mit Milch auf der BüAk kostet 1,10€

Der Kaffee kostet 1€ mehr als die Milch

Wie teuer ist nur die Milch?

Wenn 5 Maschinen 5 Minuten brauchen um 5 Geräte herzustellen,

Wie lange brauchen dann 100 Maschinen für 100 Geräte?

# Faules System

## Lösung 5 Cent

- ▶ 1€ und 5 Cent Kaffee
- ▶ 5 Cent Milch
- ▶ 1,10€ Kaffee mit Milch

**Bessere Ergebnisse bei  
schlecht lesbarer Schrift!**

Tests wie diese geben Hinweise auf die Qualität der Überwachungsfunktion von System 2

Stark verknüpft mit „Erfolg“ [diverse Experimente an Unis]

# Problematik

- ▶ System 1 bedeutet kognitive Leichtigkeit - verarbeitet Informationen schnell.
- ▶ Gibt aber kein Warnsignal über die Qualität, also wenn unzuverlässig. Also ob erlerntes Wissen oder bestimmte Art der Heuristik.
- ▶ Intuitives Wissen wirkt überzeugend auf uns.
- ▶ (Lösung: Abbremsen und aktives Nachdenken)
  - ▶ Ungern, weil wir träge sind.

-> Das führt zu kognitiven Verzerrungen und Irrtümern, systematischen Fehlern, die wir uns heute anschauen wollen.

# Wie treffen wir (un-)bewusste Entscheidungen?

???

# Heuristiken

Im System 1 werden schwere Aufgaben durch verschiedenen Heuristiken zu lösen versucht bspw. durch artverwandet Fragen.

Beispiel mathematisch Überschlagen  $18 \times 19 =$  *ich weiß*  $20 \times 20 = 400$

- ▶ Einfach und schnell -> Kann richtig sein und einfach aber auch voll daneben

# Heuristiken

Viele Urteile basieren auf Überzeugungen, die die Wahrscheinlichkeit unsicherer Ereignisse betreffen.

„Ich glaube, dass...“ / „Es ist unwahrscheinlich, dass...“

Bei diesen Überzeugungen stützen sich der Mensch auf eine begrenzte Zahl heuristischer Prinzipien.

-> Nützlich aber auch anfällig für systematische Fehler

Beispiel:

Entfernungen subjektiv schätzen - teils durch die Deutlichkeit des Objekts.

Unsicherheitsfaktor gute/schlechte Sichtverhältnisse.

# Drei Beispiele für Heuristik

Repräsentativität

Verfügbarkeit

Anpassung

# Repräsentativitätsheuristik

Anwendung: Bei Fragen nach der Wahrscheinlichkeit

Wenn A repräsentativ für B ist,  
dann halten wir es für wahrscheinlich, dass  $A = B$  ist.

# Repräsentativitätsheuristik

Kim ist Anfang 20, abenteuerlustig, spielt gerne und gut Gitarre, liest auf Reclamhefte auf Fahrt und ihr hängt eine abenteuerliche Haartolle in die Stirn.

Wie hoch schätzt ihr die Wahrscheinlichkeit ein, dass Felix...

...(Mädchen-)Wandervogel ist

...Pfadinder\*inn ist?

# Repräsentativitätsheuristik

Wandervogel in Deutschland  $\approx 500$

Pfadfinder\*Innen Deutschland  $\approx 50\,000$

Effekt: Wahrscheinlichkeit und Ähnlichkeit werden vermischt.

- Die Berücksichtigung der Grundhäufigkeit wird ignoriert/unterschätzt...
- Menschen reagieren unterschiedlich, ob sie keine oder wertlose Informationen erhalten

# Repräsentativitätsheuristik

Urne mit roten und weißen Kugeln

A zieht 4 rote und 1 weiße Kugel

B zieht 12 rote und 8 weiße Kugeln.

Wer kann sich sicherer sein, dass die Urne mehr rote Kugeln hat?

Intuitive Urteile zum Stichprobenanteil, unabhängig vom Stichprobenumfang.

Menschen schätzen beim Münzwurf die Folge

**K-Z-K-Z-Z-K** als wahrscheinlicher als bspw. **K-K-K-K-Z-K** oder **Z-Z-Z-K-K-K**, da diese nicht die Fairness der Münze repräsentativeren.

Menschen erwarten die wesentlichen globalen Merkmale auch auf lokaler Ebene in jedem Abschnitt.

Irrglaube: „Gesetz der kleinen Zahl“ - Viele Wechsel, wenig Reihen.

# Repräsentativitätsheuristik

## Statistische Regression

- ▶ Ausgangspunkt: Regression zum Mittelwert

Testet man Personen zu XY mehrmals, dann ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass die besten sich eher verschlechtern und die schlechten, sich verbessern.

- ▶ Loben schadet & Strafen hilft!

# Repräsentativitätsheuristik

## Statistische Regression

Unabhängig, ob man gute Leistung lobt, gibt es eine hohe statistische Wahrscheinlichkeit, dass die Leistung beim nächsten Mal sinkt.

- ▶ Hier greifen dann fadenscheinige kausale Erklärungsmuster, wie die Zuckerbrot und Peitsche.
- ▶ Unterschätzung von Lob & Überschätzung von Strafe, da man dafür bestraft wird, wenn man lobt und umgekehrt.

# Repräsentativitätsheuristik

## Statistische Regression

Giessener Anzeiger

### **WM-Kommentar: Deutsche Spieler sind zu satt**

*Erschienen am 28.06.2018 um 10:00 Uhr, zuletzt geändert am 23.05.2019 um 11:54 Uhr*

Den WM-Pokal wollten sie erneut gewinnen. Als erste Mannschaft seit Brasilien 1962 den Titel erfolgreich verteidigen. Doch nun ist die deutsche Fußball-Nationalmannschaft beim Turnier in Russland als Gruppenletzter schon in der Vorrunde ausgeschieden.

# Verfügbarkeitsheuristik

Häufigkeit einer Klasse oder Wahrscheinlichkeit wird anhand der Verfügbarkeit von Beispielen bestimmt.

- ▶ Beispielsweise der Erfolg eines Marktstands oder Lungenkrebs

Liefert nützliche Anhaltspunkte  
Ist aber auch problematisch...

Problem 1 – Verzerrung durch die Abrufbarkeit von Beispielen

# Experiment

Sind in folgender Liste mehr männliche oder mehr weibliche Musiker

- *Joseph Haydn*
- *Wilhelmine von Bayreuth*
- *Johann Sebastian Bach*
- *Fanny Hensel*
- *Barbara Strozzi*
- *Wolfgang Amadeus Mozart*
- *Sergei Rastoff*
- *Francois Belaux*
- *Francesca Caccini*
- *Lili Boulanger*

**Merke:** Die Klasse, deren Beispiele leichter verfügbar sind oder vertrauter erscheinen, wird als größer vermutet

# Verfügbarkeitsheuristik

## Verzerrungen, die auf die Effektivität der Suchmenge zurückzuführen sind

Gibt es mehr Worte in der englischen Sprache, die mit „r“ beginnen, oder das „r“ an dritter Stelle stehen haben?

Leichtigkeit für Beispiele mit „r“ an erster Stelle höher (leichterer Verfügbarkeit)

# Verfügbarkeitsheuristik

## WYSIATI

- ▶ **WYSIATI** – What you see is all there is (Nur was man gerade weiß, zählt)

*System 1 ist völlig unempfindlich für Quantität und Qualität von Informationen, aus denen Intuitionen und Eindrücke hervorgehen.*

*Wir neigen zu kausalen Denken*

- ▶ Kausalitätsvermutungen sind evolutionärer Vorteil - hilft beim Reagieren von Umweltveränderungen
  - ▶ wann taucht der Löwe normalerweise auf?

# WYSIATI

Asymmetrie, wie das Gehirn mit Informationen umgeht, die es hat und die es nicht hat.

System 1 konstruiert Geschichte aus gegebenen Infos und berücksichtigt nicht diejenigen, die es nicht hat.

**Wäre Christin ein gutes BüAk-Teammitglied?  
Sie ist intelligent, stark und motiviert....**

**...unehrlich, machtbesessen, meistens betrunken.**

# WYSIATI

Dieser Mechanismus greift besonders, wenn Informationen knapp sind. System 1 fungiert dann als Maschine für Urteilssprünge.

## Überstürzte Urteile aus wenigen Infos

Wenn man wenig weiß, ist es leichter, alles in ein kohärentes Muster einzupassen.

# WYSIATI

## Selbstüberschätzung:

Nicht Qualität und Quantität wirken relevant auf den Grad der subjektiven Überzeugung. Wir berücksichtigen nicht, dass relevante Infos fehlen. – Unser Wissen ist begrenzt.

## Framing Effekt:

Verschiedene Darbietung von Infos lösen verschiedene Emotionen aus.

**90% fettfrei vs. 10% Fett.**

Selbe Infos aber wir sehen nur die eine Info: „nur was man sieht, das zählt“.



# HALO-Effekt

Die Tendenz alles an einem Menschen (nicht) zu mögen - auch Sachen, die ich nicht weiß.  
-> *System 1 mag Kohärenz und Konsistenz (kognitive Leichtigkeit)*

Die ersten Attribute, die uns bei einem anderen Menschen begegnen oder auffallen werden **stärker** gewichtet als später festgestellte Eigenschaften.

Die späteren Eigenschaften werden zu schwach bewertet oder ignoriert.

Welche/r EisbrecherredakteurIn eignet sich mehr als ChefredakteurIn?

Eva: **intelligent – fleißig – impulsiv - kritisch – eigensinnig - neidisch**

Kika: **neidisch – eigensinnig – kritisch – impulsiv – fleißig - intelligent**

# Anpassung: Anker-Heuristik

Schätzungen werden anhand vom Anfangswert beeinflusst -> Anker

Welches Produkt ist höher?

**9x8x7x6x5x4x3x2x6**

oder

**1x2x5x4x9x6x7x8x9**

# Anpassung: Anker-Heuristik

Wenn man fragt, „*War Gandhi älter oder jünger als 114 Jahre?*“, beeinflusst das die Folgeschätzung zum exakten Alter anders, als wenn fragt „*War Gandhi älter oder jünger als 63 Jahre?*“.

## **Selbstversuch:**

Zwei 6,5cm lange Striche auf ein DIN A4 Blatt zu zeichnen – einmal in der Breite und einmal in der Länge

# Überlebenstipps für den Basar

Handeln auf Augenhöhe? Nicht einfach, aber möglich.

Alles eine Frage der Einstellung, der Ausdauer und vor allem: der Technik!

- IV.** Vorgetäushtes Herunterhandeln
- Der Händler preist Sachen an, die ihr weder gebrauchen könnt, noch sind sie preiswert. Im Gegenteil, der Preis ist astronomisch hoch:
- „Hier ein Aschenbecher, nur 50 \$!“
- „Nee ... Danke!“
- „Okay, für dich, mein Bruder nur 45 \$!“
- „Nee ... ich bin Nichtraucher ...“
- „Mein Freund, ich mag dein Land, tolle Klamotten ... 30 \$!“
- „... Ich weiß nicht ...“
- „Aber sag es niemandem, ich gebe ihn dir für 20 \$! Nur für dich – aber pssst ...!“
- Und so weiter und so fort. Am Ende habt ihr unwillentlich einen Artikel, den ihr eigentlich gar nicht kaufen wolltet, auf ein Zehntel des Erstpreises „heruntergehandelt“. Ein Aschenbecher für nur 5 \$! Wow! Wer hier nicht zugreift, ist selber schuld! Der Endpreis ist selbstverständlich keineswegs unter den üblichen Handelspreisen, aber ihr habt das Gefühl, aus der Sache als glorreicher Sieger hervorgegangen zu sein.

Herzlichen Glückwunsch ... oder auch nicht.

Anker



# Anker

**Zufriedenheit als Differenz aus Erwartung und Realität**  
**Wo ist der Anker?**

# Der Ankerungsindex mit Priming

## Experiment I

Frage nach der Bereitschaft Geld für konkreten Umweltschutz zu spenden  
(50 000 Seevögel an der Pazifikküste im Kontext von Ölteppichen)

- ▶ Ohne Anker -> Ø Schnitt 64\$
- ▶ „Wären Sie bereit 5\$ zu bezahlen, um...“ -> Ø 20\$
- ▶ Anker bei 400\$ -> Ø 143\$

# Der Ankerungsindex mit Priming

## Experiment II

1. Deutsche Richter mit über 15 Jahre Berufserfahrung werden mit fiktivem Ladendiebstahl konfrontiert.
2. Zwei Gezinkte Würfel, die im Ergebnis immer 3 oder 9 würfeln
3. Danach die Frage, ob man die Diebin zu einer Freiheitsstrafe verurteilen würde, die größer oder kleiner ist, als die Augenzahl

**Ergebnis Neun – Richter kamen im Schnitt auf 8 Monate**

**Ergebnis Drei – Richter kamen im Schnitt auf 5 Monate**

# Das Wunder des Priming

## System 1 - die Assoziationsmaschine

Banane

Kotzen

# Das Wunder des Priming

## System 1 - die Assoziationsmaschine

Keine Reaktion ist nicht möglich (#Watzlawick)

Operation von System 1 : Zwei Wörter werden zu einer kohärenten und kausalen Geschichte verknüpft

- ▶ Assoziative Aktivierung
- ▶ (Fast) Jedes Wort hat für uns eine assoziative Kohärenz. Dieses ruft daher Emotionen und Erinnerungen hervor -> Reaktion -> selbst verstärkendes Reaktionsmuster.
- ▶ Phänomen der Kognitionsforschung: Körperliche Reaktion auf Assoziation
  - ▶ System 1 reagiert in abgeschwächter Form auf die Assoziation

# Priming

Denke dir eine Blume... ein Werkzeug...ein Instrument...eine Farbe

Oder er hier:

Welche Farbe hat Schnee?... Welche Farbe hat Kreide?... Was trinken Kühe?

**SO\_\_P**

SOAP vs. SOUP

# Priming

## Florida-Effekt

1. TN müssen Sätze bilden mit Worten, die mit alten Menschen assoziiert sind (Falte, Glatze, Grau...)
2. TN gehen im Anschluss beim Raumwechsel signifikant langsamer.

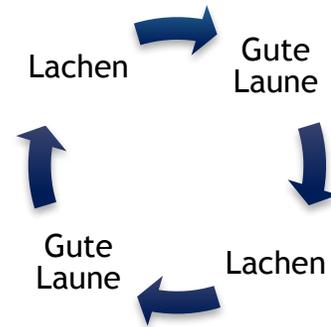
### ► Zwei Priming-Phasen

1. TN stritten ab, dass sie überhaupt bemerkten, dass es ums Alter ging
2. Ideomotorische Verknüpfung = Handlungsbeeinflussung durch Vorstellung



# Priming

Reziproke Verknüpfungen sind im assoziativen Netzwerk verbreitet



- **Bleistifttest**

Bleistift im Mund und dabei die Bewertung von Cartoons

- **Kophörertest**

„Kopfhörer-Qualitätsprobe“ mit Nachrichten und regelmäßigen Nicken oder Kopfschütteln

# Priming

## **Personen auf Geld primen**

1. Mit Monopolygeld oder assoziative Sätze konstruieren lassen
2. Bleistifte werden fallen gelassen / Fake TN beten um Hilfe beim Aufgabenlesen

## **„Lady Mac-Beath-Effekt“**

TN sollen fiktiven Menschen belügen und dann Supermarktprodukte auswählen.

## **Zur Erinnerung:**

- ▶ Hier wird mit großen Zahlen gerechnet. Besonders eher unsichere Personen und Wackelkanidaten sind anfällig für Primes

# Experiment

Büroküche einer britischen Uni  
Vertrauenskasse für Kaffee & Tee

Blumenwoche: Durchschnitt **15 Pence**  
Augenwoche: Durchschnitt **70 Pence**

# Weitere spannende Effekte: Gruppenkonformität

Zugehörigkeit - Wir wollen nicht abgelehnt werden, daher imitieren wir die Gruppe

Experiment zur Gruppenkonformität (Solomon Asch)

# Gruppenkonformität

- ▶ Schlange sehen - Ist das Bedürfnis nach Konformität so mächtig, dass wir Dinge sehen, die gar nicht da sind?
  - ▶ Wenn sich Menschen einer Gruppe anpassen, kann man diese Sachen sehen lassen. Erklärungsversuch: Wenn die Gruppe einen Löwen sieht, dann solltest du trotzdem wegrennen.

# Höchststand-Ende-Mittelwert

## Kalte-Hand-Versuch

Durchgang 1: Die Hand für 60 Sek ins Eiswasser

Durchgang 2: Die Hand für 90 Sek ins Eiswasser, nach 60 wird ein wenig warmes Wasser zugeführt.

### Frage:

Welchen Durchgang würdest du eher wiederholen/Über dich ergehen lassen?

# Höchststand-Ende-Mittelwert

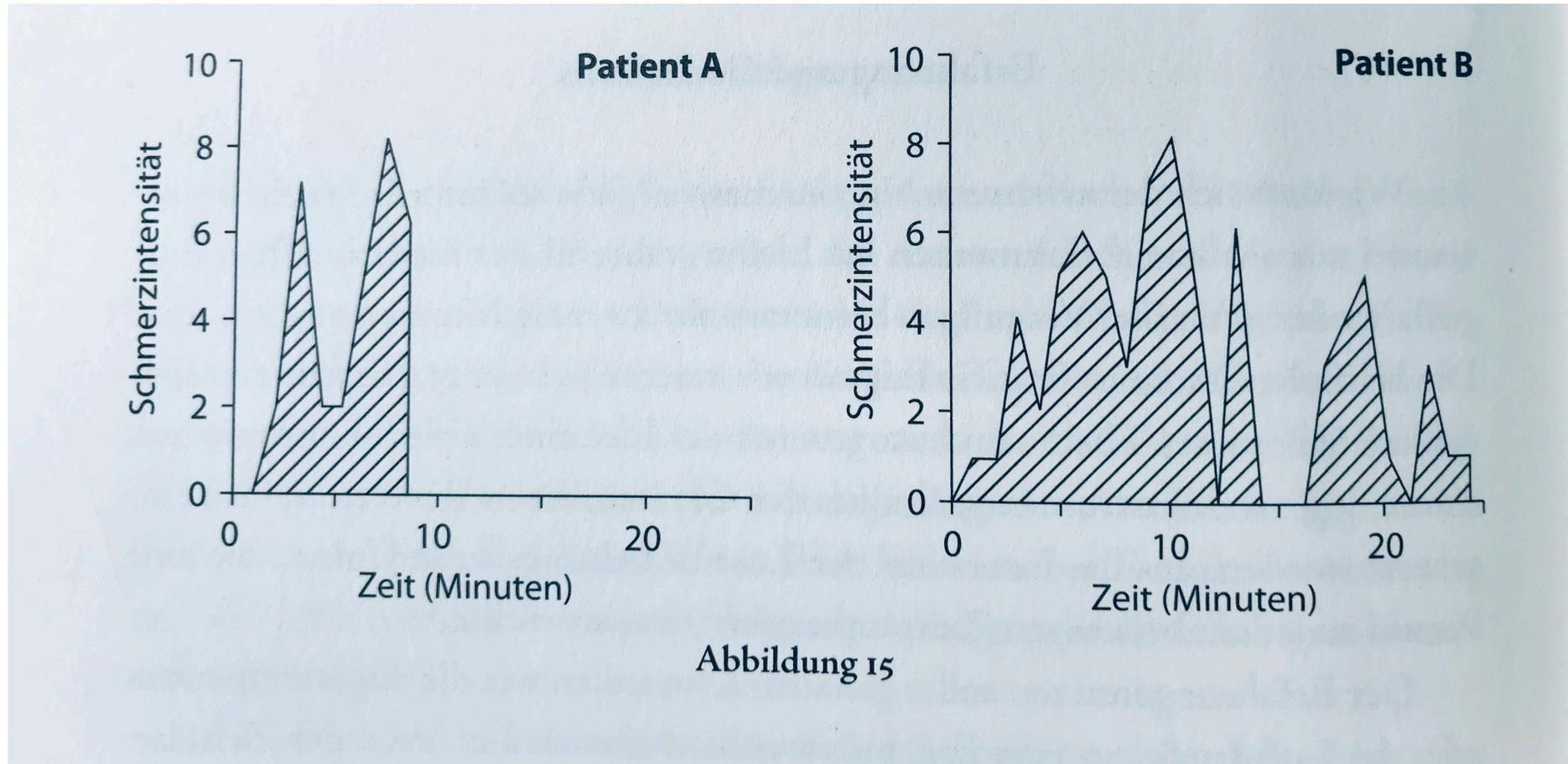


Abbildung 15

# Höchststand-Ende-Mittelwert

Das führt zu einem Interessenkonflikt zwischen dem

- „Erlebenden Selbst“ (System 2) (Fühlt sich gut/blöd an)
- „Erinnernden Selbst“ (System 1) (War gut/blöd)

Beispiel: Drei schöne Tage auf der BüAk

- ▶ Dann schlechtes Frühstück, Ohrfeige und platten Reifen...Gesamteindruck wird stark beeinflusst. System 1 gibt den weiteren Handlungsplan an, da es ein Fazit daraus zieht.
- ▶ Die tatsächliche Erfahrung unterliegt der erinnernden Erfahrung.

# Höchststand-Ende-Mittelwert

„Die Verwechslung der Erinnerung mit der tatsächlichen Erfahrung ist eine zwingende kognitive Illusion - und es ist diese Ersetzung, die uns glauben macht, eine vergangene Erfahrung sei von Grund auf negativ gewesen“ (Kahnemann 2011, 470)

1. Das erlebende Selbst (System 2) hat keine Stimme.
2. Das erinnernde Selbst (System 1) (irrt sich zwar manchmal) aber führt Buch und bestimmt was wir daraus lernen und entsprechend den weiteren Handlungsplan.

# Kalte-Hand-Studie

Entscheidungen werden aufgrund des erinnernden Selbst getroffen. Das führt zu absurden Ergebnissen und Entscheidungen: Menschen setzen sich freiwillig unnötigen Schmerz aus, da sie den Vorgang wiederholen, an den sie sich positiv erinnern.

System 1 entscheidet, da Dauer vernachlässigt und die Höchststand Ende Regel verwendet wird. Widerspruch zu den Werten von System 2!

# Kalte-Hand-Studie

Die Vernachlässigung der Dauer und Höchststand: Wir akzeptieren eher eine lange Unannehmlichkeit, wenn ein gutes Ende winkt und umgekehrt verzichten wir eher auf lange gut, wenn das Ende blöd ist

Bsp: Serienempfehlung („Das wirst du bereuen“)

- ▶ Diese Rückschafehler führen zu einer verzerrten Form unserer tatsächlichen Erfahrungen.
- ▶ Zeigt zudem, dass wir uns nicht zwingend auf unsere Präferenzen verlassen können, da sie nicht immer unsere Interessen widerspiegeln.
  - ▶ Präferenzen von Erinnerungen geprägt - System 1

# Höchststand-Ende-Mittelwert

## Gedankenspiel Urlaub und OP: Amnestischer Urlaub

- ▶ Du machst einen tollen Urlaub aber dank Zaubertrank erinnerst du dich nicht.
  - ▶ Leute wollen nicht. Bringt ja nix (das erlebende Selbst ist egal)
- ▶ Krasse OP, bei der man bei vollem Bewusstsein bleibt aber hinterher ein außergewöhnlich gutes Narkotikum bekommt und alles vergisst.
  - ▶ Leute würden einwilligen machen. (Die Schmerzen des erlebenden Selbst sind egal)
- ▶ Auch bei Biographischen Einschätzungen wird die Summe durch einen Durchschnitt ersetzt
  - ▶ 30 sehr gute vs. 30 sehr gut und 5 mittelmäßige Lebensjahre (niedrigerer Gesamtzufriedenheit)

*„So seltsam es auch erscheinen mag, ich bin mein erinnerndes Selbst, und das erlebende Selbst, das mein Leben lebt, ist für mich wie ein Fremder.“ (Kahnemann, 2011, 481)*

# Die praktische Umsetzung & ihr Dilemma in der Politik, Markt und Gesellschaft

Der Glaube an die menschliche Rationalität, der Glaube an den Homo Öconomicus, wie er in den Wirtschaftswissenschaften der Chicagoer Schule vertreten wird ist eng mit einer Ideologie verbunden, die es als unmoralisch betrachtet Menschen vor ihren Entscheidungen zu schützen.

(Milton Friedmann“ Free to choose“)

# Höchststand-Ende-Mittelwert

## **Gegenposition:**

Entsprechend staatliche Eingriffe: Mensch vorm Menschen schützen, damit die Kosten schlechter Entscheidungen nicht von der Allgemeinheit getragen werden müssen (KV, Rente, Zwangssport und gute Ernährung etc.)

## **Konflikt:**

Der Mensch ist unfähig vs. Die individuelle Freiheit soll nicht eingeschränkt werden, solange die Entscheidung dessen des Einzelnen anderen nicht schädigen

**Dilemma:** Beiden geht es um die Freiheit. Muss man vor Fehlentscheidungen schützen, da sie die Freiheit der andern beeinflussen?

(Umweltverschmutzung? Tragik der Allmende?)

Wie kann das Dilemma gelöst werden?

# Nudging

## **Libertärer Paternalismus**

- Option-In-Methode bei Altersvorsorge / Spender von Organen
- Mensa Priming mittels Positionierung des Essens

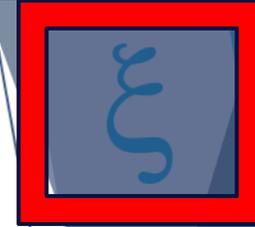
# Welches Symbol sagt euch mehr zu?

## Einleitung

- ▶ Analyse des menschlichen Verhaltens

### Kernfragen

- ▶ Warum entscheide ich mich in bestimmten Kontext auf welche Weise und bemerke da Muster möglicherweise nicht?
- ▶ Warum verliere ich manchmal die Kontrolle über mein Handeln und treffe dumme Entscheidungen?
- ▶ Warum fühlen sich Entscheidungen schlecht an, obwohl ich weiß, dass sie richtig sind?
- ▶ ...und weitere verhaltenspsychologische Effekte.



# Literaturempfehlung

- ▶ McTaggart, L. (2017): The Bond: Die Wissenschaft der Verbundenheit. Arkana.
- ▶ Kahnemann, D. (2011): Schnelles Denken, langsames Denken. Aus dem amerikanischen Englisch von Thorsten Schmidt. Penguin Verlag.
- ▶ Thaler, R. H. / Sunstein, C. R. (2009): Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt. Econ Verlag.