

IWB Institut für wirtschaftliche
Bildung und Beratung

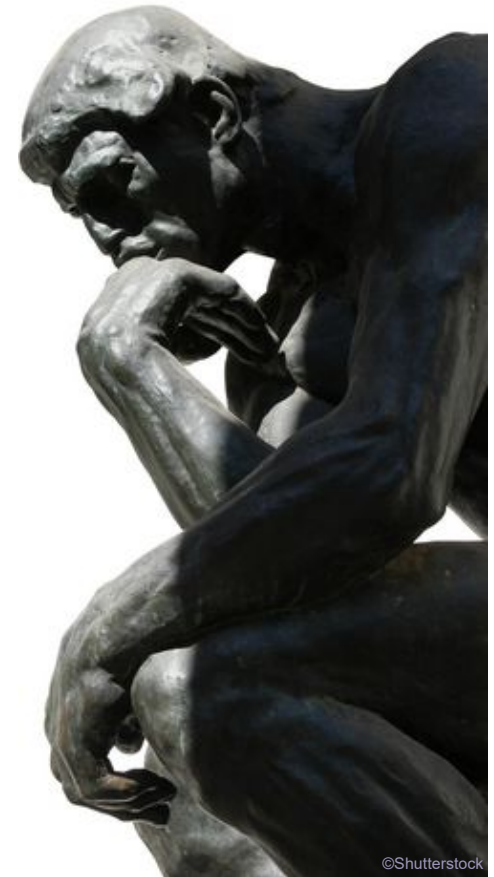


Wie rational ist unser
Verhalten?

Ökonomische Entscheidungsmodelle unterstellen meist rationales Verhalten

Menschen handeln demnach...

- ...vernunftgeleitet
- ...zielgerichtet
- ...effektiv und effizient
- ...konsistent und logisch
- ...immer



©Shutterstock

▶ Gibt es überhaupt rationales Verhalten?

Menschen handeln allerdings vielfach irrational

Sie sind demnach...



- ...unvernünftig?
- ...nicht zielgerichtet?
- ...uneffektiv und ineffizient?
- ...inkonsistent und unlogisch?
- ...unvollständig?

Irrationalität ist menschlich!

Informationsverarbeitung als zentrales Element menschlichen Verhaltens

Die 4 Schritte der Informationsverarbeitung sind...

...entscheidungsrelevante Informationen werden allerdings oftmals...

- | | | |
|---|-----------------------------------|-----------------------------|
| 1 | ...suchen | ...übersehen |
| 2 | ...erfassen und wahrnehmen | ...über- oder unterbewertet |
| 3 | ...verarbeiten und interpretieren | ...verzerrt interpretiert |
| 4 | ...speichern | ...verfälscht gespeichert |

Beispiel (1): Repräsentativität

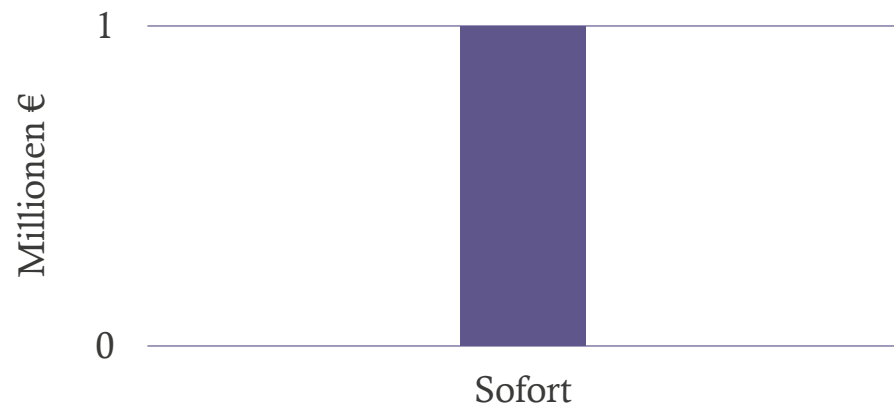
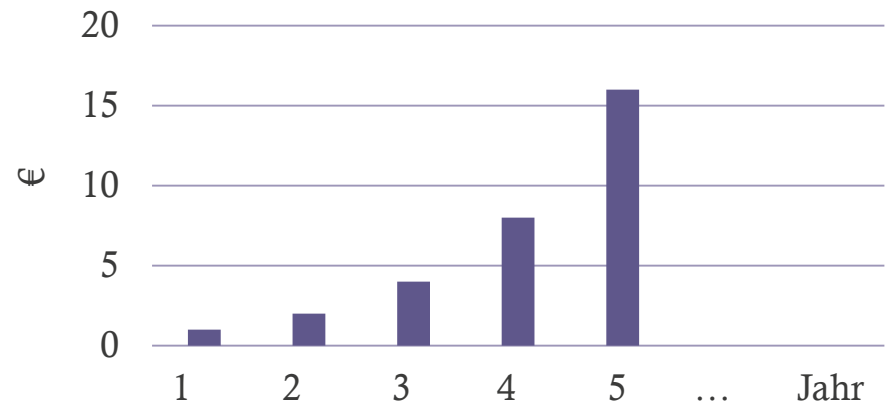
Welche Zahlung ziehen Sie vor?

A

Lebenslange
Sofortrente von
1€, die sich jährlich
verdoppelt

B

Sofortige
Einmahlzahlung in
Höhe von 1 Mio. €



Beispiel (2): Darstellungseffekte

Welche Investition ist riskanter?

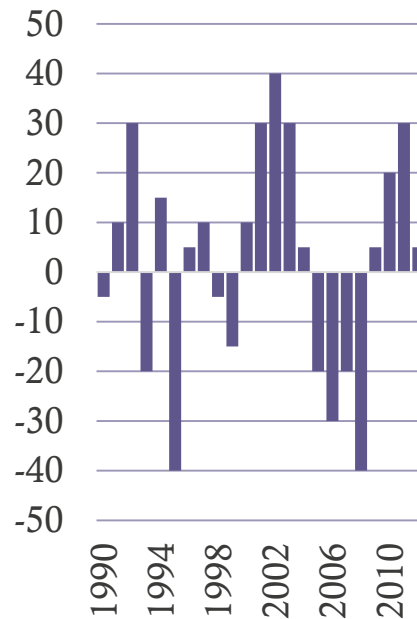
Investition A



Die Erträge aus dieser Investition sind in der Zukunft unsicher. Man kann sowohl Gewinne als auch Verluste erzielen, die der Höhe nach nicht prognostizierbar sind und die u.a. von ökonomischen Rahmenbedingungen abhängen.

Investition B

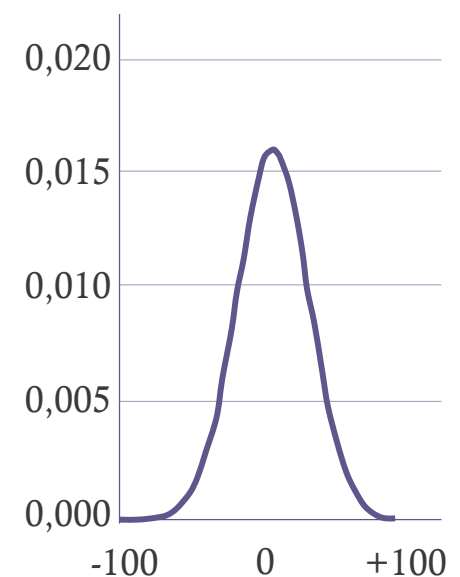
Rendite in %



Jahr

Investition C

Wahrscheinlichkeit



Rendite in %

Beispiel (3): Mentale Kontenführung

In welcher Situation kaufen Sie eine (neue) Konzertkarte?

Situation 1

Sie haben eine Eintrittskarte für ein Konzert zum Preis von 75 € erworben. Vor dem Konzerthaus angekommen, bemerken Sie, dass Sie Ihre Karte verloren haben. An der Abendkasse gibt es noch Karten derselben Preiskategorie.

Situation 2

Sie haben sich an der Abendkasse eine Eintrittskarte zum Preis von 75 € reservieren lassen. Dort angekommen, stellen Sie fest, dass Sie 75 € aus dem Portemonnaie verloren haben.

Beispiel (4): Verlustaversion

Welchen Mobilfunk-Tarif bevorzugen Sie?

	Angebot 1	Angebot 2
Kosten für Mobiltelefon	0 €	100 €
Gesprächskosten	30 € mtl. Flatrate	0,10 € pro angefangene Minute
Vertragslaufzeit	24 Monate	1 Monat

Die durchschnittliche Gesprächszeit eines Bundesbürgers beträgt ca. 2.000 abgerechnete Minuten pro Jahr

Gesamtkosten	720 €	500 €
---------------------	--------------	--------------

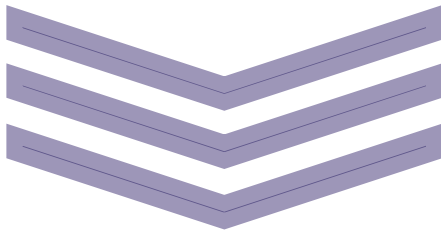


2/3 aller Mobilfunkgespräche in Deutschland werden über Pauschalangebote abgerechnet

Sensibilisierung für unbewusst irrationales Verhalten stärkt die bewusste Handlungskompetenz

Auf individueller Ebene

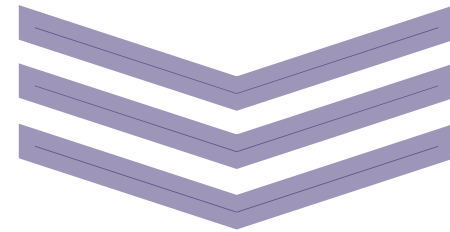
„Welchen Mobilfunk-Tarif **wähle** ich?“



vom unbewusst irrationalen Verhalten
zum rationalen oder
bewusst irrationalen Verhalten

In der Interaktion

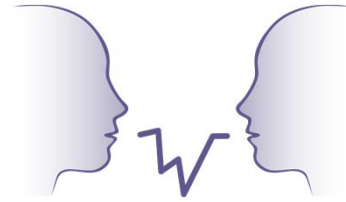
„Zu welchem Mobilfunk-Tarif **rate** ich anderen?“



von der unbewussten zur bewussten „Manipulation“

UND

Verantwortung für andere wahrnehmen und
übernehmen



IWB Institut für wirtschaftliche
Bildung und Beratung



Institut für wirtschaftliche Bildung und Beratung
Dr. Roman Lutz

www.iwb-b.de
roman.lutz@iwb-b.de