

Die Presse

„Menschen sind kognitive Geizhalse“

Börsencrashes und Finanzkrisen können Ökonomen mit ihren Theorien allein nicht erklären. Denn der Mensch agiert vielfach nicht rational, sagt Wirtschaftspsychologin Julia Pitters. Schon gar nicht, wenn er sich unsicher fühlt.



Heuristiken: Wir greifen unter Zeitdruck auf Faustregeln zurück, sagt Julia Pitters. – (c) Akos Burg



Judith Hecht 16.11.2018 um 14:23

Warum können Ökonomen Währungsabstürze, Börsencrashes oder Kurshochsprünge trotz aller komplexer Berechnungen nicht vorhersagen? Wirtschaftspsychologen kennen die Antwort: Ökonomen lassen in ihren Theorien unberücksichtigt, dass der Mensch nicht vernünftig, sondern emotional agiert. Und in Situationen der Unsicherheit und des Stresses ist er schon gar nicht in der Lage, rational zu handeln, sagt die Wirtschaftspsychologin Julia Pitters. Dass ihr Fach in den vergangenen Jahren immer mehr Anerkennung – auch unter Wirtschaftswissenschaftlern – fand, hat mehrere Gründe: 2001 erhielt der Psychologe Daniel Kahnemann den Wirtschaftsnobelpreis, und zwar „Für das Einführen von Einsichten der psychologischen Forschung in die Wirtschaftswissenschaft, besonders bezüglich Beurteilungen und Entscheidungen bei Unsicherheit“. Schließlich ließ die Finanzkrise 2008/2009 auch die Unbelehrbarsten erkennen, dass der homo oeconomicus in der Realität nicht in Reinkultur existiert. Die Akademie in Stockholm ist sich dessen auch bewusst und verlieh 2017 erneut einem Psychologen den Wirtschaftsnobelpreis: Richard Thaler erhielt ihn „Für seine Beiträge zur Verhaltensökonomie“.

Die Presse: Sie sind Wirtschaftspsychologin. Womit beschäftigt sich die Wirtschaftspsychologie eigentlich?

Julia Pitters: Sie beschäftigt sich unter anderem mit den systematischen Verzerrungen bei menschlichen Entscheidungsverhalten. Sie ist fachlich der Ökonomie zuzuordnen, weil sie sich mit ökonomischen Prozessen wie dem Steuerverhalten, der Psychologie der Börse, des Geldes und des Marktes befasst. Es sind die Wechselwirkungen zwischen Makro- und Individualebene, die uns interessieren.

Kommen Sie damit nicht den Ökonomen in die Quere? Die interessiert all das doch auch.

Schon, aber die ökonomische Standardtheorie ging immer von folgenden Annahmen aus: Der Mensch handelt rational. Er versucht seinen Gewinn zu maximieren, geht ökonomisch vor, berücksichtigt alle Handlungsalternativen und ist letztlich allwissend und zu allem fähig. Die Psychologen haben sich allerdings gefragt, wie dann solche irrationalen Dinge wie Finanzkrisen und Börsencrashes passieren können. Die Ökonomen konnten sie mit ihren Ansätzen weder erklären noch prognostizieren.

Wie lautet die Antwort Ihrer Zunft?

Der Mensch ist eben nicht so rational, er kann in vielen Fällen gar nicht rational agieren. Dementsprechend passieren systematische Fehler, und wir Wirtschaftspsychologen analysieren sie. Und die Ökonomen können damit mittlerweile ganz gut leben, wenn sie von uns Theorien bekommen, die sie in ihre Formeln einbauen können.

Apropos Theorie: Kann die Einstellung von Menschen die gesamtwirtschaftliche Situation beeinflussen?

Ich glaube, die Beeinflussung findet eher umgekehrt statt. Makrosozialer Stress spielt für den einzelnen Menschen eine große Rolle. Anfang der 2000er-Jahre etwa war die Stimmung in Deutschland aufgrund der hohen Arbeitslosenzahl und wenig positiver Perspektiven relativ schlecht. Das war die Phase, bevor das Hartz-Konzept 2002 eingeführt worden ist. Die Medien berichteten ziemlich düster. Damals wurde auch untersucht, wie sehr sich der Stress des einzelnen, etwa seinen Job zu verlieren, auf seine Leistungsfähigkeit auswirkt.

Und wie wirkt sich makrosozialer Stress aus?

Wenn Menschen auf dieser Ebene gestresst sind, dann halten sie das aus, solange es ihnen selbst gut geht. Wenn aber irgendetwas Belastendes dazukommt, wenn etwa auf einmal Kollegen gekündigt werden oder man selbst krank wird, dann addieren sich diese Stressoren und die Leute geraten in eine Art Ohnmacht. Dieses Hilflosigkeitsgefühl macht sie zuerst wütend. Sie versuchen, etwas daran zu ändern. Aber mit der Zeit werden sie passiv oder lethargisch und im schlimmsten Fall sogar depressiv. Kurzum: Die Kombination von zwei stressenden Faktoren wird gefährlich.

Wie hat man das denn herausgefunden?

Wir haben das in einem Experiment in Hamburg nachgewiesen. Studierenden wurde eine Fake-Story aufgetischt. Ihnen wurde gesagt, sie hätten viel schlechtere Zukunftschancen als ihre Kollegen in Bayern, sie hätten etwa viel schlechtere Aussichten auf einen Job nach ihrem Studium. Danach wurden sie zu einem Intelligenztest am Computer gebeten. Die Wissenschaftler sagten ihnen, sie hätten nun Gelegenheit, gegen dieses schlechte Image anzukämpfen, indem sie ihre Intelligenz unter Beweis stellen. Bei diesen Tests wurden die Computer allerdings so manipuliert, dass es währenddessen bei der Hälfte der Studierenden zu einem Computerabsturz kam. Unabhängig davon mussten sie danach noch eine andere Aufgabe erfüllen. Das Ergebnis: Jene, die dem Doppelstress ausgesetzt waren, also erstens die Nachricht „Hamburger Studierende liegen schlecht im Rennen“ und zweitens dem Stressfaktor des Computerabsturzes, erfüllten diese nachfolgende Aufgabe deutlich schlechter.

Was ist die Ursache für makrosozialen Stress?

Die Ursache ist die menschliche Wahrnehmung und ihre kognitive Verarbeitung. Jeder von uns ist täglich unendlich vielen Reizen ausgesetzt, die wir filtern müssen. Wie wir das tun, ist entscheidend dafür, wie wir uns fühlen und verhalten. Wenn wir Entscheidungen in Unsicherheit treffen müssen, dann greifen Menschen auf sogenannte Heuristiken, also mentale Faustregeln zurück und vertrauen auf sie.

Bitte ein Beispiel für mentale Faustregeln.

Etwa: Was teuer ist, ist auch gut. Eine sehr dominante Faustregel ist auch die Verfügbarkeitsheuristik. Das heißt: Jeder von uns überschätzt die Informationen, die er in einer Unsicherheitssituation gerade im Kopf hat. Wenn man Leute unter Zeitdruck fragt, was die häufigste Todesursache ist, Herz-Kreislaufversagen, Flugzeugabstürze oder Autounfälle, dann nennen die meisten Flugzeugabstürze. Und zwar deshalb, weil die Medien am meisten und prominent über Flugzeugabstürze berichten. Ähnlich ist es mit Terrorgefahren. In Österreich ist es sehr unwahrscheinlich, einem Terroranschlag zum Opfer zu fallen. Trotzdem ist diese Gefahr in unseren Köpfen so präsent, dass man, wenn man einen alleinstehenden Koffer irgendwo sieht, sofort an ein mögliches Attentat denkt.

Schon, aber man braucht nur einmal ruhig durchatmen, um zu wissen, dass diese Angst zu einer hohen Wahrscheinlichkeit unbegründet ist.

Aber wenn man schnell eine Entscheidung treffen muss, dann ist man besonders gefährdet, auf diese Faustregeln zurückzugreifen. Und natürlich spielen dabei die Medien eine große Rolle, denn sie sind es ja, die Informationen für uns verfügbar machen. Wir sind auf das angewiesen, was uns medial präsentiert wird. Vor allem ist für uns die Anzahl der Meldungen zu einem bestimmten Ereignis entscheidend. Wenn dauernd über einen Terroranschlag oder einen Tsunami berichtet wird, dann ignorieren wir, dass sie im Verhältnis zu anderen Vorfällen eigentlich sehr selten sind.

Und die Folge ist?

Wir entwickeln eine generalisierte Angst, die wir dann auch auf andere Situationen übertragen. Das ist ähnlich wie beim Parasiten-Marketing.

Was versteht man darunter?

Unternehmen und Produkte profitieren davon, dass sie mit einem bestimmten Ereignis wie etwa einer Fußball-WM assoziiert werden, obwohl sie gar nicht deren Sponsor sind. Die Analogie zum Parasiten-Marketing ist, dass Terrororganisationen wie der IS von jedem Terroranschlag, selbst wenn er gar nicht dafür verantwortlich war, profitiert. Denn als allererstes wird bei einem Anschlag an den IS gedacht und er wird dadurch noch bekannter.

Um die Brücke zur Wirtschaft zu schlagen: Wir sehen also auch dort wirtschaftliche Gefahren, wo es womöglich keinen Grund dafür gibt?

Genau, wir sind so sensibilisiert, dass dauernd Alarmglocken schrillen. Nur so ist zu erklären, dass es auf einmal zu einem Absturz an den Börsen kommen kann oder eine Währung fällt. Situationen und deren Auswirkungen werden überinterpretiert. Und noch etwas ist zu bemerken: In unsicheren Situationen neigen Menschen dazu, immer noch konservativer oder extremer zu werden. Man wird unreflektierter und ist nicht empfänglich für Alternativszenarien.

Und man macht tendenziell das, was auch die meisten anderen tun?

Ja, dieses Phänomen nennt sich Herding. Wenn viele beginnen, ihre Ersparnisse vom Sparbuch abzuheben, dann tue ich es eben sicherheitshalber lieber auch.

Aber einer muss immer beginnen und vorangehen? Wie sind diese Persönlichkeiten gestrickt?

Konrad Lorenz wurde einmal gefragt, welches Tier die stärkste Führungsqualität hat. Er sagte, es sei der Fisch. Der schwimmt nämlich ganz stur voran. Es geht also nicht darum, der Stärkste zu sein oder die besten Argumente zu haben. Man muss voran- gehen, ohne einen Widerspruch zuzulassen, ohne nach links oder rechts zu schauen und vor allem, ohne irgendeine Unsicherheit auszustrahlen.

Wieso ertragen wir Menschen Unsicherheit nicht?

Weil Menschen kognitive Geizhalse und mentale Faulpelze sind. Unsicherheit lässt uns in Dissonanz zurück zwischen dem, wie wir sein, fühlen und denken wollen und dem wie wir uns verhalten. Das mögen wir nicht, weil das anstrengend ist. Eine Möglichkeit, alles wieder auf Schiene zu bringen, ist, einer Person oder einer Richtung zu folgen und unsere Einstellung und schließlich sogar unsere Emotionen anzupassen.

Was müssten jeder einzelne und die Gesellschaft tun, um in unsicheren Situationen adäquat zu reagieren?

Die Antwort lautet: Reflexion, und zwar unabhängig, ob es sich um eine politische oder wirtschaftliche Entscheidung handelt. Wir müssten uns in einer unsicheren Situation bewusst vor Augen führen, dass etwa gerade jetzt eine Entscheidungssituation vorliegt, in der wir bewusst Vor- und Nachteile abwägen müssen. Dann wäre die Gefahr geringer, dass wir von irgendeiner Strömung überrollt werden und bloß von einem Extrem ins andere fallen.



Nicht zufrieden? [Holen Sie Ihre](#)
€ 0,50 zurück.

Powered by  **Blendle**

Eingeloggt mit [j.pitters@iubh-fernstudium.de](#) ▼

Zur Person

Julia Pitters ist in Deutschland geboren. Sie studierte Psychologie und Soziologie an den Universitäten Würzburg und Hamburg. Anschließend promovierte sie an der Universität Wien zum Thema Steuerpsychologie. In der Wissenschaft hat sie als Assistenzprofessorin sechs Jahre an der Webster University das Fach Wirtschaftspsychologie vertreten und in zahlreichen internationalen Zeitschriften publiziert. Daneben lehrte sie an diversen österreichischen Universitäten. Sie war fünf Jahre lang Projektleiterin für die Consent Markt- und Sozialforschung sowie Beraterin. Sie ist allgemein beeidete und gerichtlich zertifizierte Sachverständige.