
Grundlagen der BWL und Buchführung (Allg. BWL)

Kapitel 2 Grundlagen Wirtschaftspsychologie

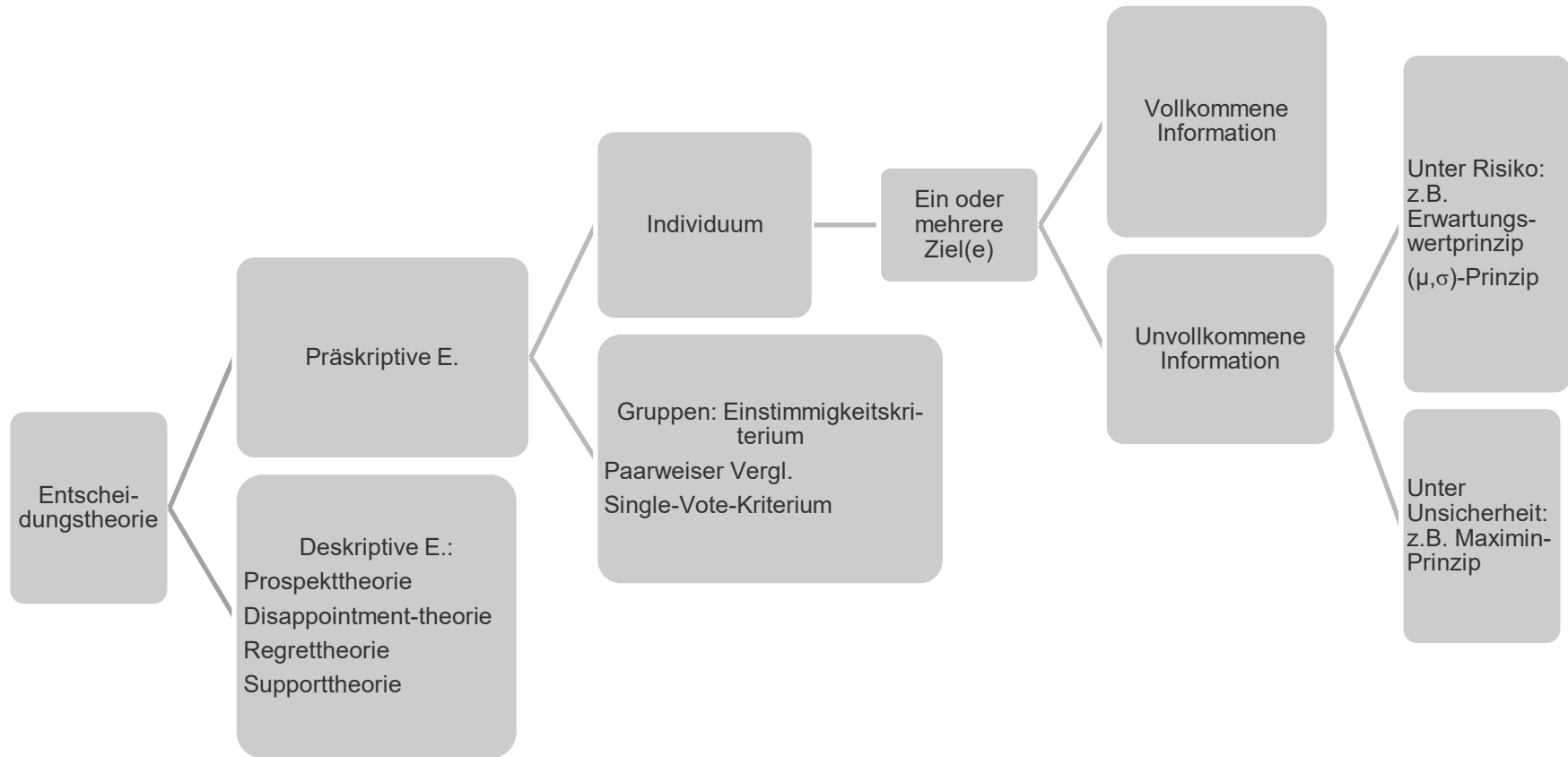
Ihre bisherigen Erfahrungen

- Liefert die Betriebslehre/BWL die optimalen Handlungsanweisungen?
- Besteht (immer) Konsens über die Richtigkeit der Handlungsanweisungen?
- Welchen „Menschen“ unterstellt(e) die Ökonomie oft, um Aussagen über optimale Handlungen treffen zu können?

Homo Öconomicus als rationaler Entscheider

- Wie ist dieser Mensch zu charakterisieren?
 - vollkommenes Wissen
 - vollkommene Märkte
 - im Zeitverlauf stabile Präferenzen

Für „rationale Entscheidungen“: Gebiete der Entscheidungstheorie



Wirtschaftspsychologie / Neuro-Psycho-Economics

Die Wirtschaftspsychologie beschäftigt sich mit dem Verhalten und Erleben von wirtschaftlich handelnden Menschen (als Produzenten -> Arbeitspsychologie, Organisationspsychologie; als Konsumenten -> Marktpsychologie, Werbepsychologie).

Beispiele für den Gegenstand der Forschung: Untersuchung des Verhaltens von Verbrauchern, Unternehmen und Führungskräften usw.:

- Wie wirkt Werbung?
- Warum lässt man sich zum Kauf eines Produktes verleiten, das man gar nicht benötigt? (Allgemein: Warum trifft man nicht-rationale Entscheidungen?)
- Wie lässt sich ein erfolgreicher Unternehmer charakterisieren?

Wichtige Vertreter (Auswahl): Hugo Münsterberg, George Katona, Lutz von Rosenstiel

Themenfelder der Wirtschaftspsychologie

1. Kaufen und verkaufen
2. Fusion von Unternehmen
3. Beratung
4. Arbeit und Freizeit
5. Arbeitslosigkeit
6. Interkulturelles Handeln
7. Finanzen/Geld
8. Unternehmertum/Selbständigkeit
9. Nachhaltiges Wirtschaften

Grenzen rationalen Entscheidens

Denkfehler im Umgang mit komplexen Problemsituationen im Management

Schritt	Denkfehler	empfohlene Problemlösungsschritte
1. Abgrenzung des Problems	Probleme: Objektiv gegeben; müssen nur klar formuliert werden.	Situation aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten; verschiedene Standpunkte zu einer ganzheitlichen Abgrenzung integrieren.
2. Ermittlung der Vernetzung	Jedes Problem ist die direkte Konsequenz einer Ursache.	Zwischen den verschiedenen Elementen einer Problemsituation die Beziehungen erfassen und in ihrer Wirkung analysieren.
3. Erfassung der Dynamik	Um Situation zu verstehen, genügt „Photographie“ des Ist-Zustandes.	Zeitliche Aspekte sind zu berücksichtigen. Die Bedeutung der Beziehungen ist im Netzwerk zu erfassen.
4. Interpretation der Verhaltensmöglichkeiten	Verhalten ist prognostizierbar, notwendig ist nur eine ausreichende Informationsbasis.	Alternative künftige Entwicklungspfade erarbeiten und in ihren Auswirkungen simulieren.
5. Bestimmung der Lenkungsmöglichkeiten	Problemsituationen lassen sich beherrschen (lediglich Frage des Aufwandes).	Unterscheidung in lenkbare, nichtlenkbare und zu überwachende Aspekte einer Situation.
6. Gestaltung der Lenkungseingriffe	Ein „Macher“ kann jede Problemlösung in der Praxis durchsetzen.	Entsprechend systemischen Regeln: Lenkungseingriffe so bestimmen, dass situationsgerechte Eingriffe mit optimalem Wirkungsgrad möglich sind.
7. Weiterentwicklung der Problemlösung	Mit Einführung einer Lösung kann das Problem endgültig ad acta gelegt werden.	Veränderungen in einer Situation sind in Form lernfähiger Lösungen vorwegzunehmen.

Unterschiede in der mentalen Repräsentation von Risikoproblemen bei „Experten“ und „Laien“

„Experten“ (Linkshirndominanz)	„Laien“ (Rechtshirndominanz)
(1) Enge wissenschaftliche Problemdefinition	(1) Umfassende Problemdefinition
(2) Komplexes wissenschaftliches Modell	(2) Einfaches wissenschaftliches Modell
(3) „Naives“ soziales Modell	(3) Komplexes soziales Modell
(4) Hohe Differenziertheit wissenschaftlicher Aussagen	(4) Geringe Präzision technischer Aussagen
(5) Wissenschaftliche Aussagen vom Anspruch her deskriptiv	(5) Keine klare Trennung von Beschreibung und Wertung
(6) Kosten-Nutzen-Perspektive	(6) Vielfalt an Perspektiven.

(Quelle: nach Peters 1992, S. 45)

Charakterisierung der Gehirnhälften

Die linke Gehirnhälfte	Die rechte Gehirnhälfte
kontrolliert die rechte Seite des Körpers;	kontrolliert die linke Seite des Körpers;
nimmt Details wahr;	hat den Überblick;
verarbeitet jeweils eine Information;	denkt in Bildern - visualisiert - spielt;
verarbeitet Informationen in logischer Reihenfolge;	setzt die Dinge zusammen;
kontrolliert die mündliche Darstellung, Grammatik und Wortstellung;	beschäftigt sich mit Ganzheiten und nicht mit Details; regelt Körpersprache,
steuert verbale und mathematische Informationen;	Bewegungen und physische Aktivität (Sport, Tanz); regelt künstlerische Leistungen und Erlebnisse, Zeichnen und Malen;
spezielles Gedächtniszentrum für Wörter u. Zahlen; analysiert, beurteilt und kritisiert;	spezielles Zentrum für Intuition, Spontaneität und Gefühle;
die wichtigere Hirnhälfte für Analytiker und Mathematiker;	die wichtigere Hirnhälfte für Maler, Designer, Musiker und andere Künstler;

"Linkshirn- oder Rechtshirndominanz“:

"Linkshirnige" sind hauptsächlich sachlich, analytisch, dafür mangelt es an Kreativität, Gefühl, Überblick.

"Rechtshirnige" sind kreativ, gefühlvoll, intuitiv, künstlerisch veranlagt, dafür mangelt es an analytischem Denken.

Links- und Rechtshirndominanz: Nähere Infos beispielsweise unter ...

- <https://www.philognosie.net/persoenlichkeit/hirndominanz-funktion-der-beiden-gehirnhaelften>
- <https://www.orthologix.de/orthologix/der-ansatz>

Wie kommen Unternehmer zu ihrer Entscheidung?

- Impulshandlungen
 - a) Emotionales Verhalten
 - b) Intuitives Verhalten
- Echte Entscheidungen (Willenshandlungen) treten in der betrieblichen Praxis nur gelegentlich auf (vgl. Marwede 1967, S. 167).
- Gewohnheitsverhalten (weit verbreitet)

Wechselwirkungen zwischen intuitiven und rationalen Entscheidungsfaktoren

- Publikationen zur Entscheidungsfindung haben einen Fokus auf „Methoden“, „Werkzeugkoffern“, „Toolboxes for Managers“: Entscheidungsbäume, Nutzwertanalysen, Zeitreihenanalysen, Szenarioanalysen, Simulationstechniken, Delphi-Befragungen, ...
- Intuition kommt jedoch häufig gerade in schwierigen Entscheidungssituationen vor.

	Intuitives Entscheiden	Rationales Entscheiden
Hoher Zeitdruck	wahrscheinlicher	
Umfassende Erfahrung	wahrscheinlicher	
Dynamische Bedingungen (Änderungen des Umfeldes)	wahrscheinlicher	
Unklare Ziele	wahrscheinlicher	
Rechtfertigungsbedürfnis		wahrscheinlicher
Konfliktlösung (versch. Interessensgruppen)		wahrscheinlicher
Optimierung		wahrscheinlicher
Hohe Komplexität		wahrscheinlicher
Große Bedeutung		wahrscheinlicher

Methoden der Wirtschaftspsychologie

Basieren auf Befragungen und Beobachtungen (anhand der Praxis oder anhand experimenteller Designs)

- Quantitative Forschung:
 - Untersuchungsdesign, Stichprobenauswahl, Fragebogendesign
 - Eindimensionale deskriptive Statistik (z.B. Häufigkeiten, Lagemaße, Streuungsmaße)
 - Zweidimensionale deskriptive Statistik (Kreuztabellen, Korrelation, Regression)
 - Konfidenzintervalle
 - Hypothesentests
- Qualitative Forschung: Interviews und qualitative Inhaltsanalysen

Psychologisches Rahmenmodell

1. Menschenbild

Typologie von Menschenbildern	Entsprechende Management- und Organisationsstrategien
Homo oeconomicus ist motiviert durch extrinsische Anreize und ist passiv	Klassische Managementfunktionen: Planen, motivieren, kontrollieren; effizienzorientiert
Sozial Orientierter ist durch soziale Bedürfnisse motiviert (Human-Relations-Bewegung)	Aufbau und Förderung von Gruppen und sozialer Anerkennung
An Selbstverwirklichung ausgerichteter Typus; Ziel ist Autonomie	Intrinsische Motivationsmethoden und Mitbestimmung am Arbeitsplatz
Flexibler und komplexer Typus (ist extrem wandlungs- und lernfähig)	Diagnostiker von Situationen.

10 Grundannahmen des „systemischen Denkens“

Jeder Mensch ...

1. ist ein autonomes Wesen
2. entscheidet gemäß seiner inneren Selbstorganisation
3. bildet kontinuierlich Sichtweisen über die Wirklichkeit
4. trifft zu jeder Zeit genau die für ihn in diesem Moment richtige Entscheidung
5. trifft seine Entscheidungen unter Einbezug seiner sozialen Umwelt
6. besitzt Potenziale zu inneren Umstrukturierung
7. hat die Fähigkeit zum inneren Wachstum
8. besitzt Erfahrungen im Lösen von Problemen
9. ist in der Lage, für ihn nützliche Erfahrungen zu integrieren
10. ändert sich, wenn es sich subjektiv für ihn lohnt

(Quelle: Abt, Volkmar: www.systemisches-institut.de)

Psychologisches Rahmenmodell

2. Theoriestränge der Wirtschaftspsychologie

Soziologie

Wirtschaftswissenschaften

Sozial-, Markt- und kulturvergleichende Psychologie

Transitions-/Stressforschung

Systemtheorie

Psychologisches Rahmenmodell

Theoretische Ansätze (Auswahl) der Wirtschaftspsychologie

- Biopsychologische Perspektive: Physiologische und biochemische Prozesse bestimmen Verhalten (Neurowissenschaften)
- Psychodynamische Perspektive: Triebe und intraphysische Kräfte bestimmen das Verhalten (Psychoanalyse)
- Behaviourismus (Menschliches Verhalten ist gelerntes Verhalten; S-O-R-Modell: Stimulus – Organismus - Reaktion)
- Kognitiver Ansatz (geistige Prozesse -> Wahrnehmung, Problemlösen, Erinnern, Denken, Entscheiden; Menschen konstruieren durch ihre Interpretation der Welt die Realität)
- Humanistische Perspektive: Menschen sind aktive Wesen, die nach Selbstverwirklichung streben.

Beispiel für ein Erklärungsmodell der Spieltheorie: Gefangenendilemma

Gefangenendilemma (Fall)

(Eigennutzorientierte Rationalität contra kollektiv rationale Entscheidung)

- Nehmen wir folgenden Fall an: Sie sind mit Ihrem "Karpaten-Windpark" insolvent geworden. In einem Insolvenzverfahren sollen sich Ihre zwei Kreditgeber (KomPost-Bank und HypoAlpeBalkan-Bank) an einer Strategie für die Sanierung Ihres Windparks beteiligen.
- Eine Sanierung ist nur möglich, wenn beide Banken dem Sanierungsplan zustimmen. Die Banken können nicht zur Beteiligung an den Sanierungsbemühungen gezwungen werden. Und: Beide Banken verhandeln (aufgrund schlechter Erfahrungen in der Vergangenheit) grundsätzlich nicht miteinander.
- Stimmen beide Banken einer Sanierung zu, wird Ihr Windpark gerettet und jede Bank verdient letztlich 2 Mio Euro an Zinserträgen.
- Stimmt nur eine Bank der Sanierung zu, stimmt jedoch die andere Bank gegen die Sanierung, so **verdient die Bank, die sich nicht an der Sanierung beteiligt**, 4 Mio. Euro. Die andere Bank verliert 15 Mio. Euro (Sanierung mit nur 1 Bank scheitert).
- Verweigern beide Banken eine Sanierung, verliert jede 10 Mio. Euro.

Gefangenendilemma

Diese Situation lässt sich übersichtlich folgendermaßen darstellen. Stimmen beide Banken zu, "verdient" jede der beiden Banken 2 Mio. Euro

	KomPost stimmt zu	KomPost verweigert	
HypoAlpeBalkan stimmt zu	2	4	
HypoAlpeBalkan verweigert	-15	-10	

Verweigern sich beide Banken einer Lösung, verliert jede 10 Mio. Euro.