

29.09.2022

# Wie komme ich mit einem Pinguin durch die Wüste?

Verhaltensökonomische Betrachtungen (nicht-) ganz  
alltäglicher Herausforderungen

Prof. Dr. Stephan Buchhester  
Institut für Verhaltensökonomie Leipzig





# Was ist Verhaltens- ökonomie





# PROSPECT THEORIE

Was sind die theoretischen Grundlagen der Verhaltensökonomie?

# EVOLUTIONÄRE GRUNDLAGEN

Was sind die biologischen Grundlagen der Verhaltensökonomie?

# PERSÖNLICHE PRÄFERENZEN

Worin unterscheiden sich Menschen aus Sicht der Verhaltensökonomie?

# INSTRUMENTE

Mit welchen Instrumenten kann ich verhaltensökonomischen Druck abbauen?







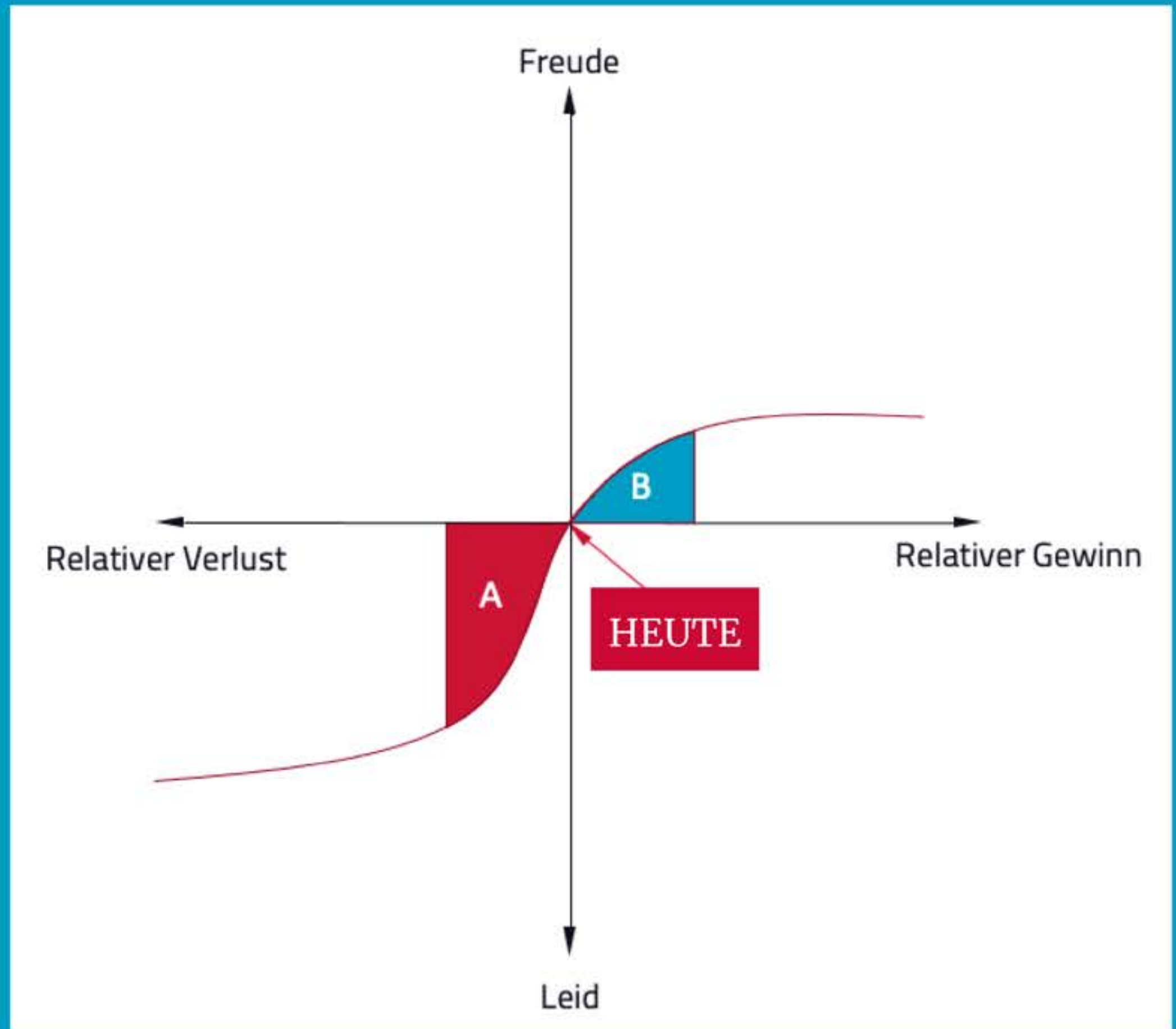
# Verhaltensökonomie

Menschen treffen schnelle  
Entscheidungen emotional.

Rationale Entscheidungen brauchen  
länger.

Darum greifen wir auf Faustregeln  
und Erfahrungen zurück.

*"Es irrt der Mensch solange er strebt!"*





# GRUPPENAUFGABE (15 MIN)

- Sie werden gleich in kleine Gruppen á 4-5 Personen eingeteilt.
- Bitte stellen Sie sich vor, diese Veranstaltung wäre auf Englisch gehalten worden.
- Diskutieren Sie in der Gruppe, welchen Verlust Sie erlebt hätten (z.B. Abschied vom Gewohnten) und welcher Gewinn möglich gewesen wäre.
- Notieren Sie je 3 Stichpunkte.

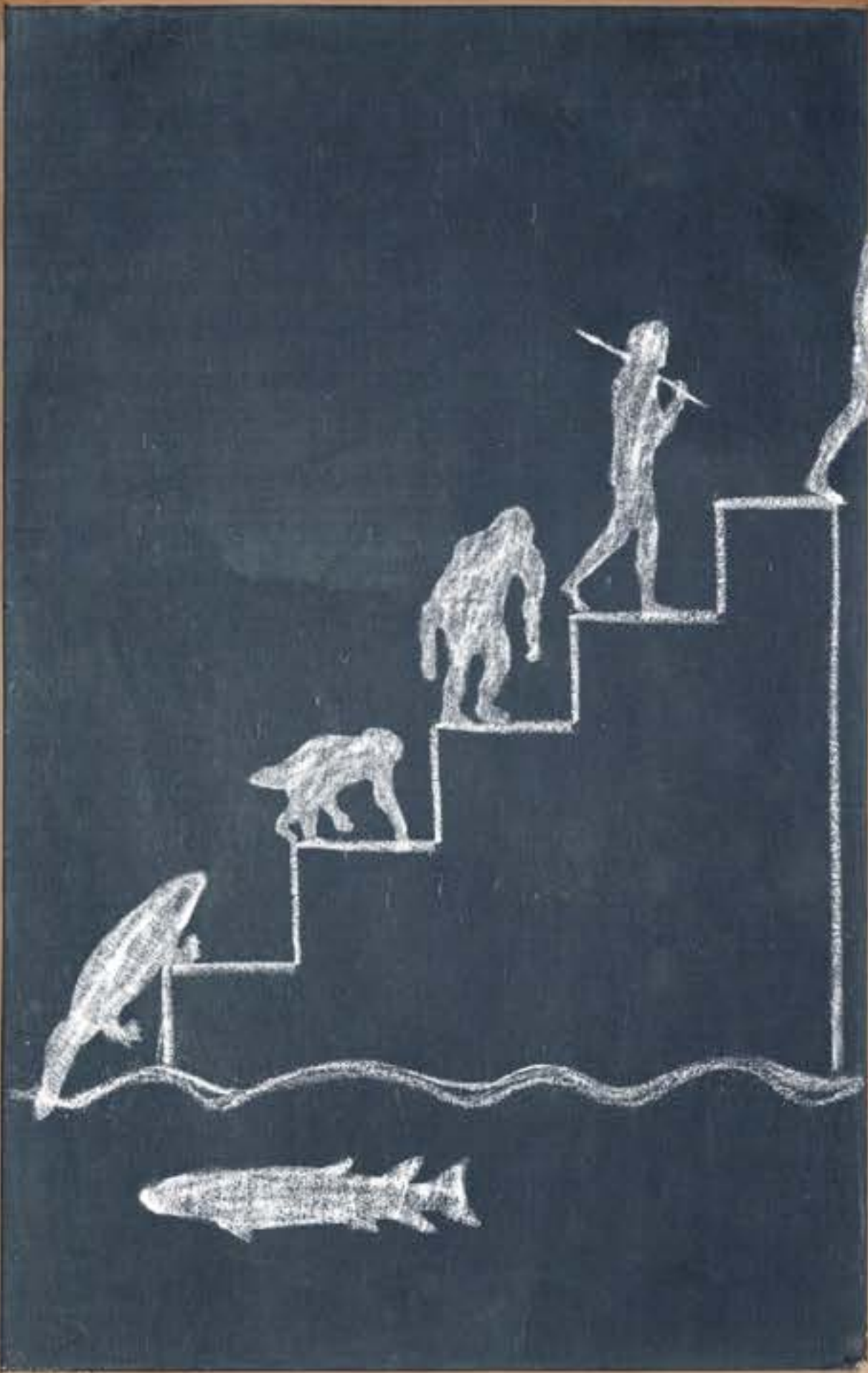




The image features a solid red background. A white, torn paper cutout is positioned in the center, revealing the word "SUMMARY" in a bold, black, serif font. The edges of the white cutout are irregular and jagged, suggesting it was torn from a sheet of paper. The word "SUMMARY" is centered horizontally and vertically within the white area.

**SUMMARY**

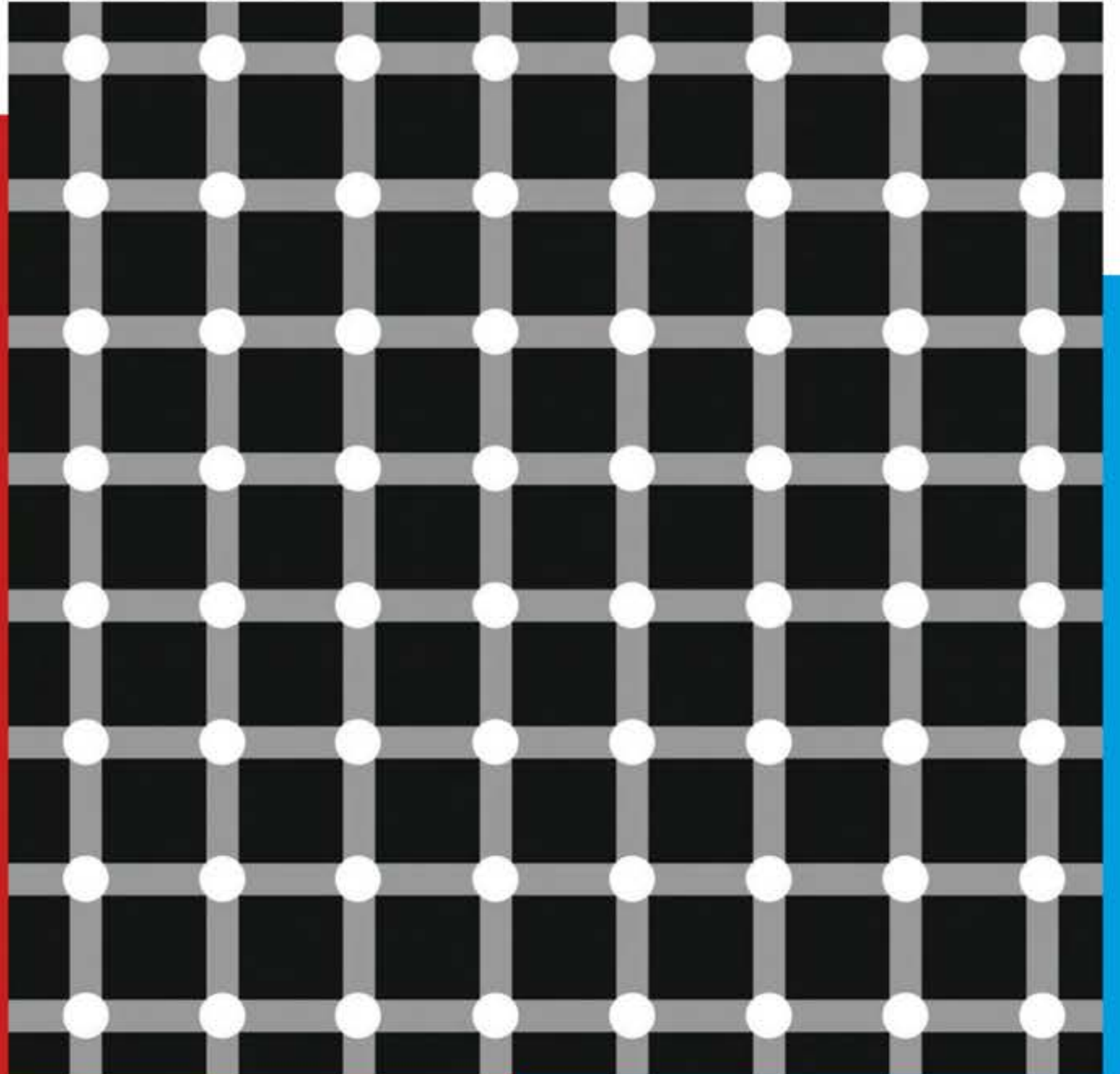




# EVOLUTIONÄRE GRUNDLAGEN



**SENSORISCHE  
KONFLIKTE**





# DIE EVOLUTIONÄRE DREIFALTIGKEIT



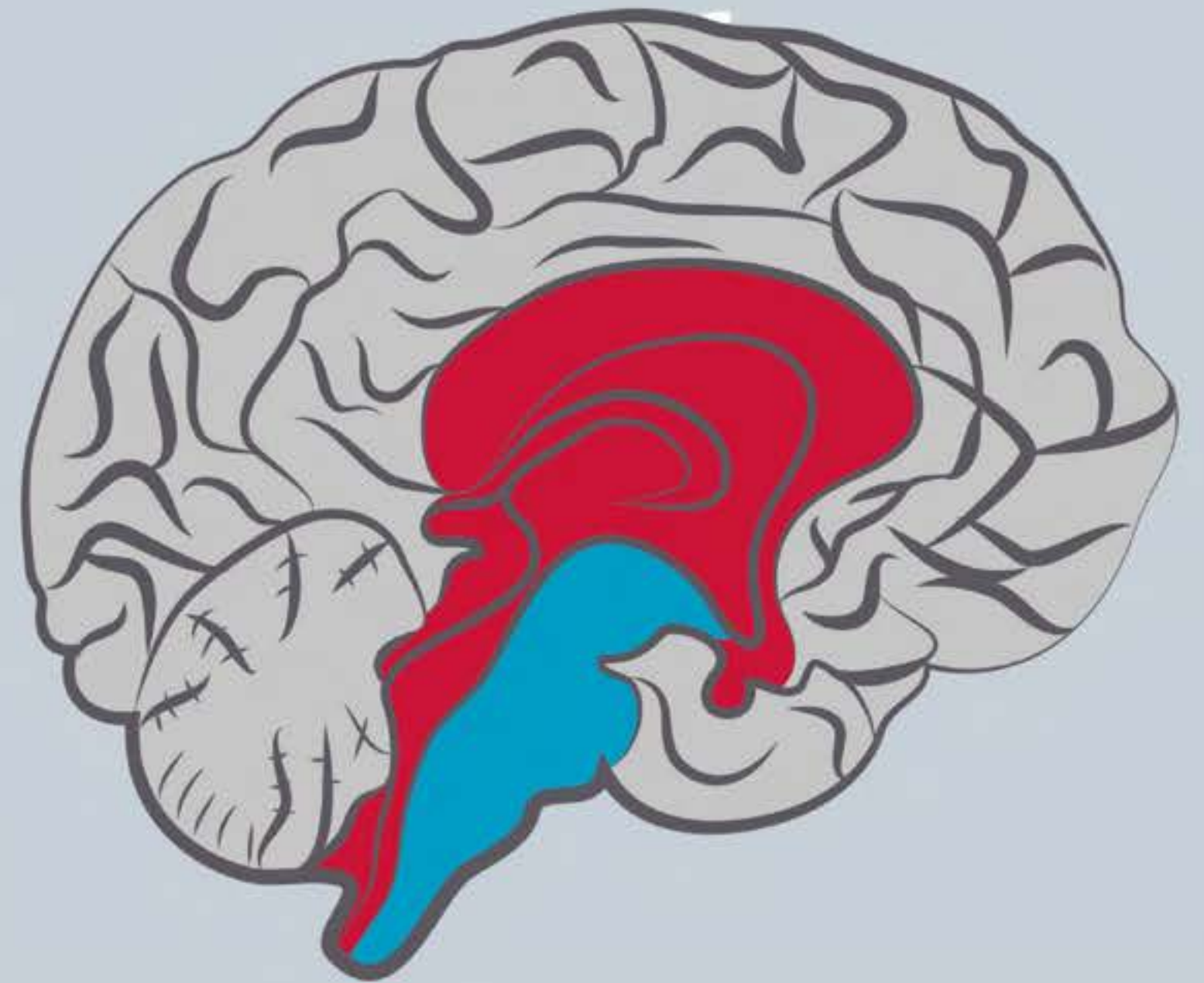
Großhirnrinde (Logikhirn)  
Wissen, Denken, Verstehen



Limbisches System (Herdenhirn)  
Sitz der Emotionen



Stammhirn (Reptilienhirn)  
Sitz der Instinkte





WARUM STARB  
DER  
NEANDERTALER AUS?





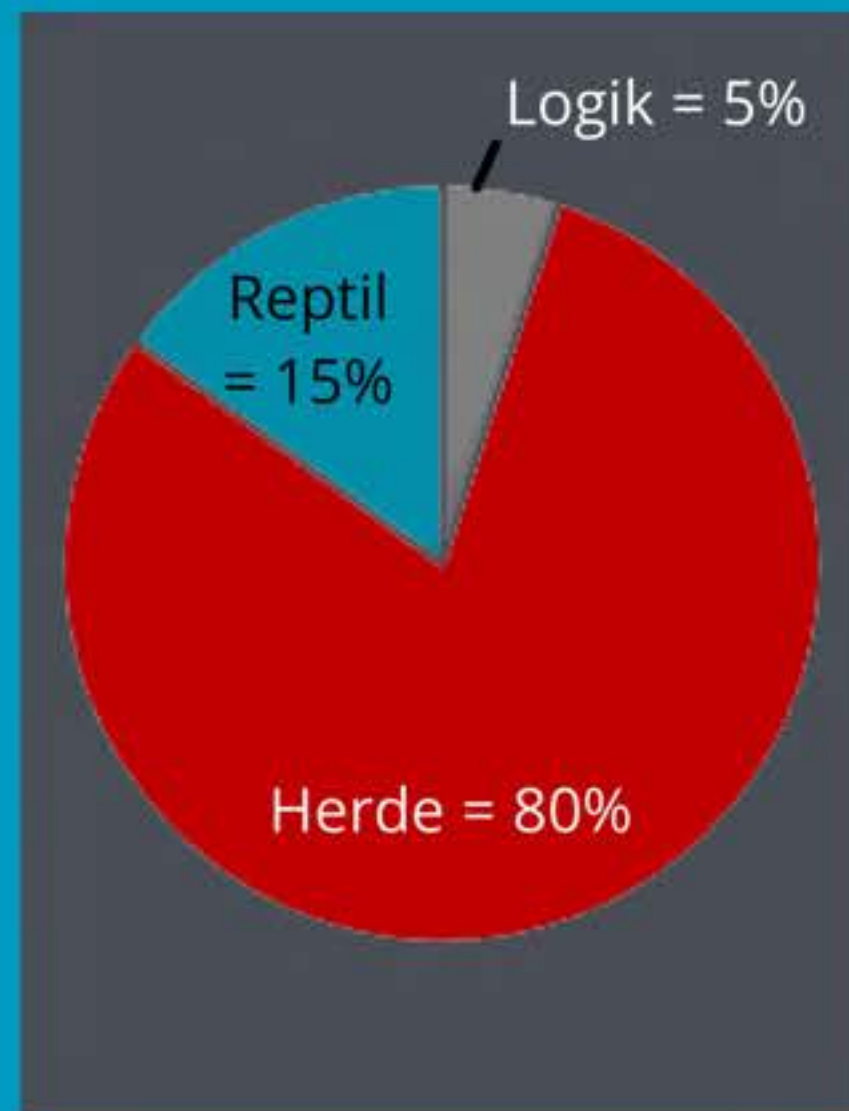
The image features a solid red background. A white, irregularly shaped hole is cut out of the red surface, resembling a piece of torn paper. The edges of the hole are jagged and uneven. In the center of this white opening, the word "SUMMARY" is printed in a bold, black, serif font. The text is centered both horizontally and vertically within the white space.

**SUMMARY**





- Wir können NICHT nicht kommunizieren
- Wir nehmen 11 Mio Reize pro Sekunde wahr
- Empathie und Ekpathie brauchen einander
- **Der Mensch ist GUT!**



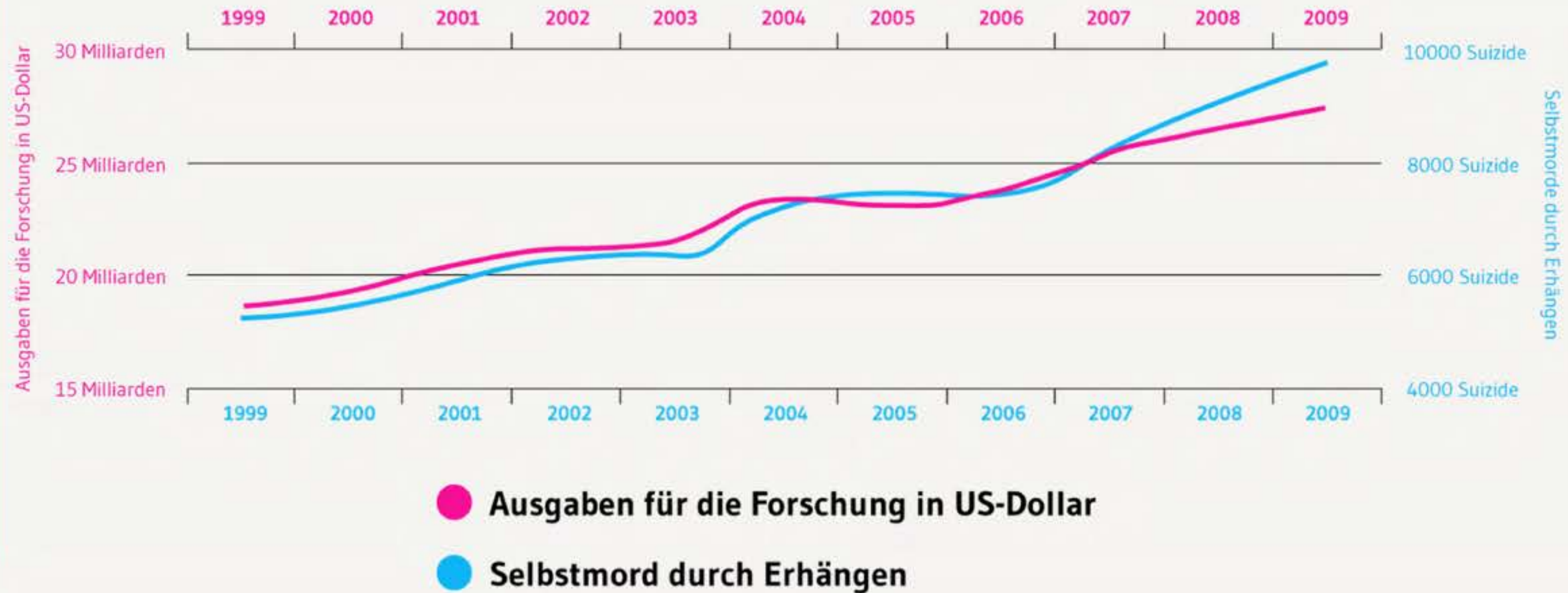




PERSÖNLICHE  
PRÄFERENZEN



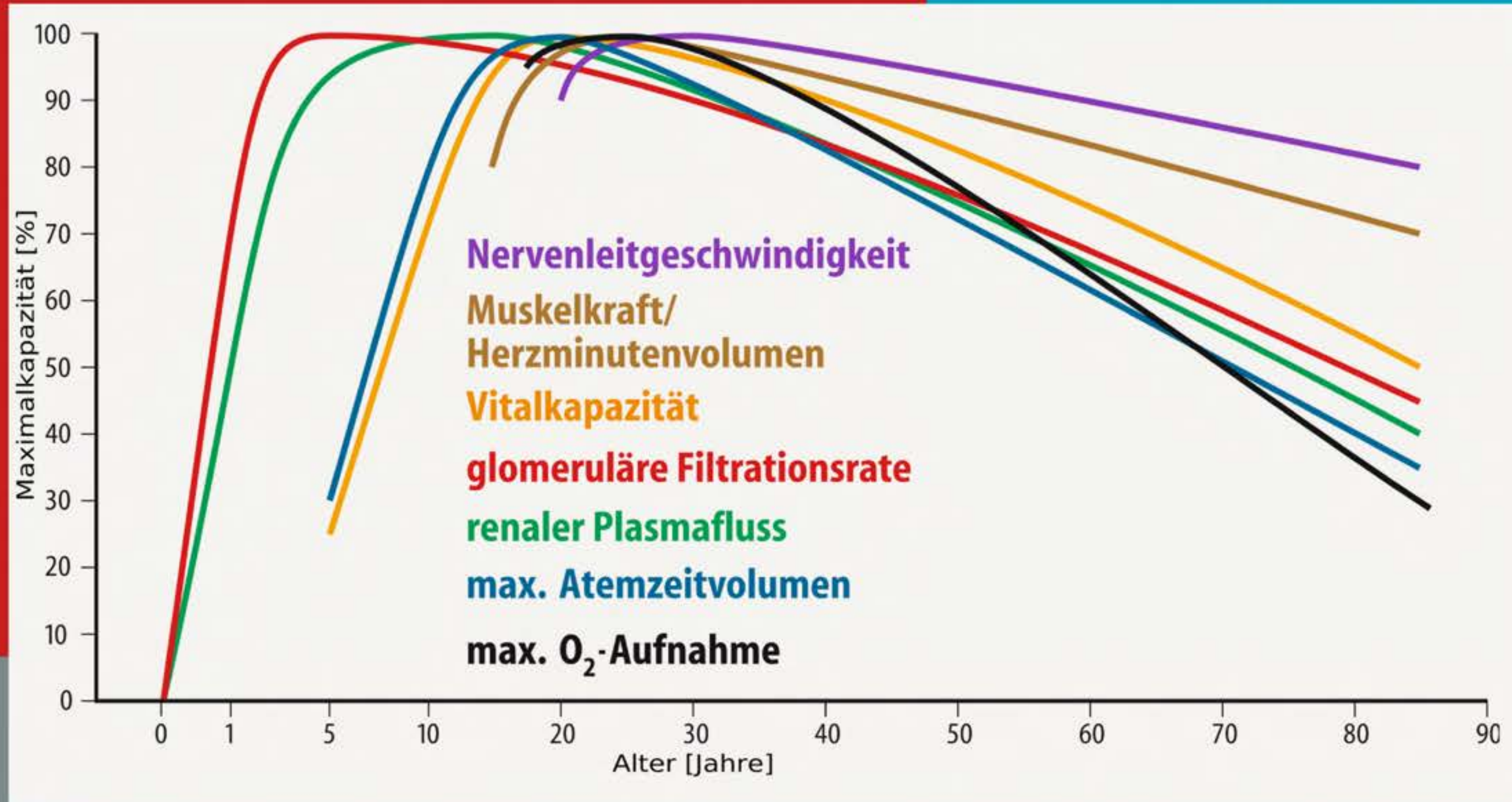
# BEDEUTSAME KORRELATION





# BEDEUTSAME KORRELATION

Wir werden immer  
harmoniebedürftiger.





# Wie sehen Sie die Welt?

Schreiben Sie einfach mal die 8-10 Dinge auf, die Ihnen aktuell "das Leben schwer" machen :

1. ...

2. ...

3. ...

...





# Wie sehen Sie die Welt?



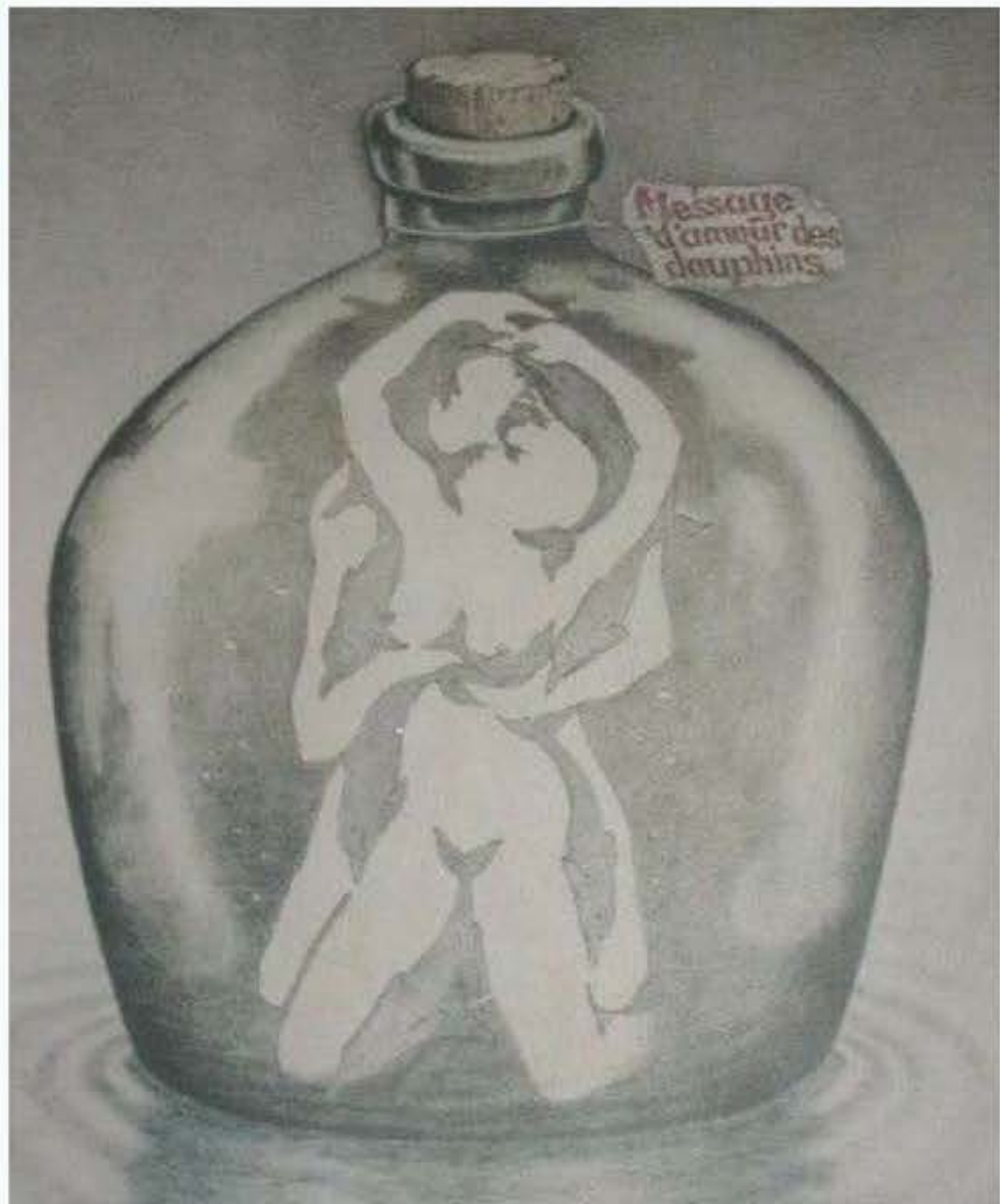


# EINSTELLUNGS- KONFLIKTE

Sie sehen gleich  
ein Bild für 10  
Sekunden!









Manche sehen...







Andere sehen...



The image features a solid red background. In the center, there is a white, irregularly shaped area that looks like a piece of paper torn out of the red surface. The edges of this white area are jagged and uneven, mimicking the texture of torn paper. The word "SUMMARY" is printed in a bold, black, serif font, centered within the white area.

**SUMMARY**





- Wir befinden uns ständig in einer hormonellen Dynamik
- Das Gehirn ist der eigene Mediator
- Die Plastizität des Gehirns löst & erzeugt interne Konflikte

**Der Mensch ist und wird NUR durch das Erleben der eigenen Wirksamkeit motiviert.**

- Menschen nutzen "Abkürzungen" um effizient zu sein.
- Jede Abkürzung hat Gewinne und Verluste.
- Je begreifbarer Gewinne sind, umso attraktiver
- **Der Mensch ist GUT!**





**INSTRUMENTE**



# GRUPPENAUFGABE (15 MIN)

- Sie werden gleich in kleine Gruppen á 4-5 Personen eingeteilt.
- Bitte stellen Sie sich vor, Ihre kleine Gruppe hätte 3 Tage vorher erfahren, dass diese Veranstaltung eventuell in Englisch abgehalten werden könnte.
- Denken Sie sich in der Gruppe eine ganz innovative Idee aus, wie Sie den Erfolg gesichert hätten.





# MENTALE LANDKARTEN

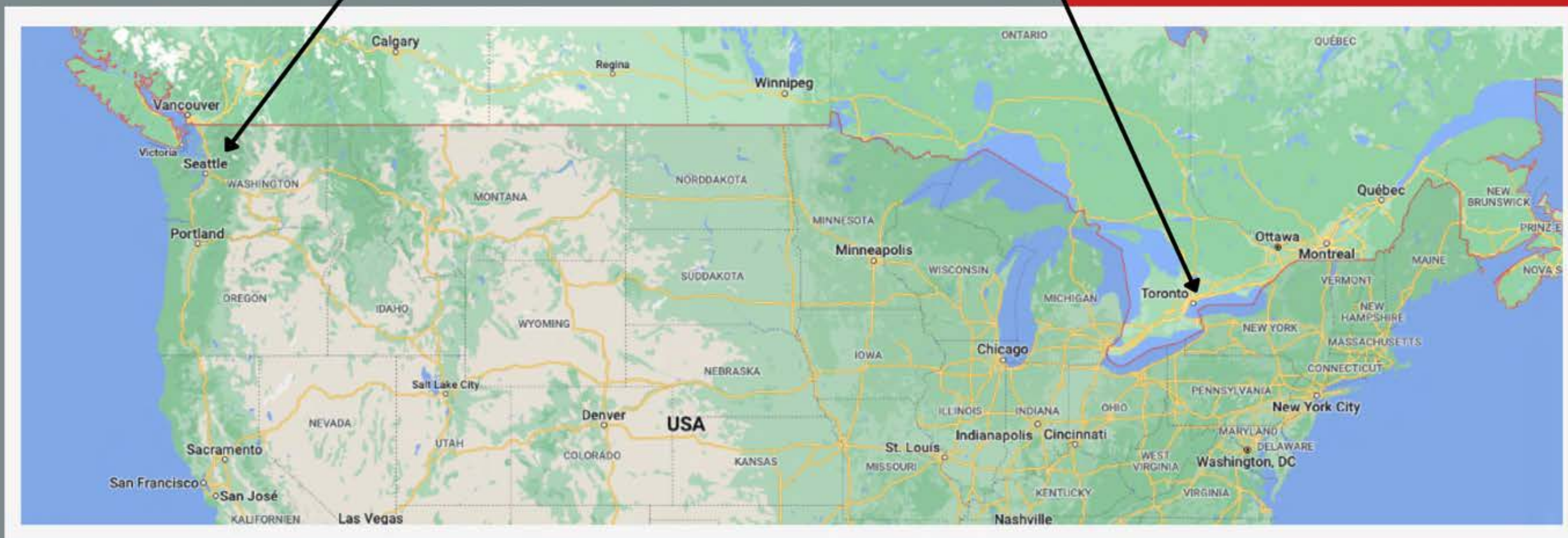
WAS LIEGT  
SÜDLICHER?

A: TORONTO (KANADA)  
B: SEATTLE (USA)



# SEATTLE

# TORONTO

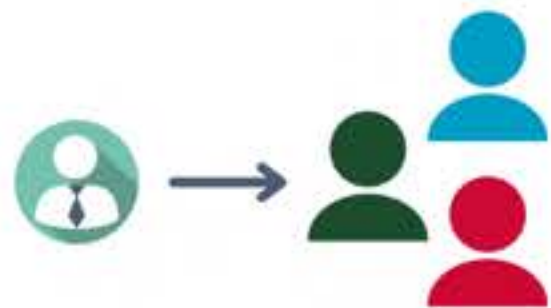




# HOLEN SIE DIE STÖRUNG INS SYSTEM

Bsp: Das Immunisierungsmeeting

Benennung  
der  
Zielstellung



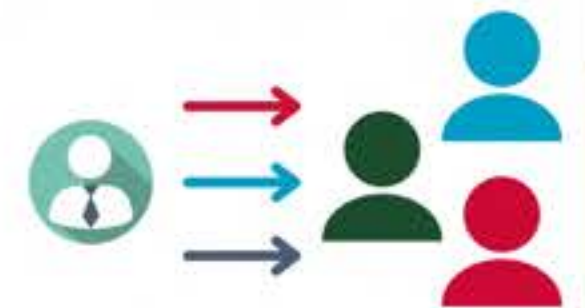
Die Information zu dem  
aktuellen Sachverhalt wird durch  
die eine Person (Leader) an die  
Anderen weitergegeben.

Reaktion  
des Systems  
einfordern



"Leader" fordert offensiv Kritik  
durch die Anderen ein.

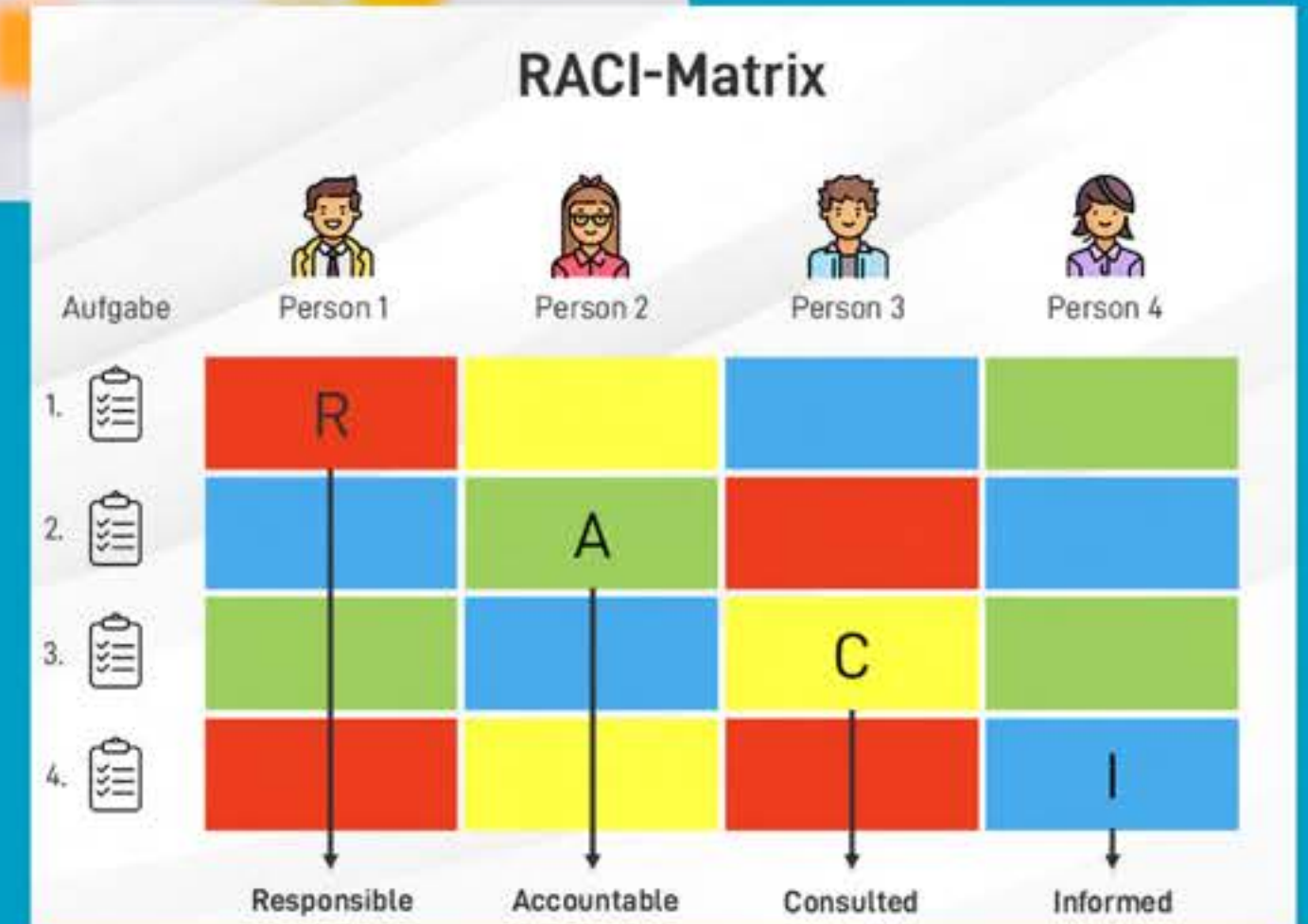
Immunisiert  
weiter  
handeln



Leader liefert pro Kritikpunkt  
eine Entscheidung.



# Visualisieren SIE!





# Warum kann ich nicht einfach "so" meine Einstellung ändern?

Die Einstellung zu einer Sache, Situation oder Person kommt aus Ihrer Erfahrung und zeigt sich in Gefühlen, Überzeugungen und Verhaltensweisen.

Der Mensch ist die meiste Zeit im Autopilot unterwegs und greift dabei auf bereits Gelerntes zurück.







**Konflikte sind hoch  
energetische  
Innovationstreiber.**

**Sie müssen "nur"  
darauf achten,  
welchen Wolf Sie  
füttern!**



Mehr davon unter....

POTENZIALE  
NUTZEN

Kultur- und  
Personalentwicklung  
Organisationsentwicklung

[www.ifvoe.de](http://www.ifvoe.de)

TEILUNGS-  
SPRECHUNG  
→ 30-45  
Termin  
45 Minuten  
30 SAUSTIGES  
(Neuschreiben)  
+ Fachliche  
Schnittstellen  
WER →  
WANN?



# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.



Institut für  
Verhaltensökonomie

Inhaber: Prof. Dr. Stephan Buchhester  
Breitscheidstr. 8, 04416 Markkleeberg

Telefon: +49 (0) 341 223 899 61

E-Mail: [stephan.buchhester@ifvoe.de](mailto:stephan.buchhester@ifvoe.de)

Web: [ifvoe.de](http://ifvoe.de)

Download  
Meetingmethoden

<https://bit.ly/3UJS72g>

