

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?

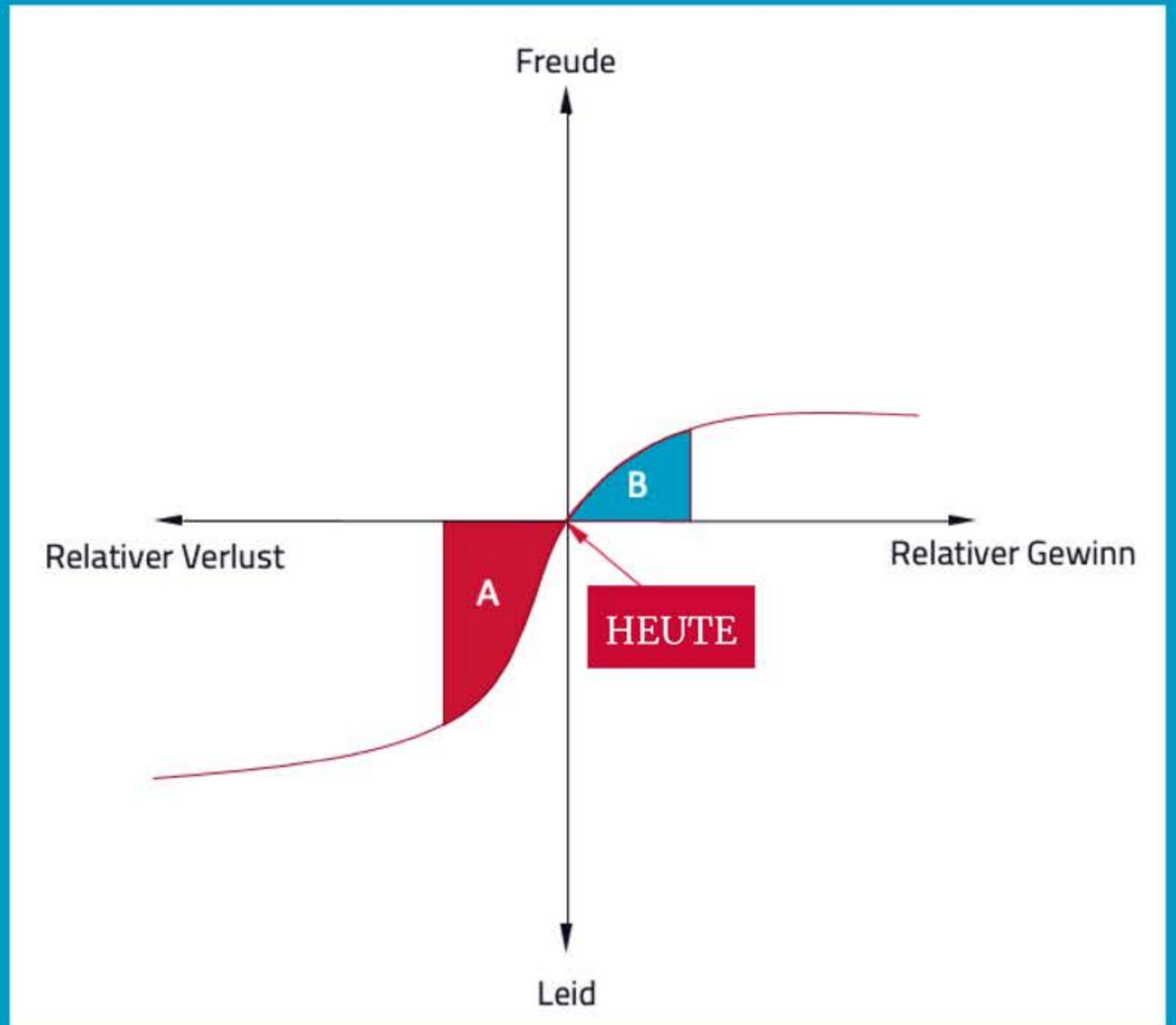
Verhaltensökonomie

Menschen treffen schnelle
Entscheidungen emotional.

Rationale Entscheidungen brauchen
länger.

Darum greifen wir auf Faustregeln
und Erfahrungen zurück.

"Es irrt der Mensch solange er strebt!"



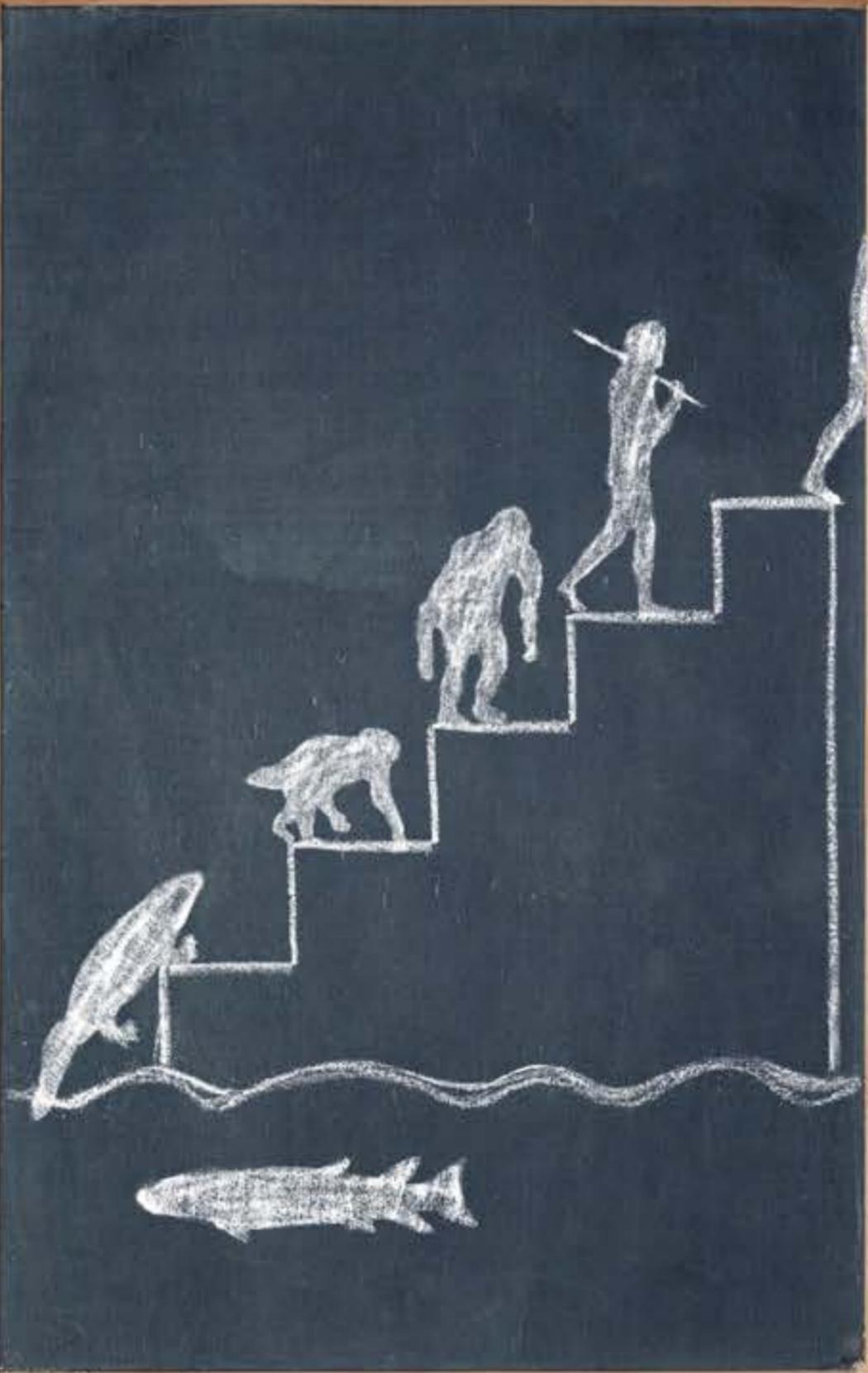
GRUPPENAUFGABE (15 MIN)

- 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.



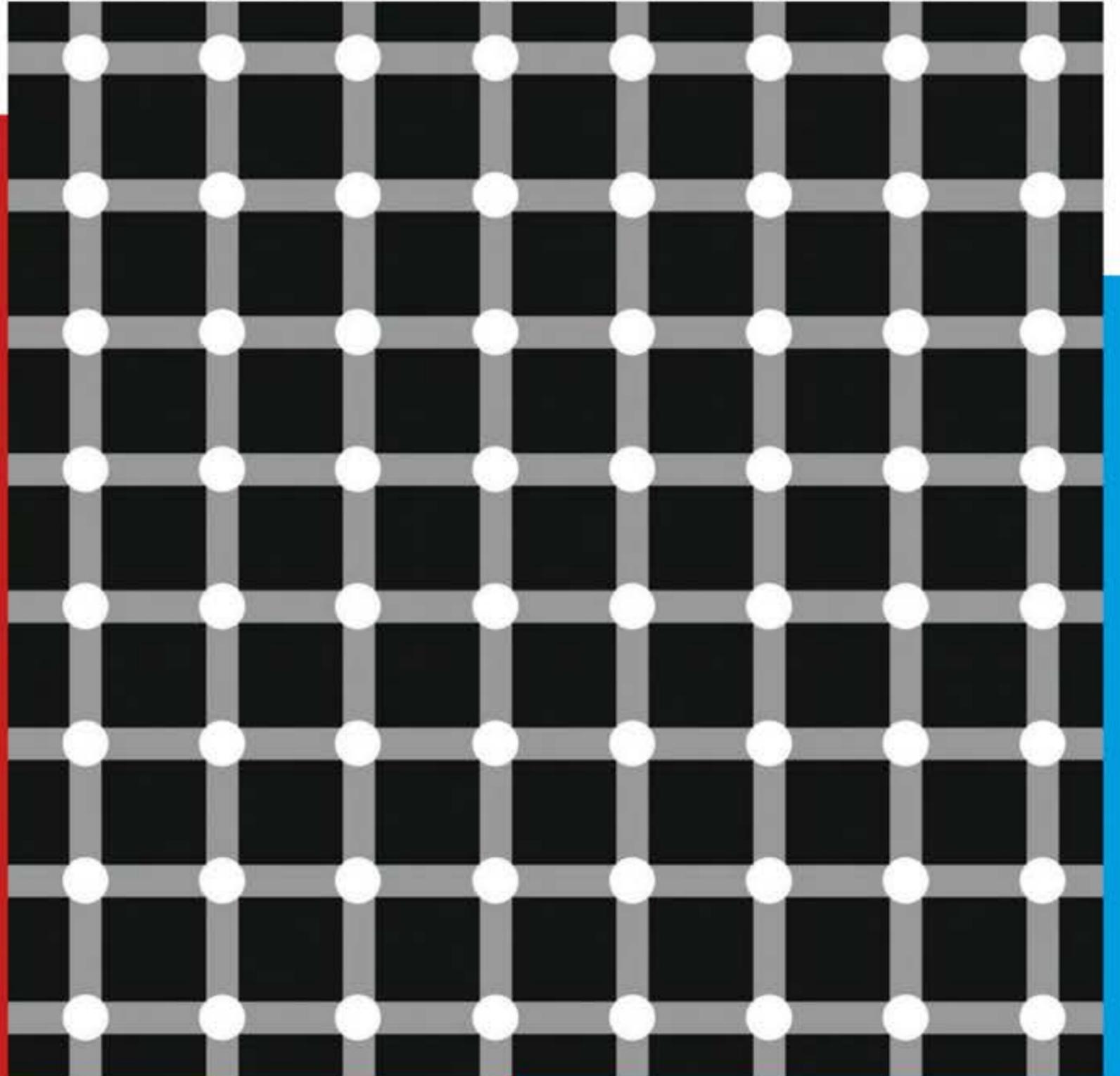
The image features a solid red background. In the center, there is a white, irregularly shaped area that looks like a piece of paper with torn edges. The word "SUMMARY" is printed in a bold, black, serif font, centered within this white area.

SUMMARY



EVOLUTIONÄRE GRUNDLAGEN

SENSORISCHE KONFLIKTE



DIE EVOLUTIONÄRE DREIFALTIGKEIT



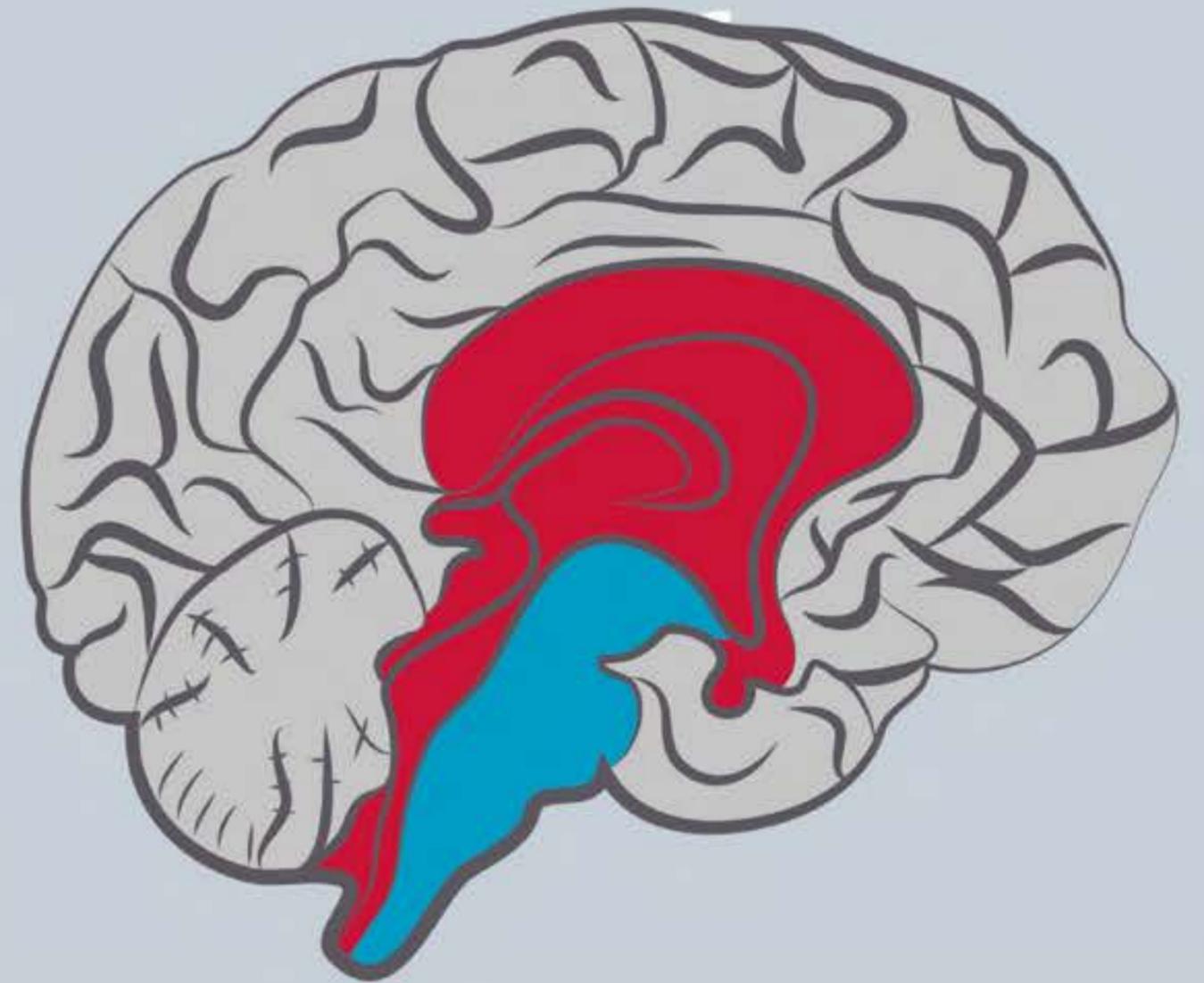
Großhirnrinde (Logikhirn)
Wissen, Denken, Verstehen



Limbisches System (Herdenhirn)
Sitz der Emotionen



Stammhirn (Reptilienhirn)
Sitz der Instinkte



WARUM STARB
DER
NEANDERTALER AUS?

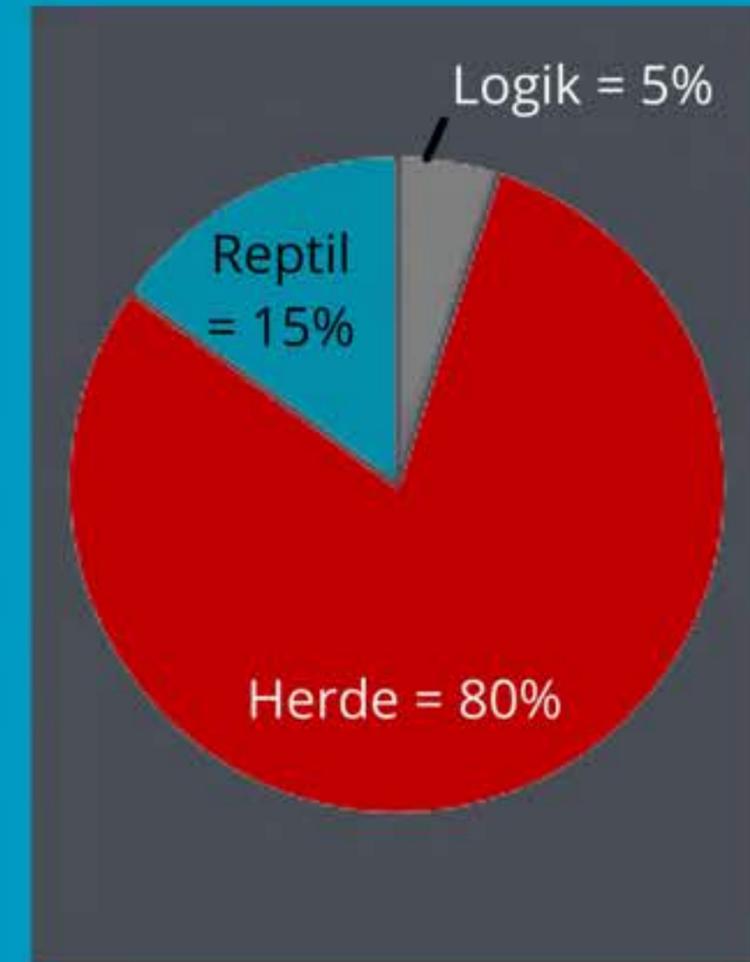


The image features a solid red background. In the center, there is a white, irregularly shaped area that looks like a piece of paper torn from the red surface. The word "SUMMARY" is printed in a bold, black, serif font within this white area.

SUMMARY



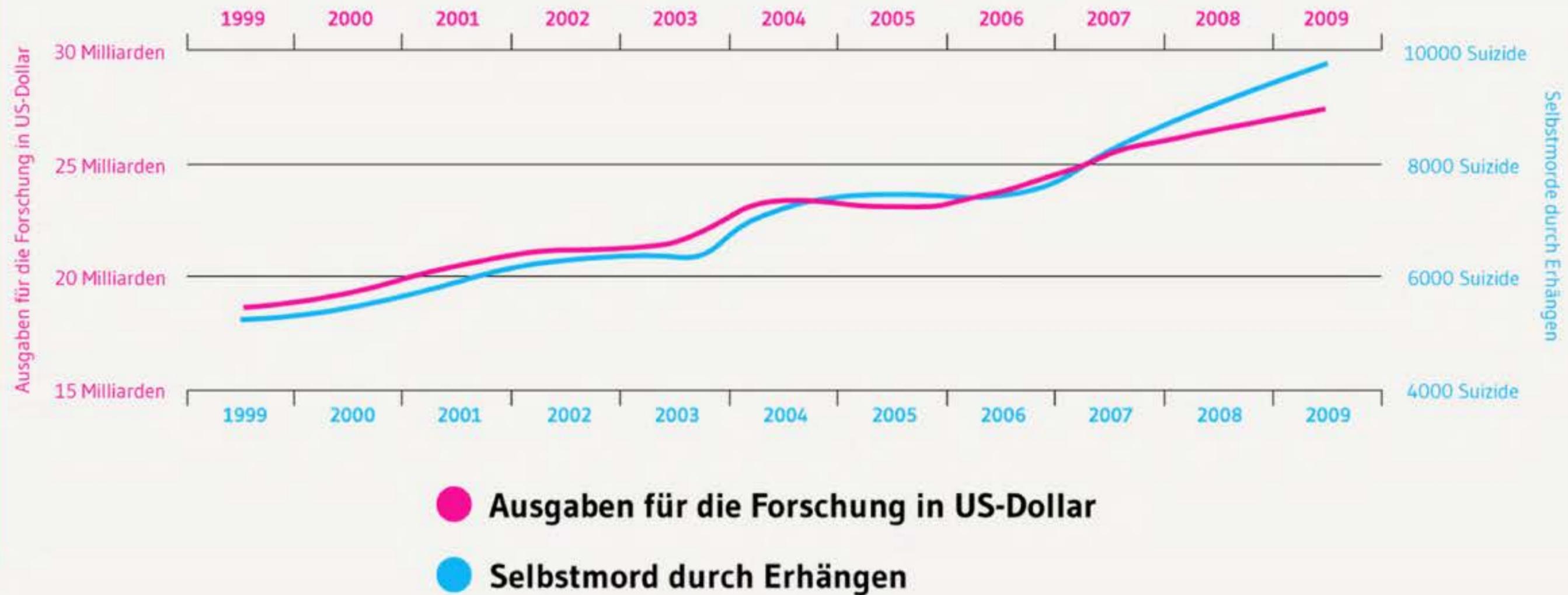
- Wir können NICHT nicht kommunizieren
- Wir nehmen 11 Mio Reize pro Sekunde wahr
- Empathie und Ekpathie brauchen einander
- **Der Mensch ist GUT!**





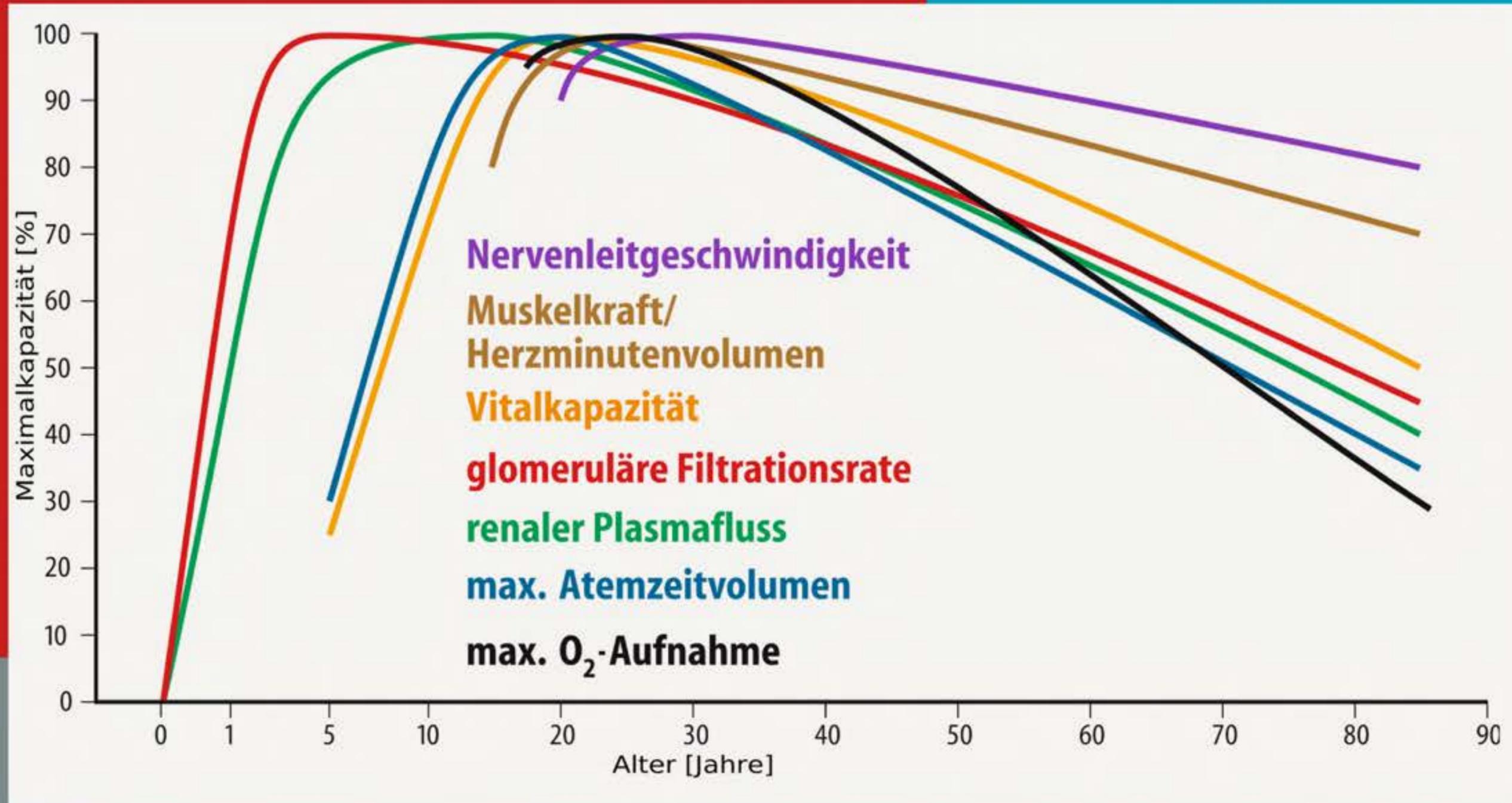
PERSÖNLICHE
PRÄFERENZEN

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. ...

...



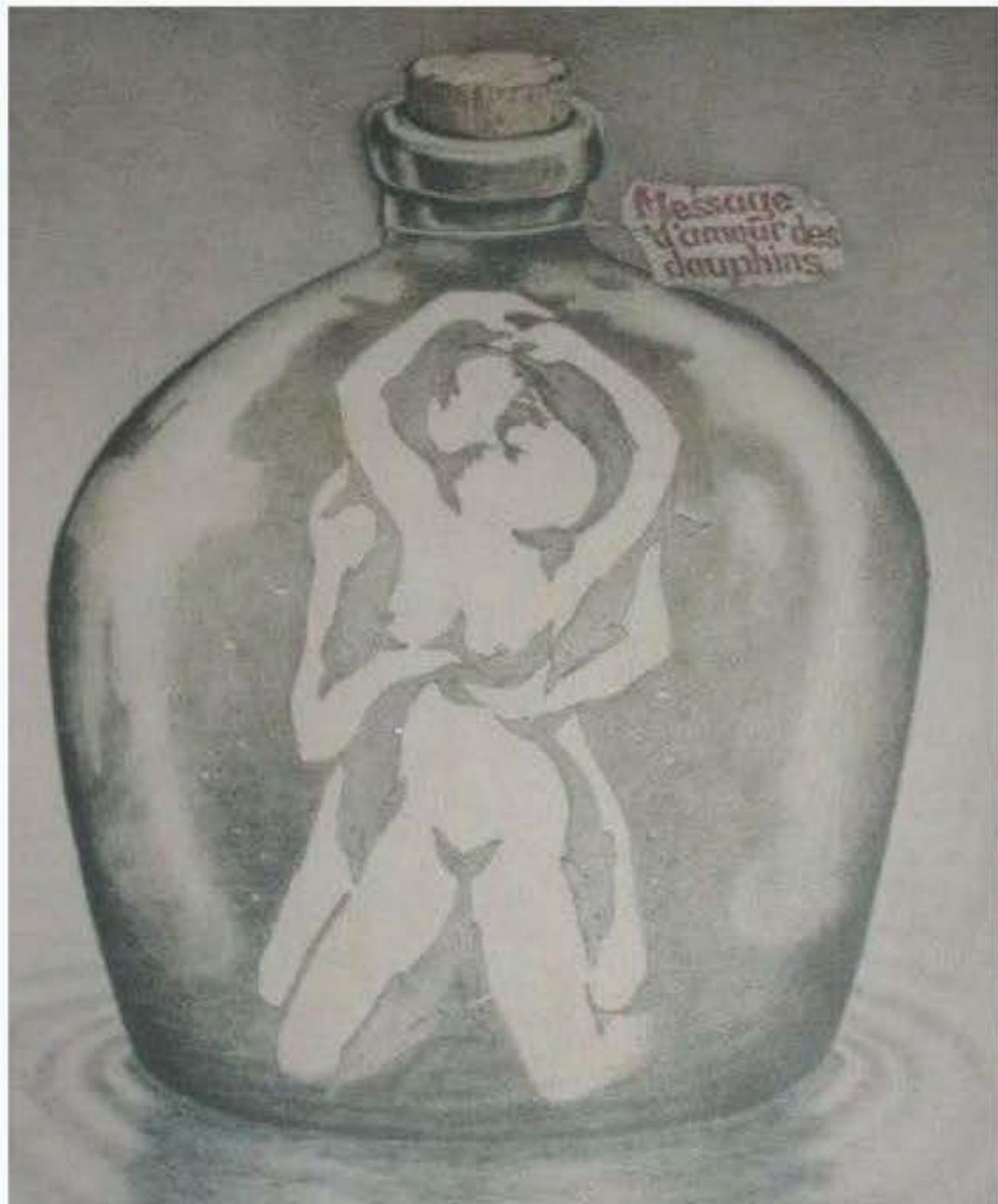
Wie sehen Sie die Welt?



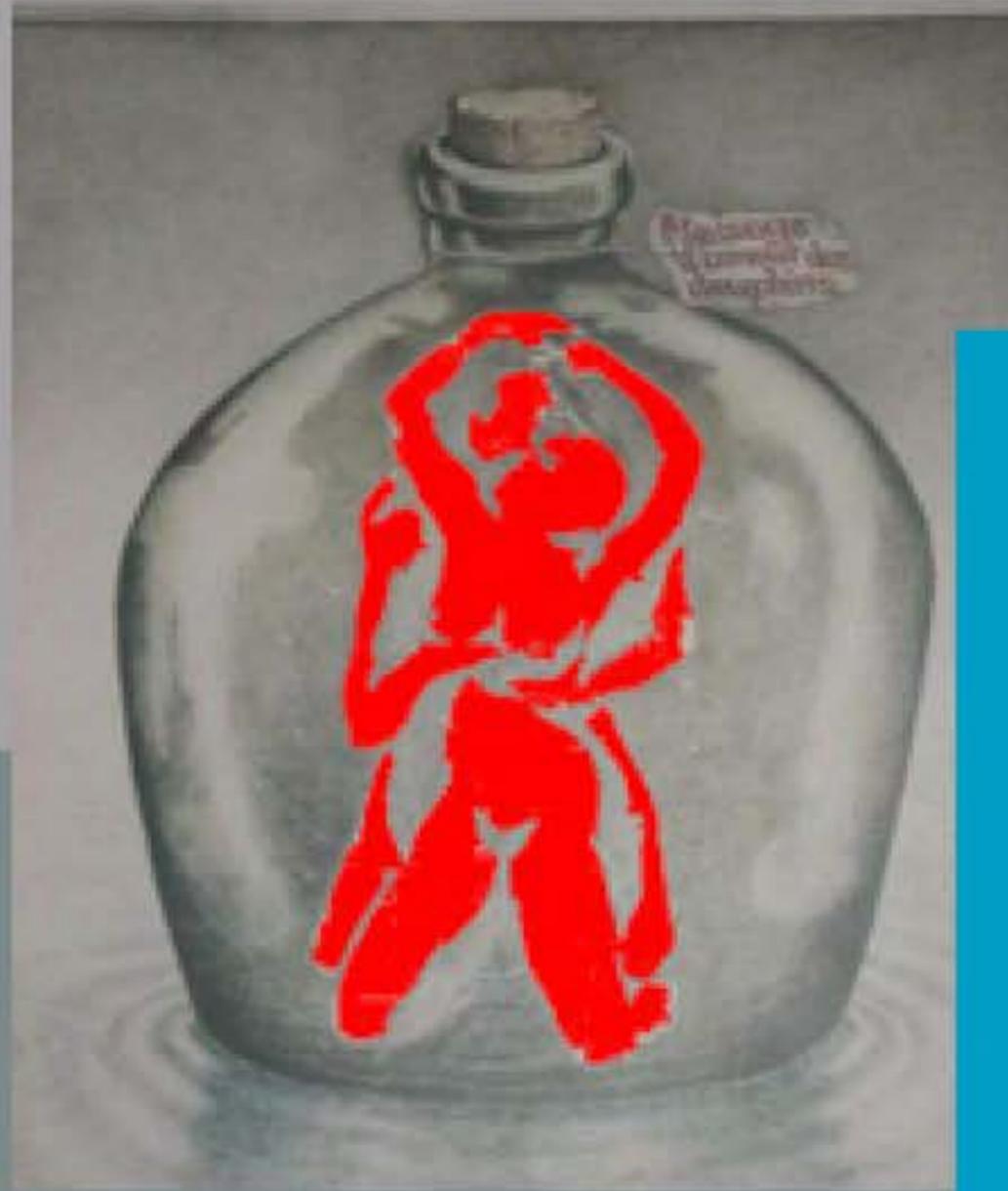
EINSTELLUNGS- KONFLIKTE

Sie sehen gleich
ein Bild für 10
Sekunden!





Manche sehen...





Andere sehen...

The image features a solid red background. A white, irregularly shaped hole is cut out of the center, with jagged, torn edges. The word "SUMMARY" is printed in a bold, black, serif font, centered within the white cutout.

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.



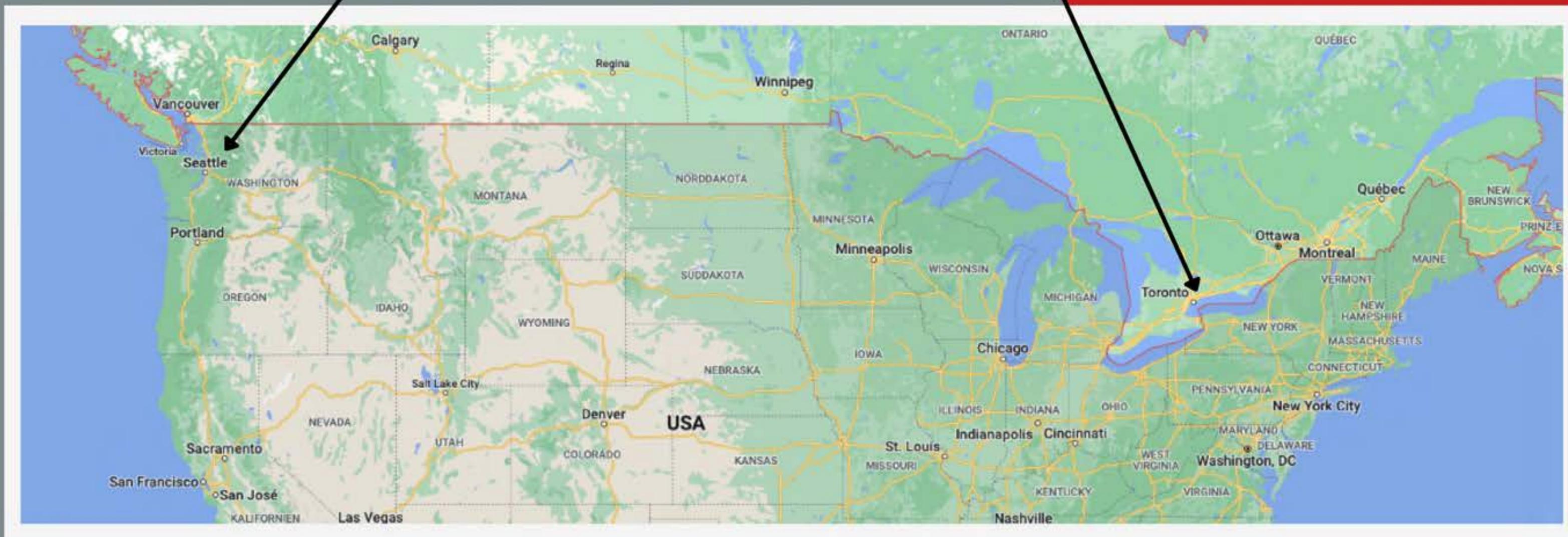
MENTALE LANDKARTEN

WAS LIEGT
SÜDLICHER?

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

SEATTLE

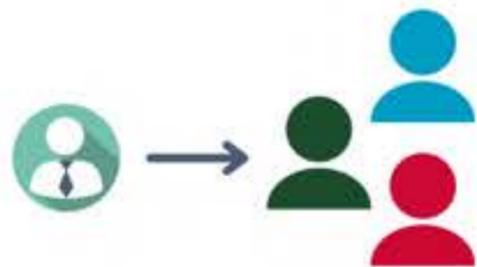
TORONTO



HOLEN SIE DIE STÖRUNG INS SYSTEM

Bsp: Das Immunisierungsmeeting

Benennung
der
Zielstellung



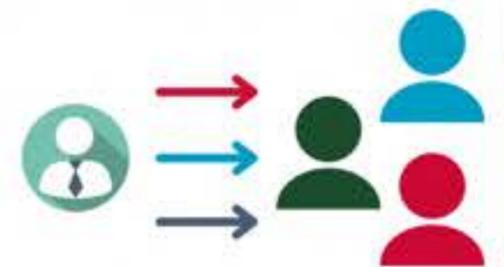
Die Information zu dem
aktuellen Sachverhalt wird durch
die eine Person (Leader) an die
Anderen weitergegeben.

Reaktion
des Systems
einfordern



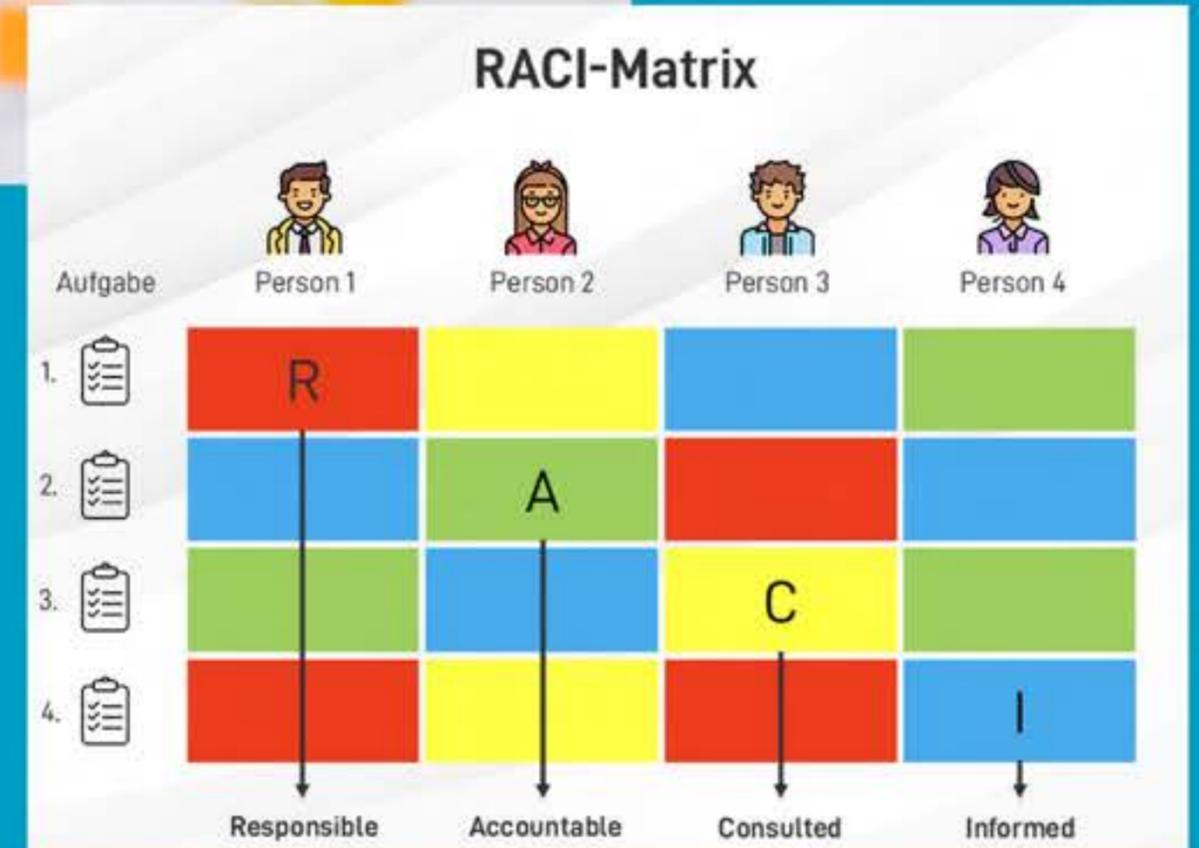
"Leader" fordert offensiv Kritik
durch die Anderen ein.

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

Kulturentwickl.
Personalentw.
Organisationsentw.

www.ifvoe.de

TEILUNGS-
SPRECHUNG
→ gesetzl.ter
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

Web: ifvoe.de

Download
Meetingmethoden

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

