
8 Anhang

- ▶ Während viele Kunden im Buchladen zunächst auf den Klappentext schauen, interessiert andere eine detailliertere Zusammenfassung des Inhalts. Diese folgt hier, und ebenso eine Übersicht über die im Text behandelten Denkfehler sowie – für Experten und ebenso Laien – eine Übersicht über weitere lesenswerte und leicht erhältliche Quellen.

8.1 Zusammenfassung

Im vorliegenden Buch geht es um angewandte Verhaltensökonomie, der immer populärer werdenden Kombinationswissenschaft aus Psychologie und Wirtschaft. Die keineswegs optimale Neigung von Menschen als typische Gewohnheitstiere, am gegenwärtigen Zustand festzuhalten und schleichende Veränderungen der Umstände zu ignorieren, bildet den roten Faden, der durch die sieben Kapitel führt. Dabei werden an sich völlig unterschiedliche Themen angerissen, die sich allerdings durchweg unter die Status-quo-Affinität bündeln lassen: Zeit und Geld, Politik und Religion, Wutbürger und Rechtsradikale, Verschwörungstheoretiker und Geschichtsverfälscher ebenso wie Sprache und deren Entwicklung und potenzieller Missbrauch. Der technische Fortschritt wird unter dem Blickwinkel des Veränderungsmanagement analysiert; Völkerwanderungen, Bevölkerungswachstum und die Tragik der Allmende runden mit einem – nicht sehr optimistischen – Blick in die Zukunft den Reigen der erörterten Themen ab.

Wie in zahlreichen anderen Werken, die sich mit Gegenwartsthemen beschäftigen, geht es an verschiedenen Stellen natürlich auch um die Corona-Pandemie und den Ukraine-Krieg. Als Autor scheue ich mich dabei nicht, den Finger in die verschiedenen Wunden zu legen. Wie der Frosch, der in langsam wärmer werdendem Wasser – angeblich – den Abprung verpasst, übersehen Menschen gerne und wiederholt schleichende Veränderungen. Vor allem dann, wenn diese Verschlechterungen zur Folge haben. War der russische Angriff auf die Ukraine und damit auf die Werte des Westens nicht absehbar? (Doch, war er!) Musste man die katholische Kirche mit ihrem systematischen Missbrauch Schutzbedürftiger nicht viel früher einbremsen? (Das historisch hohe Ansehen von Priestern ist inzwischen komplett ruiniert.) Sollte man sprachliche Tabubrüche der AfD und ihre völkische Politik durch seine Wählerstimme unterstützen und zum Demokratieabbau beitragen? (Nein! Das hatten wir bereits.) Wäre ein frühzeitiger Verzicht auf fossile Energieträger zugunsten regenerativer Energie nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch sinnvoll gewesen? (Mit Sicherheit! Gäbe es da nicht diverse Lobbys ...) Doch bei diesen und weiteren Themen haben bisher starke Beharrungskräfte gesiegt.

Für den eiligen Leser hier noch einmal das Wichtigste:

1. Zwei kognitive Effekte werden in Theorie und Praxis beleuchtet, mit einer Zusammenfassung wissenschaftlicher Untersuchungen sowie aktuellen Beispielen aus dem Leben: *Status-quo-Verzerrung* und *Boiling-Frog-Syndrom*. Die erstgenannte Fehleinschätzung besteht darin, den gegenwärtigen Zustand jeglicher Veränderung vorzuziehen; der zweite Denkfehler bedingt, allmählich auftretende signifikante Veränderungen zum Schlechteren hin zu übersehen und nicht darauf zu reagieren.
2. Beide Irrtümer leisteten in prähistorischer Vergangenheit einen wertvollen Beitrag zu Erhalt und Weiterentwicklung unserer Art, indem unsere Vorfahren Bedrohungen vordringlicher als Chancen behandelten. Für den modernen Menschen bedeuten sie inzwischen jedoch einen evolutionären Webfehler, dem wir bewusst und aktiv entgegentreten sollten.

-
3. Den Dualismus von Status-quo-Verzerrung und Boiling-Frog-Syndrom findet man in unterschiedlichsten Konstellationen, Lebenslagen und Umständen: Radikalisierung und Demokratiegefährdung, sprachliche Entwicklung und technischer Fortschritt, Bevölkerungswachstum und Übernutzung der Erde. Dabei lassen sich manche Probleme wie die aktuelle Popularität der AfD durchaus überwinden, der Klimawandel jedoch nach momentaner Einschätzung eher nicht.
 4. Für dieses Spannungsfeld habe ich vor dem Hintergrund der rasanten, anscheinend immer schneller ablaufenden Entwicklung einen Leitgedanken formuliert, der durch den Text hinweg verfolgt wird: *Der Status quo lässt sich auf Dauer nicht aufrechterhalten*. Mit zahlreichen Erläuterungen, Hinweisen und Tipps argumentiere ich dafür, *nicht* die üblichen kognitiven Fehler zu machen, sondern sich Veränderungen konsequent und ergebnisoffen zu stellen und das eigene Leben somit aktiv und selbstbestimmt zu gestalten.

8.2 Glossar kognitiver Irrtümer

Kernelemente dieser Betrachtungen sind *Status quo Bias* und *Boiling Frog Syndrome*. Nachfolgend finden Sie daneben knapp 100 weitere psychologische und verhaltensökonomische Denkfehler mit ihren Definitionen sowie den englisch- und deutschsprachigen Bezeichnungen zusammen mit einigen synonymen Begriffen. Sie alle stehen in direkter oder indirekter Beziehung zu den im Buch behandelten Themen und werden im Text in den angegebenen Abschnitten diskutiert. Für eine nähere Diskussion einzelner Effekte darf ich Sie auf das erwähnte *Kleine Handbuch kognitiver Irrtümer* verweisen.

Action Bias (Handlungsneigung, „Fehleinschätzung zu handeln“) Trugschluss, aktiv werden zu müssen, auch wenn es nichts nützt oder sogar schadet (Abschn. 1.5, 2.6)

Adaptive Attitudes (Anpassungsfähige Haltungen) Annehmen derselben Haltungen wie die der Menschen, die uns umgeben, etwa in derselben sozialen Gruppe oder dem Arbeitsumfeld (Abschn. 3.5)

Age-related Positivity Effect (Altersabhängiger Positivitätseffekt) → *Positivity Effect*

Alternative Paths (Alternative Pfade) alternative Handlungsmöglichkeiten, die bei der Bewertung einer Situation übersehen werden; → *Hindsight Bias* (Abschn. 7.5)

Ambiguity Aversion (Aversion gegen Mehrdeutigkeit) Tendenz, bekannte Risiken gegenüber unbekannten Risiken zu bevorzugen (Abschn. 7.4)

Ambiguity Bias (Mehrdeutigkeitsverzerrung) kognitiver Irrtum bei einer Entscheidungsfindung unter Informationsmangel: Auswahl von Optionen, die bekanntmaßen zu einem positiven Ergebnis führen, und Vernachlässigung solcher mit unbekannter Erfolgswahrscheinlichkeit

Anchoring Bias (Ankereffekt) Fehlschluss, dass Menschen bei bewusst gewählten Zahlenwerten von momentan vorhandenen (auch irrelevanten) Umgebungsinformationen beeinflusst werden mit der Folge einer systematischen Verzerrung in Richtung des Ankers (Abschn. 1.6, 2.6)

Anthropocentric Thinking (Anthropozentrisches Denken) Selbstverständnis des Menschen als Mittelpunkt der weltlichen Realität; als Folge davon Tendenz, andere biologische Spezies über Analogien zum Menschen zu charakterisieren (Abschn. 7.4)

Arbitrary Coherence (Willkürliche Kohärenz) → *Anchoring Bias*

Attraction Effect (Attraktionseffekt) → *Decoy Effect* (Abschn. 5.1)

Availability Bias (Verfügbarkeitsverzerrung) systematischer Urteilsfehler, der entsteht, wenn die Bewertung der Wahrscheinlichkeit eines Ereignisses von leicht verfügbaren Beispielen geprägt ist (Abschn. 1.3)

Backfire Effect (Backfire-Effekt) Neigung, Fakten, die der eigenen Überzeugung widersprechen, als Bestätigung der eigenen Überzeugung zu betrachten und diese noch vehementer zu vertreten (Abschn. 4.6)

Backlash Effect (Rückschlag-Effekt, Gegenbewegung) Rückkehr zu konservativen Werten und damit weg von fortschrittlichen Idealen; → *Gender Bias* (Abschn. 1.3)

Bandwagon Effect (Mitläufereffekt, Nachahmungseffekt, Herdentrieb) durch wahrgenommenen Erfolg erhöhte Bereitschaft, sich voraussichtlich erfolgreichen Handlungsweisen anzuschließen (Abschn. 3.5)

Belief Bias (Überzeugungssirrhum) Tendenz, glaubwürdige Schlussfolgerungen zu akzeptieren, unabhängig davon, ob sie logisch korrekt aus den Prämissen hergeleitet werden können (Abschn. 4.2)

Belief Perseverance (Beharren auf Überzeugungen) Unfähigkeit, eine erste Hypothese anzupassen oder zu revidieren, obwohl neue Informationen vorliegen, die dieser Überzeugung widersprechen (können) (Abschn. 4.2)

Belief Revision (Ändern von Überzeugungen) Änderung oder Anpassung von Überzeugungen auf der Basis neuer Informationen (Abschn. 4.2)

Bizarreness Effect (Bizartheitseffekt) Umstand, dass bizarre Sachverhalte und Objekte besser im Gedächtnis behalten werden als gewöhnliche (Abschn. 4.2)

Black Swan Theory („Schwarzer-Schwan-Theorie“) Theorie der verzerrten Denkweise hinsichtlich unwahrscheinlicher Ereignisse (Black-Swan-Ereignisse), wonach das, was man nicht weiß, viel wichtiger ist als das, was man weiß (Abschn. 2.4, 2.6, 7.5)

Blind Spot Bias (Verzerrungsblindheit) Tendenz, sich für unbeeinflussbar zu halten und für kognitive Verzerrungen nicht zugänglich zu sein

Boiling Frog Syndrome (Boiling-Frog-Syndrom, „Syndrom des gekochten Froschs“) Metapher für die Unfähigkeit von Menschen, auf signifikante Veränderungen, die allmählich auftreten, richtig zu reagieren; → *Status quo Bias* (Abschn. 2.2 sowie viele weitere Abschnitte)

Brinkmanship („Spiel mit dem Feuer“, „Politik am Rande des Abgrunds“) unsaubere und riskante Verhandlungstaktik, mit seinem Widersacher zur Klärung einer Streitfrage sinnbildlich bis an den Rand einer Felsklippe (Brink) zu gehen, wodurch der andere zum Nachgeben gebracht werden soll, bevor am Ende beide in den Abgrund fallen (Abschn. 5.4)

Broken Windows Theory (Broken-Windows-Theorie; „Auswirkung zerbrochener Scheiben“) Mutmaßung des Zusammenhangs zwischen dem Verfall von Stadtgebieten und Kriminalität: Eine zerbrochene Fensterscheibe müsse demnach schnell repariert werden, um weitere Zerstörungen in der Umgebung zu verhindern; → *Boiling Frog Syndrome*; → *Status quo Bias* (Abschn. 2.5, 2.6)

Catch-22 Dilemma (Catch-22-Zwickmühle) geflügeltes Wort aus dem Englischen für einen Zirkelschluss, aus dem ein Individuum aufgrund widersprüchlicher Regeln nicht entkommen kann (Abschn. 7.3)

Camel's Nose (Camel's Nose; „Jemandem den kleinen Finger reichen“) Metapher für Situationen, in denen kleine, scheinbar harmlose Aktionen die Tür für größere, klar schädliche Folgeaktionen öffnen; → *Boiling Frog Syndrome* (Abschn. 2.3, 2.6)

Cobra Effect (Kobra-Effekt) Phänomen, dass Maßnahmen, die getroffen werden, um ein bestimmtes Problem zu lösen, dieses auch verschärfen können; der Name bezieht sich auf die Entwicklung in Indien, wo zunächst von der britischen Kolonialverwaltung Prämien für erlegte (wilde) Kobras gezahlt, dann die Tiere zur Profitsteigerung von den Indern gezielt gezüchtet und nach Abschaffung der somit nutzlosen Vergütungsregelung freigelassen wurden; → *Jevons Paradox*

Confirmation Bias (Bestätigungsfehler) Neigung, Informationen so auszuwählen, zu ermitteln und zu interpretieren, dass sie die eigenen Erwartungen bestätigen (Abschn. 4.2)

Conjunction Fallacy (Verknüpfungstäuschung, Konjunktionsfehlschluss; Linda-Problem) → *Linda Problem*

Conservatism Bias (Konservatismus-Fehlschluss) Tendenz, bei Vorliegen neuer Erkenntnisse die eigene Position und Sichtweise nur unzureichend daran anzupassen; → *Belief Revision* (Abschn. 1.3, 2.6)

Continued Influence Effect (Nachwirkung von Falschinformation) Tendenz, eine Falschinformation weiterhin zu glauben, obwohl eine Richtigstellung erfolgt ist

Creeping Normalcy (Normality) („Kriechender Normalzustand“) Prozess, durch den anfänglich nicht akzeptable gravierende Veränderungen in der Lebensweise der Menschen dann toleriert werden, wenn ihre Einführung graduell in inkrementalen, oft zunächst unmerklichen Schritten erfolgt (Abschn. 2.3, 2.6)

Decision Avoidance (Vermeidung von Entscheidungen) Tendenz, Entscheidungen aufzuschieben oder ihnen aus dem Weg gehen; → *Default Effect* (Abschn. 1.4)

Decision Fatigue („Entscheidungsmüdigkeit“) → *Decision Avoidance* (Abschn. 1.4)

Declinism (Declinism; „Auf dem absteigenden Ast“) Glaube, dass es mit einer Gesellschaft oder Institution abwärts geht; → *Rosy Retrospection Bias*

Decoy Effect (Köder-Effekt) Bevorzugung einer von zwei Optionen, wenn eine dritte Option (Köder) hinzugefügt wird, die einer der beiden Optionen in allen Belangen unterlegen ist (Abschn. 1.6)

Default Effect (Default-Effekt; „Auswirkung der Vorgabe“) übermäßige Bevorzugung derjenigen Option, die in Kraft tritt, wenn ein Akteur keine aktive Entscheidung trifft; → *Nudging*; → *Status quo Bias* (Abschn. 1.4, 2.6)

Defensive Decision Making (Defensives Entscheiden) Bevorzugung einer Entscheidung, die man besser rechtfertigen und verteidigen kann, gegenüber einer Entscheidung, die am besten für einen selbst ist oder (bei Managern) für das vertretene Unternehmen (Abschn. 1.2)

Disaster Myopia (Desaster-Myopie, „Kurzsichtigkeit für Katastrophen“) Tendenz, Erinnerungen an schlimme Vorfälle und Unglücke auszublenden, nachdem diese ausgestanden sind; systematische Unterschätzung von Schockwahrscheinlichkeiten (Abschn. 6.4)

Disjunction Effect („Effekt der Oder-Verknüpfung“) Beobachtung, dass Entscheidungen unter Unsicherheit zum gegenwärtigen Zeitpunkt durch ein in der Zukunft liegendes Geschehnis oder eine Entwicklung erschwert oder sogar gänzlich verhindert werden

Dread Aversion (Furchtaversion) analog zur Verlustaversion (→ *Loss Aversion*) etwa doppelt so starke Bewertung der Furcht vor einem negativen Resultat im Vergleich zum Genießen eines positiven Ergebnisses

Emperor's New Clothes Syndrome (Des-Kaisers-neue-Kleider-Syndrom) Beobachtung, dass ein Denkmodell oder eine Glaubensstruktur ohne Grundlage und unterstützende Fakten nur dann bestehen und überleben kann, wenn jeder gewillt ist, daran zu glauben (Abschn. 3.4)

Endowment Effect (Besitztumseffekt) Tendenz, ein Gut allein deshalb als wertvoller einzuschätzen, weil man es besitzt; → *Status quo Bias* (Abschn. 1.4, 2.6)

Equity Premium Puzzle (Aktienprämienrätsel) Paradox im Anlegerverhalten auf Finanzmärkten, sichtbar durch einen übermäßig hohen Unterschied zwischen den Renditen aus risikobehafteten Anlageformen und als relativ sicher geliebten Wertpapieren; → *Loss Aversion*

Escalation of Commitment (Eskalierende Hingabe) → *Irrational Escalation*

Exaggeration (Übertriebene Erwartungen, Katastrophisierung) Tendenz zu extremen Erwartungen an zukünftige Entwicklungen, als in Wirklichkeit auftreten oder als nach vorliegenden Informationen gerechtfertigt wäre

Exponential Growth (Exponentielles Wachstum) mathematisches Prinzip, im Alltagsleben zwangsläufig verbunden mit der Beobachtung, dass die meisten

Menschen kein intuitiv korrektes Gefühl für Wachstumsraten haben (Abschn. 2.2, 6.2, 7.2)

Fading Affect Bias (FAB; „Verzerrung wegen verblassender Gemütsregung“) Verzerrung, der zufolge mit negativen Emotionen belastete Erinnerungen schneller verblassen als solche mit positiven Eindrücken (Abschn. 1.4)

False Memory Syndrome (False-Memory-Syndrom, FMS; „Syndrom falschen Erinnerns“) Feststellung, dass etwas, selbst wenn man davon zutiefst überzeugt ist, nicht zwingend auch wahr ist (Abschn. 1.4)

Framing Effect (Präsentationseffekt; „Rahmensexeffekt“) Folge davon, einen Sachverhalt durch ein Narrativ (= sinnstiftende Erzählung) so hervorzuheben und emotional zu belegen, dass eine Handlungsempfehlung gefördert wird (Abschn. 5.1)

Gender Bias (Gender-Bias; „Geschlechtsbezogener Verzerrungseffekt“) Satz von Vorurteilen, die einzelne Geschlechter systematisch benachteiligen; → *Prejudice* (Abschn. 5.2)

Gradualism (Gradualism) → *Landscape Amnesia* (Abschn. 2.3)

Groupthink (Gruppendenken) → *Social Proof*

Herding (Herdentrieb) → *Bandwagon Effect*

Hindsight Bias (Rückschaufehler) verfälschte Erinnerung an eigene Vorhersagen, die bezüglich eines Ereignisses getroffen wurden, nach dem Eintreten des Ereignisses (Abschn. 4.5)

Inertia Effect (Trägheitseffekt) psychologisches Phänomen, wonach einmal getroffene Entscheidungen auch gegen widersprechende Informationen weitgehend unverändert bleiben (Abschn. 1.5)

Ingroup Favoritism Bias (Eigengruppenbevorzugung) Tendenz von Menschen, denjenigen anderen eine bevorzugte Behandlung zu gewähren, die sie zu ihrer eigenen Gruppe zählen (Abschn. 3.5)

Irrational Escalation („Eskalierende Hingabe“) Tendenz, sich gegenüber einer früher getroffenen Entscheidung verpflichtet zu fühlen und diese über die Bereitstellung zusätzlicher Ressourcen zu stützen, obwohl sich diese Entscheidung bisher als ineffektiv oder falsch erwiesen hat; → *Sunk Cost Fallacy*

Jevons Paradox (Jevons-Paradox) ökonomische Beobachtung, der zufolge technischer Fortschritt, der die effizientere Nutzung eines Rohstoffes erlaubt, letztlich

zu einer erhöhten Nutzung dieses Rohstoffes führt, anstatt sie zu senken (Abschn. 6.2)

Landscape Amnesia (Landschaftsamnesie, „Störung des Landschaftsgedächtnisses“)

Tendenz zu vergessen, wie eine Landschaft 50 Jahre oder eine ganze Lebensspanne zuvor aussah, da die Veränderungen von Jahr zu Jahr so gering ausgefallen sind → *Creeping Normalcy* (Abschn. 2.3, 2.6)

Linda Problem (Linda-Problem) fehlerhafte Annahme, dass ein Resultat, das gleichzeitig mehrere Bedingungen erfüllt, wahrscheinlicher ist als eines, das nur eine Bedingung erfüllt; → *Conjunction Fallacy* (Abschn. 5.1)

Loss Aversion (Verlustaversion) Tendenz, ausgehend von einem bestimmten individuellen Referenzpunkt Verluste höher (meist um einen Faktor von etwa zwei) zu gewichten als Gewinne, wobei der Referenzpunkt entweder einen Istzustand (→ *Status quo Bias*) oder einen Sollzustand darstellt (Abschn. 1.4, 2.6)

Magnification (Magnification; Überhöhung des Negativen) falsche Annahme, dass das Schlimmste, weil es vorstellbar ist, mit hoher Wahrscheinlichkeit auch tatsächlich eintreten wird; auch „Aus einer Mücke einen Elefanten machen“; → *Exaggeration*

Memory Implantation (Erinnerungsverfälschung) Technik in kognitiver Psychologie zur Untersuchung menschlichen Erinnerungsvermögens, bei der suggeriert wird, dass sie sich an ein Ereignis erinnern, das nie stattgefunden hat (Abschn. 1.4)

Mere Ownership Effect (Besitztumseffekt) → *Endowment Effect*

Money Illusion (Geldwertillusion) Nichtwahrnehmung oder Unterschätzung des Risikos der Geldentwertung durch Wirtschaftssubjekte (Überraschungs inflation) (Abschn. 1.3)

Myopic Loss Aversion („Kurzsichtige“ Verlustaversion) Verlustangst vor allem von Aktienanlegern, die ihr Anlageportfolio zu häufig überprüfen mit der möglichen Folge, Verluste zu schnell zu realisieren und damit zu wenig Mittel in Aktien zu investieren; erklärt das Aktienprämienrätsel; → *Action Bias*, → *Equity premium puzzle*, → *Loss Aversion*

Negativity Bias (Negativitätsverzerrung) Verzerrung, dass jemandem negative Erinnerungen leichter wieder einfallen als positive

Neglect of Probability (Vernachlässigung von Wahrscheinlichkeiten) Tendenz, die Eintrittswahrscheinlichkeiten vor allem kleiner Risiken falsch einzuschätzen, die entweder komplett ignoriert oder aber maßlos überschätzt werden

Nudging („Anstubsen“) Methode, das Verhalten von Menschen zu beeinflussen, ohne auf Verbote und Gebote zurückgreifen oder ökonomische Anreize bieten bzw. verändern zu müssen (Abschn. 1.4)

Omission Bias (Unterlassungsfehler) Überschätzung der Risiken bei Handlungen im Vergleich zu Nicht-Handlungen; Gegenstück zum → *Action Bias* (Abschn. 1.5, 2.6, 4.4)

Opportunity Costs Effect (Opportunitätskosteneffekt) Tendenz, dass bei Entscheidungen Opportunitätskosten systematisch tiefer bewertet werden als direkte Geldkosten gleicher Größe (Abschn. 6.4)

Ostrich Effect (Vogel-Strauß-Effekt; „Kopf in den Sand stecken“) Allegorie, die ausdrückt, eine drohende Gefahr nicht sehen zu wollen, die Augen vor unangenehmen Realitäten zu verschließen oder bestimmte Tatsachen einfach nicht zur Kenntnis nehmen zu wollen (Abschn. 1.4, 2.2, 2.6)

Outcome Bias (Historikerirrtum) Fehler bei der Bewertung der Qualität einer Entscheidung, nachdem die Auswirkungen dieser Entscheidung bereits bekannt sind; → *Hindsight Bias* (Abschn. 4.5)

Outgroup Bias (Fremdgruppenabwertung) Effekt, dass willkürliche Unterscheidungsmerkmale binnen Minuten zu Vorurteilen, Stereotypen und Diskriminierung gegenüber einer Fremdgruppe führen können; → *Prejudice* (Abschn. 3.5)

Overconfidence Effect (Selbstüberschätzungseffekt) deutsch auch Vermessenheitsverzerrung, überschätztes Selbstvertrauen bzw. Kompetenzillusion: Überschätzung des eigenen Könnens und eigener Kompetenzen (Abschn. 2.1, 7.5)

Parkinson's Law of Inertia (Parkinsons Trägheitsgesetz) „Verzögerung ist die tödlichste Form der Ablehnung.“ (Abschn. 1.6)

Persuasion Bias („Überredungsverzerrung“) durch soziales Umfeld und vor allem Meinungsmacher befeuerter Fehlschluss, neue Information als wahr und korrekt einzuordnen, ohne ihren Ursprung und Wahrheitsgehalt näher zu überprüfen bzw. zu hinterfragen; relevant z. B. in Zusammenhang mit Propaganda, Zensur und Marketing

Positivity Effect (Positivitätseffekt) Effekt, dass ältere Personen positive Erinnerungen in ihrem Gedächtnis bevorzugen (Abschn. 1.4)

Preference Reversal (Präferenzumkehr) Tendenz bei der Wahl zwischen Alternativen, z. B. zwei Lotterien, einmal die eine und einmal die andere Alternative zu wählen, wenn die Entscheidungssituation anders dargestellt, logisch jedoch absolut identisch ist; → *Framing*

Prejudice (Vorurteil) Urteil, das einer Person, einer Gruppe, einem Sachverhalt oder einer Situation vor einer gründlichen und umfassenden Untersuchung, Abklärung und Abwägung zuteilwird; meist negativ gemeint und verstanden (Abschn. 3.5)

Priming Effect (Bahnungseffekt) Vorbereitung und Konditionierung, in eine bestimmte Richtung zu denken und zu handeln, die Menschen in der Regel nicht bewusst wahrnehmen, z. B. durch Körpersprache, Schlüsselwörter oder → *Framing*

Procrastination (Verschleppung) → *Parkinson's Law of Inertia* (Abschn. 1.6)

Prospective Cost Fallacy (Angst vor erwarteten Kosten) Scheu bzw. Abneigung vor erwarteten zukünftigen (evtl. zusätzlichen) Kosten, wenn eine Aktivität durchgeführt wird; → *Sunk Cost Fallacy*

Pseudocertainty Effect (Effekt der Pseudosicherheit) Tendenz zu risikoscheuem Verhalten bei erwartetem positivem Resultat und risikobehafteten Entscheidungen, falls negative Ergebnisse erwartet werden (Abschn. 7.5)

Rebound Effect (Rebound-Effekt) → *Jevons Paradox*

Recognition Heuristic (Wiedererkennungsheuristik) Urteilsheuristik der Kognitionspsychologie, die besagt, dass bei der Beurteilung von mehreren Objekten hinsichtlich eines Kriteriums unter bestimmten Umständen deren Wiedererkennung als alleinige Entscheidungshilfe genutzt wird

Reflection Effect (Reflektionseffekt) Tendenz von Anlegern, sich im Gewinn- und Verlustfall unterschiedlich zu verhalten: in Verlustsituationen risikofreudig und in Gewinnsituationen risikoscheu; → *Risk Aversion*

Reminiscence Bump („Erinnerungsbuckel“) autobiografischer Effekt, der beschreibt, dass, je älter Menschen werden, sie sich desto mehr an Begebenheiten aus Jugend und jungem Erwachsenenleben erinnern

Risk Aversion (Risikoscheu) Risikoeinstellung in der Entscheidungstheorie, die die Tendenz eines Marktteilnehmers oder Entscheidungsträgers (z. B. eines Investors) angesichts der Wahl zwischen mehreren Alternativen gleichen Erwartungswerts wiedergibt, die Alternative mit dem geringeren Risiko hinsichtlich

des Ergebnisses – und damit auch dem geringstmöglichen Verlust – zu bevorzugen; → *Loss Aversion* (Abschn. 1.4, 2.6)

Rosy Retrospection Bias (Rosige-Vergangenheit-Verzerrung) psychologisches Phänomen, wonach Menschen die Vergangenheit unverhältnismäßig positiver beurteilen als die Gegenwart (Abschn. 1.4)

Salami Technique (Salamitaktik) Verhandlungstaktik, mit der die Verhandlungsziele durch kleinere Forderungen und entsprechende Zugeständnisse der Gegenseite erreicht werden sollen. Bestreben, bei der Suche nach einem Kompromiss stets nur minimale Zugeständnisse zu machen, um so die Verhandlung in die Länge zu ziehen und dadurch die andere Seite zu zermürben (Abschn. 2.4)

Selective Perception (Selektive Wahrnehmung) Einschränkung der Wahrnehmung durch begrenzte, unterschiedliche oder einseitige Aufmerksamkeit im Hinblick auf die angebotenen Informationen oder Reize (Abschn. 5.5)

Semmelweis Reflex (Semmelweis-Reflex) Vorgehen des wissenschaftlichen Establishments, eine neue Entdeckung quasi „reflexhaft“ ohne ausreichende Überprüfung erst einmal abzulehnen und den Urheber eher zu bekämpfen als zu unterstützen, wenn sie verbreiteten Normen oder Überzeugungen widerspricht (Abschn. 1.4, 2.6)

[Inadequate] Sensitivity to Probability (Mangelnde Empfindlichkeit für Wahrscheinlichkeiten) grundlegende Erkenntnis der Verhaltensökonomik, dass Menschen vielfach ein gestörtes Verhältnis zu Wahrscheinlichkeiten haben; → *Neglect of probability*

Shifting Baseline (Shifting-Baseline-Syndrom; „langsam wegdriftende Basislinie“) Phänomen verzerrter und eingeschränkter Wahrnehmung von Wandel; → *Boiling Frog Syndrome* (Abschn. 2.3, 2.6)

Slippery Slope Argument (Dammbruchargument, Argument der schiefen Ebene) korrekte oder inkorrekte Argumentationsweise, vor bestimmten Schritten oder Handlungen zu warnen, indem geltend gemacht wird, dass diese Handlung zwangsläufig weitere negative Konsequenzen zur Folge habe; → *Boiling Frog Syndrome*; → *Status quo Bias* (Abschn. 1.5, 2.4, 2.6)

Social Proof („Sozialer Beweis“) Orientierung des Verhaltens an dem anderer (Abschn. 3.5)

Status quo Bias (Status-quo-Verzerrung) starke Neigung von Menschen und Organisationen, den gegenwärtigen Zustand jeglicher Veränderung vorzuziehen;

Folge von → *Endowment Effect* und → *Loss Aversion* (Abschn. 1.3 sowie zahlreiche weitere Abschnitte)

Stereotypical Bias (Stereotypische Verzerrung) Einordnung anderer Personen oder Gruppen in relativ starre, verbreitete Vorstellungsbilder, die meist einfach, einprägsam und bildhaft sind; → *Prejudice*

Story Bias (Verdrehte Geschichten) Verdrehung von Geschichten zur Vereinfachung der Wirklichkeit, wobei alles verdrängt wird, was nicht in das Bild hineinpasst; → *Conjunction Fallacy* (Abschn. 5.1)

Sunk Cost Fallacy (Angst vor versunkenen, irreversiblen Kosten) Scheu bzw. Abneigung vor der Abschreibung irreversibler Kosten, wenn eine Aktivität z. B. zur Geschäftsanbahnung ergebnislos abgebrochen wird oder werden sollte; → *Prospective Cost Fallacy* (Abschn. 4.5)

System Justification („Rechtfertigung des Systems“) → *Status quo Bias* (Abschn. 1.3, 2.6)

Too-much-invested-to-quit Syndrome („Kein Zurück mehr“) → *Sunk Cost Fallacy*; → *Irrational Escalation*

Tragedy of the Commons (Tragik der Allmende) Modell, nach dem frei verfügbare, aber begrenzte Ressourcen nicht effizient genutzt werden und durch Übernutzung bedroht sind, was auch die Nutzer selbst bedroht (Allmende = Gemeindeflur) (Abschn. 7.4)

Travis Syndrome (Travis-Syndrom) Tendenz, die Signifikanz der Gegenwart überzubewerten (Abschn. 1.4)

Truth Effect („Wahrheitseffekt“) Tendenz, Aussagen, die zuvor bereits gehört oder gelesen wurden, einen größeren Wahrheitsgehalt zuzusprechen als solchen, die erstmals gehört werden

Turkey Illusion (Truthahn-Illusion, Induktionsfehlschluss) Neigung, einen Trend zu extrapolieren, ohne ihn zu hinterfragen; der Name bezieht sich auf den bislang gut gefütterten Truthahn, der dies an Thanksgiving zu seinem Bedauern feststellen musste

Tyranny of Small Decisions (Tyrannie der kleinen Entscheidungen) Situation, in der eine Reihe von Entscheidungen, individuell klein und unbedeutend in Größe und Zeitperspektive, kumulativ zu einem größeren und signifikanten Ergebnis führen, das weder optimal noch erwünscht ist; → *Boiling Frog Syndrome* (Abschn. 2.5, 2.6)

8.3 Weitere Leseempfehlungen

Bücher

- Beyme Kv (2018) Rechtspopulismus – Ein Element der Neodemokratie? Springer, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-19767-4>
- Butter M (2020) Nichts ist, wie es scheint. Suhrkamp, Berlin
- Harari YN (2013) Eine kurze Geschichte der Menschheit. Pantheon, München
- Harari YN (2017) Homo deus: eine Geschichte von Morgen. C. H. Beck, München
- Kahneman D (2011) Thinking, Fast and Slow. Farrar, Straus and Giroux, New York. <http://dspace.vnbrims.org:13000/jspui/bitstream/123456789/2224/1/Daniel-Kahneman-Thinking-Fast-and-Slow-.pdf>. Zugegriffen: 21. April 2021
- Kahneman D, Sibony O, Sunstein CR (2021) Noise. Was unsere Entscheidungen verzerrt – und wie wir sie verbessern können. Siedler, München
- Klimczak P, Zoglauer T (Hrsg) (2021) Wahrheit und Fake im postfaktisch-digitalen Zeitalter. Distinktionen in den Geistes- und IT-Wissenschaften. Springer Vieweg, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-32957-0>
- Müller M, Precht J (Hrsg) (2019) Narrative des Populismus. Springer, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-22374-8>
- Nöller T (2021) Verschwörungstheorien und Fake News. Untersuchungen unter dem Fokus systemischen Denkens und Handelns. Springer, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-35748-1>
- Pinker S (2021) Mehr Rationalität. Eine Anleitung zum bessern Gebrauch des Verstandes. S. Fischer, Frankfurt a. M.
- Ransiek AC (2019) Rassismus in Deutschland. Springer, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-24056-1>
- Schink A (2020) Verschwörungstheorie und Konspiration. Dissertation Universität Salzburg, 2019. Springer, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-31689-1>
- Schmid E, Pröll T (Hrsg) (2020) Umwelt- und Bioressourcenmanagement für eine nachhaltige Zukunftsgestaltung. Springer Spektrum, Berlin. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-60435-9>
- Sturm B, Vogt C (2018) Umweltökonomik. Eine anwendungsorientierte Einführung. Springer Gabler, Berlin, Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-54127-2>
- Thaler R (2019) Misbehaving: Was uns die Verhaltensökonomik über unsere Entscheidungen verrät. Pantheon, München
- Udalov V (2019) Behavioural Economics of Climate Change. Springer, Cham. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-03532-7>

- Vogt T (2020) Against Fake. Wie Wissenschaft die Welt erklärt. Springer, Berlin. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-58354-8>
- von Holle V (2019) Eine ökonomische Revolution – Wie Verhaltensökonomie die Welt verändert. Springer, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-26358-4>
- Vorländer H, Herold M, Schäller S (2017) PEGIDA – Entwicklung, Zusammensetzung und Deutung einer Empörungsbewegung. Springer, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-10982-0>
- Wolf T (2017) Rechtspopulismus – Überblick über Theorie und Praxis. Springer, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-16971-8>

Artikel

- Bach M (2021) Nationalpopulismus und Faschismus im historischen Vergleich. Zur Aktualität von Max Webers Herrschaftssoziologie. *Berliner J Soziologie* 31, 81–100. <https://doi.org/10.1007/s11609-021-00436-8>
- Barreiro-Hurle J, Espinosa-Goded M, Martínez-Paz JM, Perni A (2018) Choosing not to choose: A meta-analysis of *status quo* effects in environmental valuations using choice experiments. *Economía Agraria y Recursos Naturales* 18–1, 79–109. <https://doi.org/10.7201/earn.2018.01.04>
- Baron J, Hershey JC (1988) Outcome bias in decision evaluation. *J Personality and Social Psychology* 54–4, 569–579. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.54.4.569>
- Baron J Ritov I (2004) Omission bias, individual differences, and normality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 94, 74–85. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2004.03.003>
- Baron J Ritov I (2009) Protected Values and Omission Bias as Deontological Judgments. *Psychology of Learning and Motivation* 50, 133–167. [https://doi.org/10.1016/S0079-7421\(08\)00404-0](https://doi.org/10.1016/S0079-7421(08)00404-0)
- Bergers D (2022) The status quo bias and its individual differences from a price management perspective. *J Retailing and Consumer Services* 64. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102793>
- Blake D, Cannon E, Wright D (2021) Quantifying loss aversion: Evidence from a UK population survey. *J Risk and Uncertainty* 63, 27–57. <https://doi.org/10.1007/s11166-021-09356-7>
- Camillerie AR, Sah S (2021) Amplification of the status quo bias among physicians making medical decisions. *Applied Cognitive Psychology* 35–6, 1374–1386. <https://doi.org/10.1002/acp.3868>
- Cearreta A, Fairchild I, Gałuszka A, Summerhayes C, Wagreich M (2022) The Anthropocene Signal Amidst the Noise. *Anthropocene Curriculum*, Haus der Kulturen der Welt (HKW, Berlin) und Max Planck Institute for the History of

- Science (MPIWG, Berlin), 22. April. <https://www.anthropocene-curriculum.org/contribution/the-anthropocene-signal-amidst-the-noise>. Zugriffen: 06. Juni 2022
- Decision Lab (o. J.) Why do we tend to leave things as they are? Status Quo Bias, explained. The Decision Lab, Internet-Veröffentlichung. <https://thedecisionlab.com/biases/status-quo-bias>. Zugriffen: 15. Juli 2022
- Duminil A (2012) Links- und Rechtsterror in Deutschland. Eine Nebenwirkung der ungenügenden Aufarbeitung der deutschen Vergangenheit. Von der RAF bis zum NSU. Seminararbeit, Internet-Veröffentlichung. <https://www.grin.com/document/306827>. Zugriffen: 14. März 2022
- Dupont DY, Lee GS (2002) The Endowment Effect, Status Quo Bias and Loss Aversion: Rational Alternative Explanation. *J Risk and Uncertainty* 25, 87–101. <https://doi.org/10.1023/A:1016371414952>
- Eidelman S, Crandall CS (2012) Bias in Favor of the Status Quo. *Social and Personality Psychology Compass* 6/3, 270–281. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2012.00427.x>
- Folkers A (2021) Preventing the Unpreparable. Catastrophe Thresholds from Covid to Climate. *Sociologica* 15–3, 85–106. <https://doi.org/10.6092/issn.1971-8853/13564>
- Gal D (2006) A psychological law of inertia and the illusion of loss aversion. *Judgment and Decision Making* 1–1, 23–32. <http://journal.sjdm.org/jdm06002.pdf>. Zugriffen: 06. Juni 2022
- Gal D, Rucker DD (2018) The Loss of Loss Aversion: Will It Loom Larger Than Its Gain? *J Consumer Psychology* 28–3, 497–516. <https://doi.org/10.1002/jcpy.1047>
- Herrberg N (2021) Durch Gott legitimiert, das „Reich“ zu befreien. Religiöse Semantiken in der Reichsbürgerszene. *Zeitschrift für Religion, Gesellschaft und Politik* 5, 503–529. <https://doi.org/10.1007/s41682-021-00072-2>
- Ho C, Josen B (2022) Challenging the Status Quo. What makes a new product succeed. IPSOS Views, March. <https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/publication/documents/2022-03/Ipsos-Views-Challenging-the-status-quo.pdf>. Zugriffen: 06. Juni 2022
- Hofmann B (2021) Internal barriers to efficiency: why disinvestments are so difficult. Identifying and addressing internal barriers to disinvestment of health technologies. *Health Economics, Policy and Law* 16, 473–488. <https://doi.org/10.1017/S1744133121000037>
- Jianbiao LI, Guangqian REN, Qiuhua MA, Lüke LIU (2009) An experimental study on investors' status quo bias and its determinants. *Frontiers of Business Research in China* 3–4, 543–565. <https://doi.org/10.1007/s11782-009-0026-y>
- Kovach M (2020) Twisting the truth: Foundations of wishful thinking. *Theoretical Economics* 15, 989–1022. <https://doi.org/10.3982/TE2744>

- Launius RD (2010) Denying the Apollo Moon Landings: Conspiracy and Questioning in Modern American History. 48th AIAA Aerospace Science Meeting. January 4–7, American Institute of Aeronautics and Astronautics, Orlando, FL. <https://doi.org/10.2514/6.2010-1131>
- Lee K, Joshi K (2017) Examining the Use of Status Quo Bias Perspective in IS Research: Need for Re-Conceptualizing and Incorporating Biases. *Information Systems J* 27–6, 733–752. <https://doi.org/10.1111/isj.12118>
- Pfahl-Traughber A (2020) Die AfD ist (mittlerweile) eine rechtsextremistische Partei. Eine Einschätzung aus demokratietheoretischer Sicht. *Sozial Extra* 2, 87–91. <https://doi.org/10.1007/s12054-020-00264-9>
- Philippe A (2022) 5 Awareness Tools to Avoid the Boiling Frog Syndrome. How to detect and address vicious circles in your life. *Internet-Veröffentlichung* 23. März. <https://betterhumans.pub/5-awareness-tools-to-avoid-the-boiling-frog-syndrome-a0596c85cc3>. Zugegriffen: 15. Juli 2022
- Quiggin D, De Meyer K, Hubble-Rose L, Froggatt A (2021) Climate change risk assessment 2021. The risks are compounding, and without immediate action the impacts will be devastating. Research Paper, Environment and Society Programme, September. Chatham House, London. <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/2021-09/2021-09-14-climate-change-risk-assessment-quiggin-et-al.pdf>. Zugegriffen: 06. Juni 2022
- Rius A (2021) What Is Status Quo Bias in Sales and Marketing? *Internet-Veröffentlichung* 26. Oktober. <https://corporatevisions.com/status-quo-bias/>. Zugegriffen: 15. Juli 2022
- Roca M, Hogarth RM, Maule AJ (2006) Ambiguity Seeking as a Result of the Status Quo Bias. *J Risk and Uncertainty* 32, 175–194. <https://doi.org/10.1007/s11166-006-9518-8>
- Römer D (2021) Verschwörungstheorien als argumentative Narrative. *Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik* 51, 281–298. <https://doi.org/10.1007/s41244-021-00202-6>
- Schäfer R, Frei N (2021) Rationalismus und Mystifikation: Zur formalen Pathetik des Dagegenseins. *Z Religion, Gesellschaft und Politik* 5, 391–410. <https://doi.org/10.1007/s41682-021-00095-9>
- Schirrmacher N, Ondrus J, Hardoon D, Loh Y, Tan FTC (2019). Overcoming Status Quo Bias: Nudging in a Government-Led Digital Transformation Initiative Short Paper. Conference Paper · December. https://www.researchgate.net/publication/336577294_Overcoming_Status_Quo_Bias_Nudging_in_a_Government-Led_Digital_Transformation_Initiative_Short_Paper. Zugegriffen: 15. Juli 2022

- Shahsavari S, Holur P, Wang T, Tangherlini TR, Roychowdhury V (2020) Conspiracy in the time of corona: automatic detection of emerging COVID-19 conspiracy theories in social media and the news. *J Computational Social Science* 3, 279–317. <https://doi.org/10.1007/s42001-020-00086-5>
- Sharpe S (2019) Telling the boiling frog what he needs to know: why climate change risks should be plotted as probability over time. *Geosci Commun* 2–1, 95–100. <https://doi.org/10.5194/gc-2-95-2019>