Rational Irrational: Was beim Fremdsprachenerwerb von der Verhaltensökonomie zu lernen ist

Armin Ibitz

Wenzao Ursuline University of Languages

NCCU, 12. Mai 2017

Zur Person

- **Umweltsystemwissenschaften – BWL**
  Interdisziplinäres Studium
  Verknüpfung von Disziplinen

- **Forschungsgebiete**
  Umweltökonomie – Umweltpolitik – Umweltbildung – Umweltverhalten

- **Angebotene Kurse**
  DaF, Wirtschaftsdeutsch, Internationale Beziehungen

Verhaltensökonomie und Fremdsprachenerwerb

I Grundproblematik

II Annäherung zweier Fachgebiete

III Aufzeigen von möglichen Herangehensweisen

IV Fazit

I Hintergrund

- Wissenschaftliche Arbeitsteilung (Disziplinenteilung)
- Spezialisten vs. Generalisten
- Blick über den Tellerrand schadet nicht

I Hintergrund

- Traditionelle Konzepte der Wirtschaftswissenschaften basieren auf rationalen Agenten

- basierend auf Ideen von Adam Smith (1776)
- John Kells Ingram (1888) „***economic man***“
- Vilfredo Pareto (1906) „***homo oeconomicus***“

- ***Homo oeconomicus*** **gilt als Basis-Modell der modernen Wirtschaftswissenschaften**

- **Zunehmende Ökonomisierung der Bildung (!)**

Homo Oeconomicus

- **Handelt rational** (im Sinne des ökonomischen Prinzips; Agieren aufgrund von Knappheit; formale und substantielle Rationalität)
- **Handelt im Eigeninteresse**
- **Eigene Nutzenmaximierung** (als Konsument)
- **Eigene Gewinnmaximierung** (als Produzent)
- **Reagiert auf Umweltbedingungen** (verfügbares Einkommen, Marktpreise,…)
- **Vollständige Marktinformation**
- **Vollständige Information über alle Entscheidungsalternativen**

Beispiel eines rational agierenden Akteurs

Ein Kunde steht vor drei Produkten A, B, C. Der Kunde hat bestimmte Präferenzen (z.B. Preis, Qualität, Funktionalität…)

- Produkt A wird gegenüber B bevorzugt (A > B)
- Produkt B wird gegenüber C bevorzugt (B > C)

⇨ Der Kunde wird demnach Produkt A gegenüber Produkt __?__ bevorzugen.

Homo Oeconomicus

- Rational Choice Theory
- Spieltheorie…

Gegen Mitte des 20. Jahrhunderts war
Psychologie weitgehend aus ökonomischer Diskussion
Verschwunden!

Kritik am Homo Oeconomicus

- Studien von Kahneman und Tversky (1979) lieferten wichtige Erkenntnisse

- In Laborexperimenten wurde das Konzept des *Homo Oeconomicus* in Frage gestellt (Fehr & Schmidt, 1999; Fehr & Gächter, 2002; Ariely, 2000)

- Es konnten Abweichungen vom rationalen Verhalten erkannt werden (systemische!)

Kritik am Homo Oeconomicus führte zur Entwicklung der Verhaltensökonomie

- beschäftigt sich mit menschlichem Verhalten in wirtschaftlichen Situationen
- Widerspruch zum HomOec aufzeigen
- Rückkehr der Psychologie in Wirtschaftswissenschaft

Zwei Denksysteme nach Kahneman (2011)

- **System 1:**

  schnelles, intuitives, unbewusstes, spontanes, instinktives, emotionales Denken

- **System 2:**

  langsames, bewusstes, logisches, mühsames analytisches Denken

Zwei Aufgaben:

Sagen Sie beim Lesen der Spalten, ob das Wort "groß" oder "klein" geschrieben ist!

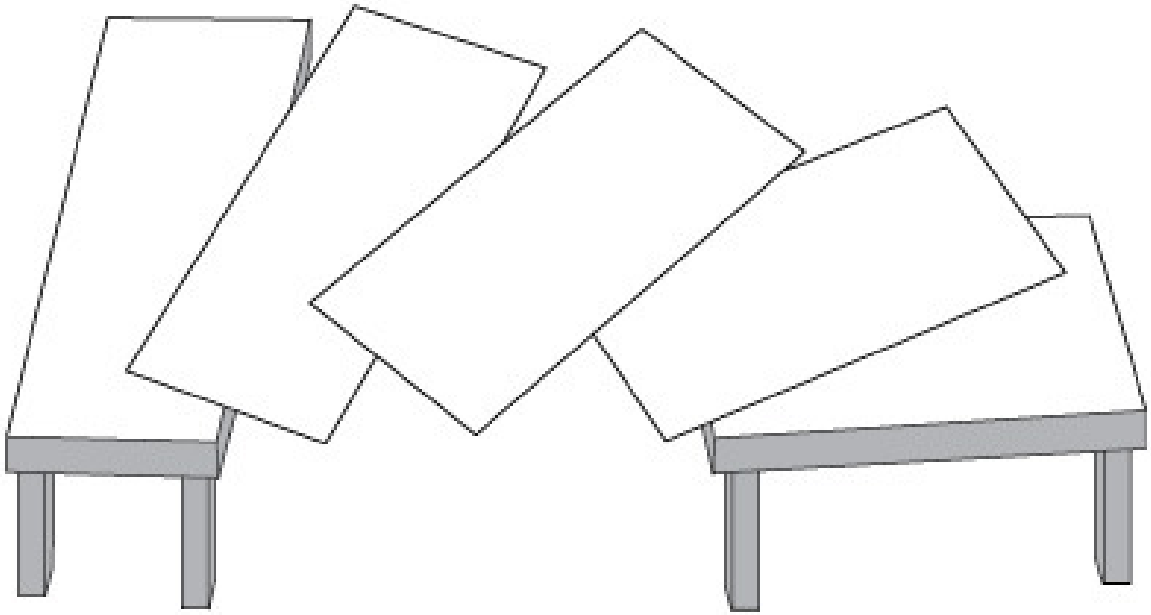
Danach sagen Sie beim zweiten Lesen der Spalten, ob das Wort "links" oder "rechts" steht.

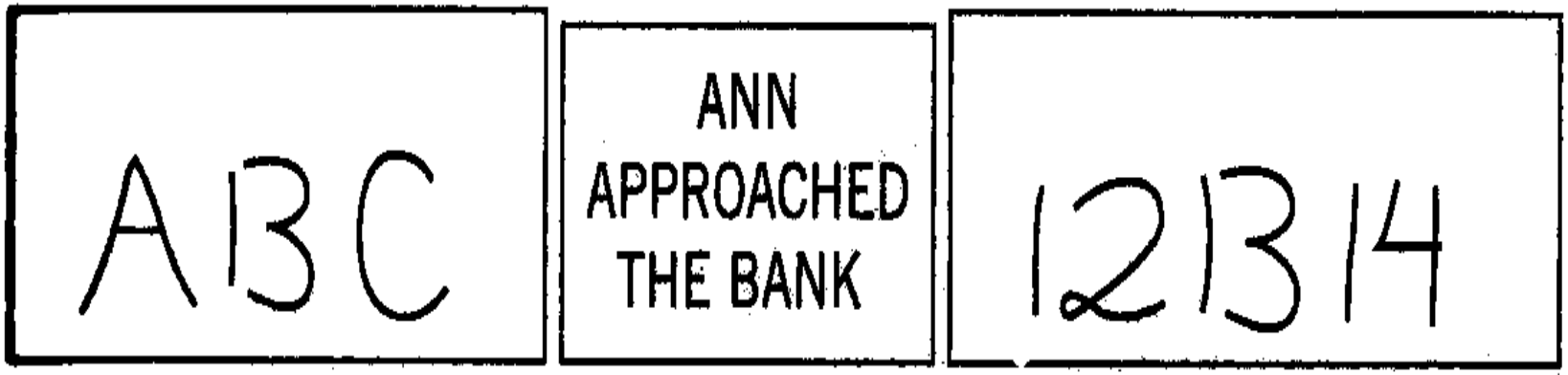
LINKS		groß	
	links	klein	
rechts			KLEIN
RECHTS		groß	
	RECHTS	GROSS	
	links		klein
LINKS			KLEIN
	rechts		groß

Kahneman, 2011

Illusionen:
Welcher Tisch passt durch die Tür?

Wir sind anfällig für





Kahneman, 2011

- Ein Golfschläger mit Ball kostet 110 Euro.
  Die Differenz zwischen Schläger und Ball ist 100 Euro.
  Wie viel kostet der Ball?

- In einem Teich wachsen Seerosen. Jeden Tag verdoppelt sich die bewachsene Fläche. Wenn es 48 Tage dauert bis der Teich vollständig bedeckt ist, wie lange dauert es bis die Hälfte des Teiches bedeckt ist?

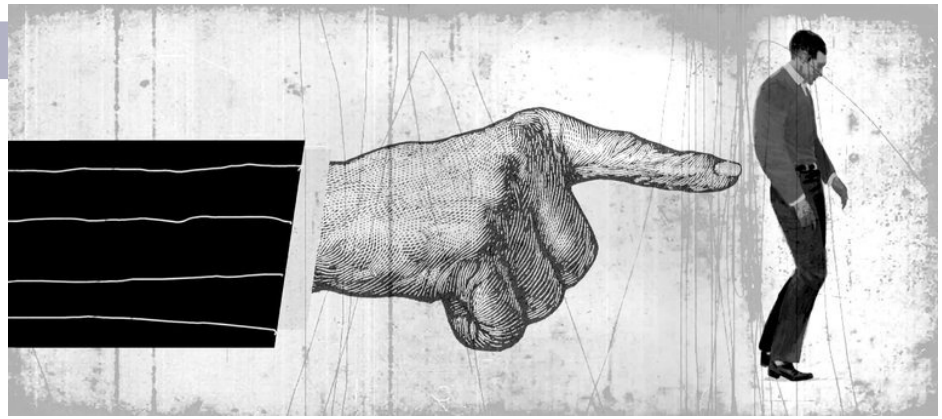
  (a) 24 Tage (b) 47 Tage

Verhaltensökonomie

- **Heuristiken**
  Entscheidungen häufig auf Basis einfacher, schneller **Daumenregel**, nicht aufgrund Analyse aller Möglichkeiten; Phänomene wie *Verlustaversion*, *Status quo Bias, Selbstbestätigung* etc.

- **Einordnung *(Framing)***
  Die Art und Weise wie Problemstellungen präsentiert werden beeinflusst Entscheidung

III Anstupsen
(Nudging)



- Begriff von Thaler und Sunstein (2008) geprägt
- Methode, um Verhalten von Menschen korrigierend zu beeinflussen
- Verzicht auf Gebote und Verbote
- man setzt auf **Anreizwirkung** !

Am Buffet:
Gemüse an den Anfang,
Fleisch nach hinten,

→ gesünder gegessen

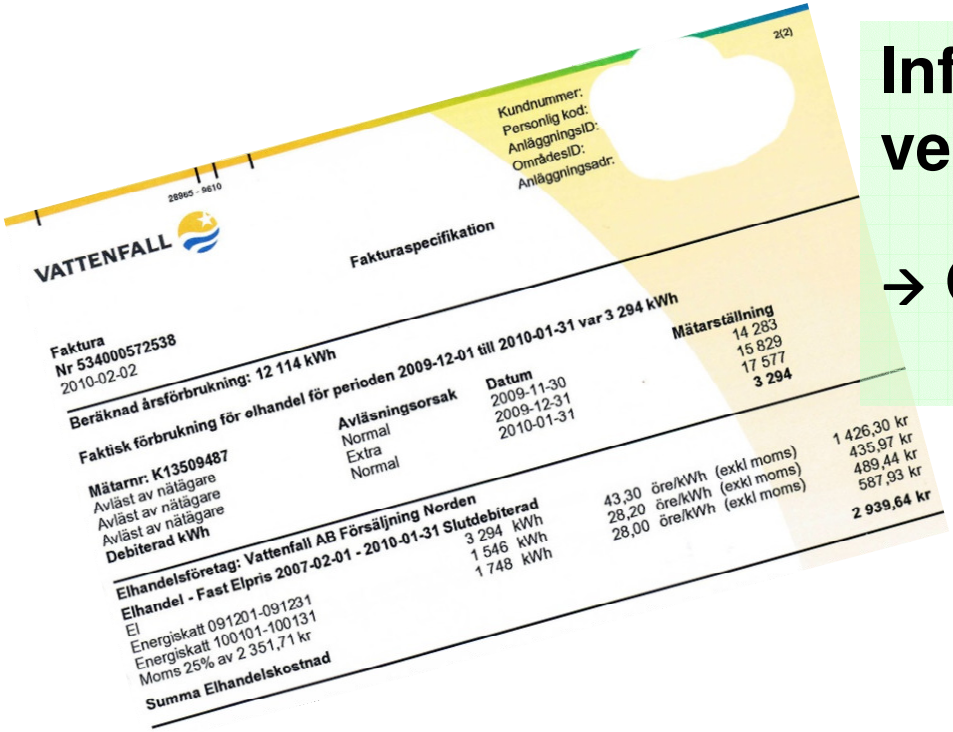
Einflussnahme ohne Zahl der Wahl-Möglichkeit einzu-schränken (Neuordnung)

Clivia

LAUFEN

Beispiel: Schweden - Energieverbrauch senken, aber wie?

- Gebote, Verbote – schwer umsetzbar/kontrollierbar und geringer Erfolg


VATTENFALL

Fakturaspecifikation

2(2)

Kundnummer:
Personlig kod:
AnläggningsID:
OmrådesID:
Anläggningsadr:

Faktura
Nr 534000572538
2010-02-02

Beräknad årsförbrukning: 12 114 kWh

Faktisk förbrukning för elhandel för perioden 2009-12-01 till 2010-01-31 var 3 294 kWh

	Avläsningsorsak	Datum	Mätarställning
Mätarnr: K13509487			14 283
Avläst av nätägare	Normal	2009-11-30	15 829
Avläst av nätägare	Extra	2009-12-31	17 577
Avläst av nätägare	Normal	2010-01-31	3 294
Debiterad kWh			

Elhandelsföretag: Vattenfall AB Försäljning Norden

Elhandel - Fast Elpris 2007-02-01 - 2010-01-31 Slutdebiterad	3 294 kWh	43,30 öre/kWh (exkl moms)	1 426,30 kr
El	1 546 kWh	28,20 öre/kWh (exkl moms)	435,97 kr
Energiskatt 091201-091231	1 748 kWh	28,00 öre/kWh (exkl moms)	489,44 kr
Energiskatt 100101-100131			587,93 kr
Moms 25% av 2 351,71 kr			
Summa Elhandelskostnad			2 939,64 kr

Informationen über Strom-verbrauch des Nachbarn!

→ Gute Resultate!

Welche Situation ist Ihnen aus Ihrem Unterricht bekannt?

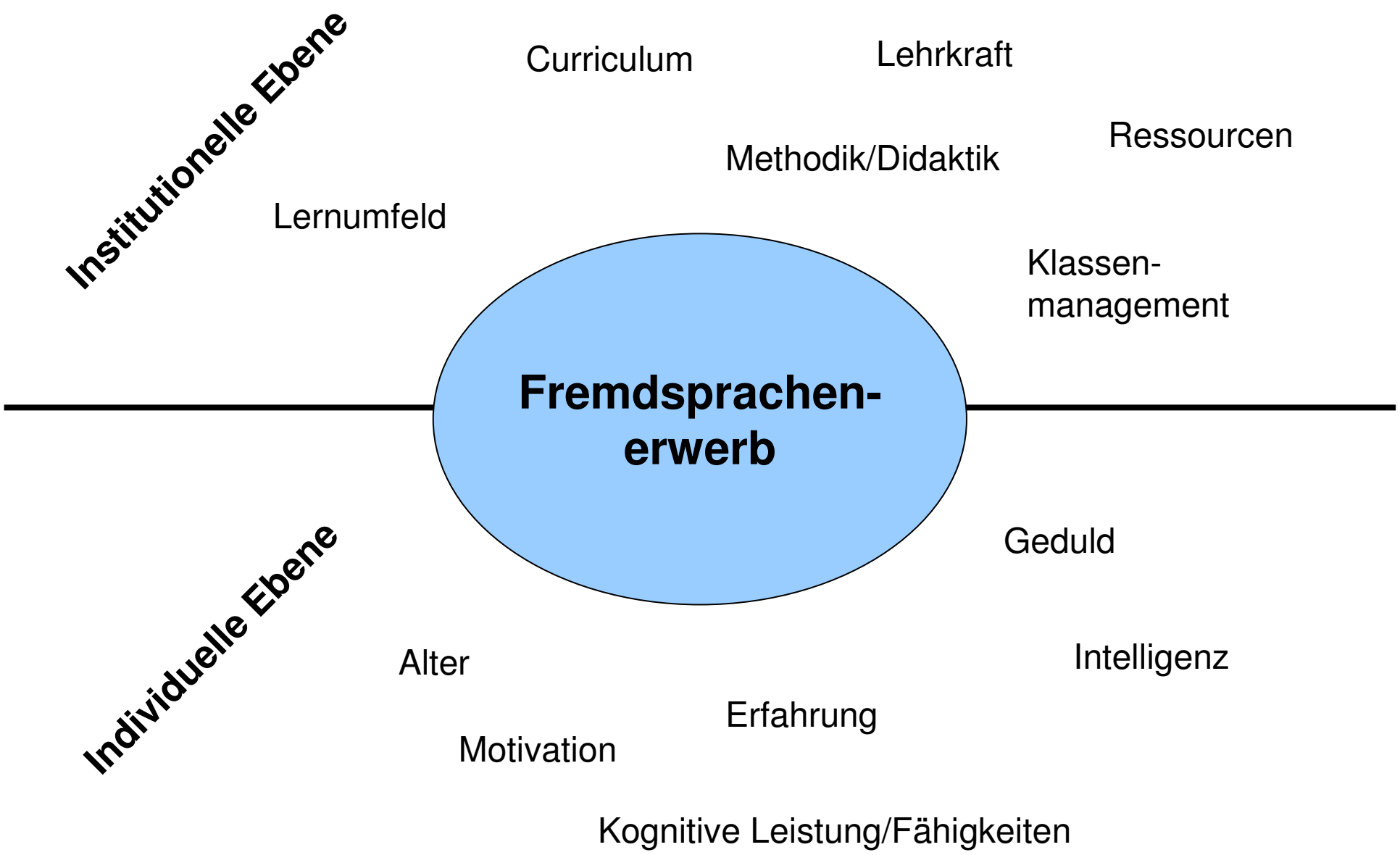
O unklar, warum man eigentlich Deutsch lernt
O kein Arbeitsmittel (Papier/Notizheft/Kuli) dabei
O verspätete Abgabe von Aufgaben
O Aufschub des Arbeitsbeginns
O zu später Beginn der Vorbereitung auf Prüfung
O trotz aussichtslos schlechter Leistungen wird am Deutschstudium festgehalten
O Selbstüberschätzung der eigenen Fähigkeiten (Prüfung)
O abfallende Leistung bei Gruppenarbeit

Rationalität und Fremdsprache

- Studien haben gezeigt, dass man in einer Fremdsprache rationaler agiert als in seiner Muttersprache (Costa, 2014)

- in Muttersprache fällt man eher auf Denkfallen herein; <u>in Fremdsprache denkt man analytischer, bewusster, bemühter</u>

- **Konsequenz?** ...fundamental wichtige Entscheidungen in einer Fremdsprache formulieren?! ☺


Institutionelle Ebene
Curriculum
Lehrkraft
Ressourcen
Methodik/Didaktik
Lernumfeld
Klassen-
management
Fremdsprachen-
erwerb
Geduld
Individuelle Ebene
Alter
Intelligenz
Erfahrung
Motivation
Kognitive Leistung/Fähigkeiten

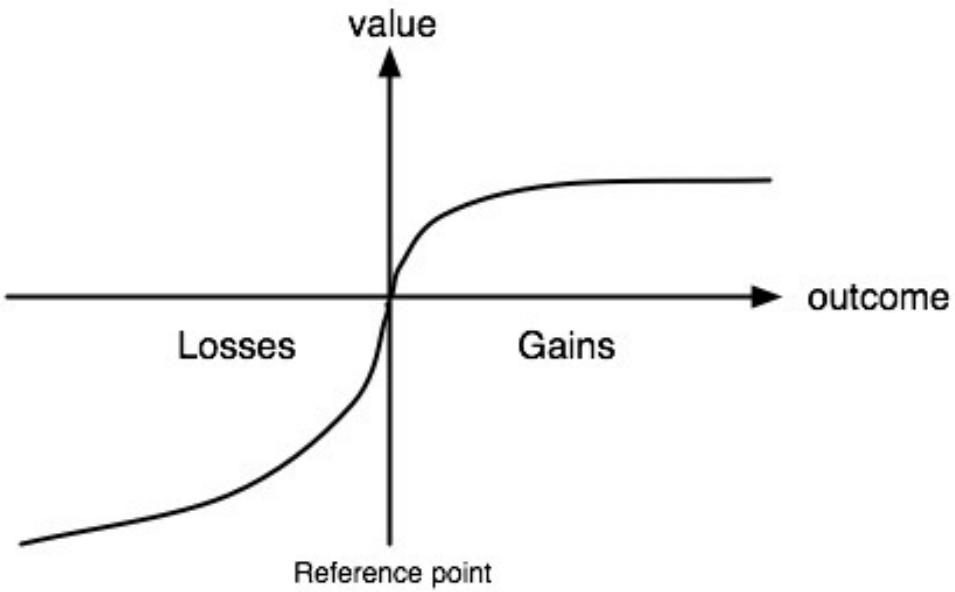
Verlustaversion

• mögliche Verluste schmerzen stärker als Gewinne glücklich machen

→ unangenehmer 100 € zu verlieren, als uns der Fund von 100 € erfreut

Referenzpunkt selbst gewählt
(Ist-Zustand od. Soll-Zustand)

→Verlustaversion steigt mit Bildung und Alter



Wertefunktion (Kahneman, 2011)

Verlustaversion

Menschen fürchten Verlust mehr, als sie Gewinn begrüßen

- ***Prüfungen*** *als Referenzpunkte setzen*
  (z.B. ZD B1, TestDaF)
- ***Teilnahme sichern:*** *Kaution für bestimmte Kurse*
- ***Notenvergabe:*** *Bonuspunkte oder Abziehen?*

Status-Quo Bias

- Menschen gehen größere Risiken ein, um den Status quo zu erhalten, als um die Situation zu ändern

Versunkene Kosten

- bei Auswahl zukünftiger Entscheidungs- alternativen werden nicht nur zukünftige Kosten, sondern auch bereits angefallene Kosten

- Widerspruch zum rationalen Nutzenmaximierer

→ Früher getätigte Kosten sind nicht mehr änderbar, deshalb sollten sie nicht in Entscheidung einbezogen werden

Beispiel - Anleger von Aktien

Nach dem Kauf der Aktien sinkt der Kurs und nun wartet der Anleger mit dem Verkauf bis sich der Kurs erholt

"Just a slight downturn, but nothing to worry about."

Beispiel: Versunkene Kosten

Eine Studentin im dritten Jahrgang überlegt, ob sie ihr – recht erfolgloses – Studium weiterführen soll oder nicht.

„Ich habe schon viel Zeit und Geld investiert…“

Was raten Sie ihr?

Alternativenblindheit

Beispiel: Bachelor-Studium oder nicht?

Ein BA-Abschluss verspricht höheres Gehalt, bessere Jobmöglichkeiten, aber lohnt es sich?

Kosten: 8 Sem. x 50.000 = **400.000 TWD**

- Vergessen wird aber oft Verdienstentgang (!)
- 4 (Jahre) x 12 x 20.000 = **960.000 TWD**
- Kosten des Studiums betragen also insgesamt **1.360.000 TWD**

Lässt sich diese Summe durch ein absolviertes BA Studium auf die Lebensarbeitszeit wieder reinbringen?

Ankerheuristik

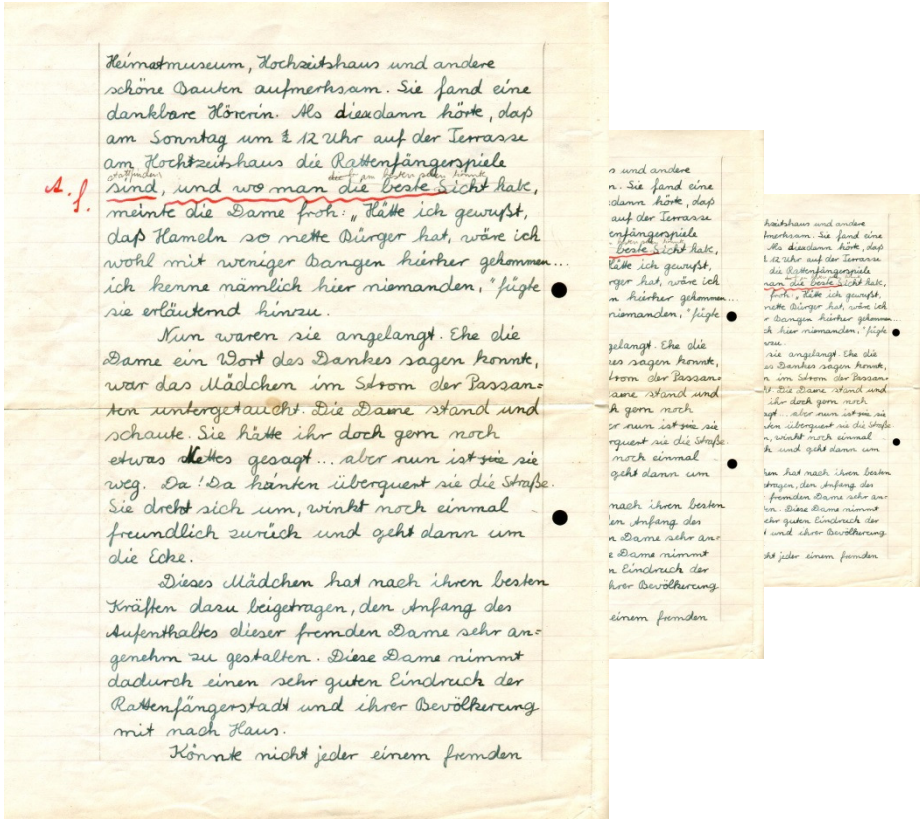
Mensch ist ständig auf der Suche an Ankern

Test-Korrektur

- Bewertung der erste Aufgabe beeinflusst Bewertung der zweiten Aufgabe

- Niedrige Bewertung im ersten Teil (=Anker!)

  ➔ niedrige Bewertung in folgenden Teilen



Heimatmuseum, Hochzeitshaus und andere schöne Bauten aufmerksam. Sie fand eine dankbare Hörerin. Als dieses dann hörte, daß am Sonntag um ½ 12 Uhr auf der Terrasse am Hochzeitshaus die Rattenfängerspiele stattfinden sind, und wo man der beste Platz am Boden, die beste Sicht hat, meinte die Dame froh: „Hätte ich gewußt, daß Hameln so nette Bürger hat, wäre ich wohl mit weniger Bangen hierher gekommen... ich kenne nämlich hier niemanden," fügte sie erläuternd hinzu.

Nun waren sie angelangt. Ehe die Dame ein Wort des Dankes sagen konnte, war das Mädchen im Strom der Passanten untergetaucht. Die Dame stand und schaute. Sie hätte ihr doch gern noch etwas Nettes gesagt... aber nun ist sie weg. Da! Da hänken überquert sie die Straße. Sie dreht sich um, winkt noch einmal freundlich zurück und geht dann um die Ecke.

Dieses Mädchen hat nach ihren besten Kräften dazu beigetragen, den Anfang des Aufenthaltes dieser fremden Dame sehr angenehm zu gestalten. Diese Dame nimmt dadurch einen sehr guten Eindruck der Rattenfängerstadt und ihrer Bevölkerung mit nach Haus.

Könnte nicht jeder einem fremden

Selbstwertdienliche Verzerrung
(Self-Serving Bias)

„Bei guten Noten habe ich gut gelernt,
bei einer schlechten Noten war der Test unfair.“

Bei einem **Persönlichkeitstest** wurde Probanden **zufällig eine Note** zugewiesen (Johnson et al., 1985)

⇨Personen, die zufällig eine gute Note erhielten, empfanden den Test als aussagekräftig und stichhaltig

⇨Personen, die zufällig eine schlechte Note bekamen, fanden den Test nicht aussagekräftig und stichhaltig

Selbstüberschätzung
(overconfidence bias)

- **Haben Sie schon mal von einem Großprojekt gehört, dass früher und mit geringeren Kosten als geplant fertig gestellt wurde?**

- Überschätzen der eigenen Fähigkeiten, Kenntnisse und des Verständnisses

- Selbstüberschätzung scheint angeboren
- Männer leiden verstärkt unter SÜ als Frauen

Handlungsaufschub (Prokrastination)

Haben Sie in der Schublade eine Arbeit/Aufgabe liegen, die Sie seit längerer Zeit vor sich herschieben?

- **irrational**, weil sich Arbeit nicht von allein erledigt
- **Willenskraft** - ähnlich wie Batterie (kann erschöpft sein)
- man braucht Entspannungsphasen
- Selbstkontrolle kostet Willenskraft!

Gegenmaßnahmen:

- Eliminieren von Ablenkungen
- externe Terminsetzung (Dan Ariely, 2002)
- selbst gesetzte nur wenn klare Teilschritte vorhanden

Abfallende Leistung bei Gruppenarbeit

„Ringelmann-Effekt“

- Erbrachte Einzelleistung
  sinkt mit zunehmender Zahl an Gruppenmitgliedern

Einzelleistung nicht mehr genau eruierbar
→ **soziales Faulenzen**

Köhler-Effekt

bei geringer Differenz der individuellen Leistungsstärke

→ höhere Leistungen als die Summe der individuellen Beiträge
(Beispiel: Seilschaft am Berg)

Soziales Faulenzen

Gegenmaßnahmen

- Teammitgliedern (TM) eigene Bedeutung/Wichtigkeit für Team bewusst machen
- Verantwortungsgefühl der einzelnen TM erhöhen
- persönliche Bedeutsamkeit einer guten Leistung hervorheben
- sowohl individuelle als auch Teamziele setzen
- sorgen, dass jedes TM einen individuellen Beitrag leisten kann, den sonst niemand anders übernimmt

Belohnungsaufschub / Impulskontrolle

Frage 1: Möchten Sie lieber…

A) 1.000 € in einem Jahr oder

B) 1.100 € in einem Jahr und einem Monat?

Frage 2: Möchten Sie lieber…

A) 1.000 € heute oder

B) 1.100 € in einem Monat?

Belohnungsaufschub / Impulskontrolle

- Langzeitstudie bei Kindern (Sutter, 2014)
- Langfristig hatten geduldigere Kinder später erfolgreichere berufliche Laufbahnen
- **„Geduld schlägt Talent“**
- Geduld und Ausdauer zu trainieren zahlt sich langfristig aus
- Spracherwerb ist keine kurzfristige Angelegenheit

Erwartungshaltung

Einmal gewonnene Einstellung trüben die Sicht

Testreihe mit zwei Arten von Bier (Lee, Frederick & Ariely, 2006)

A: handelsüblich

B: mit etwas Balsamico-Essig versetzt

Allein das vorherige Wissen hat ausgereicht,
um B als schlecht zu empfinden!

„Wenn wir denken es ist schlecht, muss es auch schlecht sein“

Wie bewerten Sie diese Aussage?

„Deutsch ist eine schwierige Sprache“

Zum Abschluss…

Beispiel: Wie würden Sie versuchen, Ihre Lernende zu motivieren?

A „Deutsch ist ein Pluspunkt für Ihre spätere Karriere.“

B „Wenn Sie jetzt nicht Deutsch lernen, riskieren Sie später, dass Sie keinen so guten Lebensstandard haben wie Ihre Eltern.“

Zum Abschluss…

Beispiel: Häufige Fehlstunden (Schreibkurs)

- Erhöhung der Opportunitätskosten
- Für jede Fehlstunde wird eine E-Mail verlangt, die das Fehlen erklärt (→Aufg.3 B1-Prüfung)
- Fehlen reduziert sich drastisch

IV Fazit

- Menschliches Handeln ist durchzogen mit mentalen Heuristiken, kognitiven Verzerrungen, Denkabkürzungen

- Erkenntnisse der Verhaltensökonomie können in bestimmten Situationen einen Erklärungsansatz bieten

- Kenntnisse von Nudging-Ansätzen sind auch beim Fremdsprachenlernen hilfreich

VIELEN DANK
FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT