

Bachelor Seminar „Angst und Ökonomie“

Wintersemester 2015/16

Dozent: Dipl.-Volksw. Dennis Krieger

[version - 23. September 2015]

1 Hintergrund

Angst ist, allgemein formuliert, die Reaktion eines Individuums auf eine reale oder imaginäre Gefahr (Maisto and Morris, 2005). Sie ist eine sog. Basisemotion (Ekman, 1992). Das heißt, dass es eine evolutionsbiologische Grundlage für diese Emotion gibt und jeder gesunde Mensch mit dieser Emotion ausgestattet ist. Die körperlichen und geistigen Reaktionen, sowie die in der Psychologie bekannten Verhaltensmuster (wie z.B. Vermeidung), die in Folge von Angst auftreten, sind überlebensnotwendige Schutzmechanismen.

In unserer heutigen modernen Gesellschaft ist die Gefahr z.B. einem Raubtier zur Beute zu fallen zwar tendenziell gering, dafür setzen wir uns in Situationen, die für die Ökonomie von Interesse sind, neuen Gefahren aus. Gefahren, die mitunter sogar unsere Existenz bedrohen und daher natürlich auch Angst und entsprechende Verhaltensreaktionen hervorrufen.

Ängste bezüglich der finanziellen Situation, bezüglich Verantwortung, Unsicherheit und Risiken sind uns längst nicht mehr unbekannt. Dieses Seminar versucht in einem ökonomischen Kontext und unter Anwendung von Methoden aus der Ökonomie besser zu verstehen, worauf sich Ängste im Einzelfall genau beziehen, wie sie implementierbar sind und welche Auswirkungen sie auf das Verhalten haben.

Durch den fortlaufenden Ausbau der Infrastrukturen und eine zunehmende Anzahl an sozialen Interaktionen entwickelten sich selbstverständlich auch Ängste, die ausgerichtet sind auf die Gefahren, die in öffentlichen Verkehrsmitteln (z.B. Überfüllung, Orientierungslosigkeit) oder bei der Begegnung zwischen zwei Menschen („Bedrohung durch Stereotype“) drohen. Bestimmte Phänomene, wie Selbstüberschätzung und zeitinkonsistentes Verhalten werden immer wieder mit Ängsten in Verbindung gebracht. Im Rahmen des Seminars soll die Frage geklärt werden, warum dies der Fall ist. Darüberhinaus soll durch das Vergleichen, d.h. bewusstes Herausarbeiten von Gemeinsamkeiten und Unterschieden von verwandter Literatur ein tieferes und allgemeineres Verständnis entstehen.

Ähnlich wie ein zu empfindlich eingestelltes Messgerät, sind auch Ängste im Verhältnis zur drohenden Gefahr manchmal unverhältnismäßig hoch. In der Psychologie sind solche exzessiven Ängste als Angststörungen bekannt. Ein Beispiel davon ist die Angst vor öffentlichem Reden, die betroffene Menschen nicht nur in ihrem Berufsleben stark einschränkt. Im Rahmen des Seminars soll geklärt werden, was psychische Störungen in der Ökonomie sind, wie sie sich bemerkbar machen, ob ein Eingriff in das Individualverhalten (im Sinne einer Therapie) nötig und angebracht ist und wie ein solcher Eingriff aussehen kann.

2 Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Studierende im dritten Jahr des Bachelorstudiengangs. Es dient zur Vorbereitung der Bachelorarbeit, die im Anschluss an das Seminar verfasst werden soll. Im Rahmen des Seminars sollen alle Studierenden ein Exposé zu ihrer Bachelorarbeit erstellt haben, welches auch im Seminar präsentiert werden muss (Bachelormodul, 6LP).

Voraussetzungen: Sehr gute analytische Fähigkeiten und Spaß an der Arbeit mit formalen ökonomischen und interdisziplinären Ansätzen.

3 Organisation

	Datum und Zeit	Ort
Vorbesprechung und Themenvergabe	30.10.2015, 10:00-11:00 Uhr	t.b.a.
Abgabe des Exposés	13.11.2015, bis 12:00 Uhr	kriegerd@uni-mainz.de
Präsentation und Feedback	27.11.2015, 10:00-14:00 Uhr	t.b.a.
Auslösung der Bachelorarbeit	02.12.2015	beim Studienbüro
Abgabe der Bachelorarbeit	27.01.2015	beim Studienbüro

4 Themen

Das Seminar umfasst die folgenden Themenfelder, die in den einzelnen Unterabschnitten kurz beschrieben werden. In der Bachelorarbeit soll idealerweise der Kern einer Forschungsfrage sauber herausgearbeitet, verständlich erläutert und in seinen thematischen Kontext eingebettet werden. Sehen Sie die Quellenangabe(n) bei den einzelnen Themenfeldern als Startpunkt für Ihre weitere Literaturrecherche und die dort formulierten Fragestellungen als Gedankenanstöße zur Entwicklung einer Forschungsfrage.

4.1 Angst und Geld

4.1.1 Die Angst ums Geld

"Rich or poor is a state of mind."(Li-Ping Tang et al., 2004)

Menschen mögen objektiv finanziell arm sein, jedoch kann sich ihr subjektiv wahrgenommener Wohlstand von dem objektiven unterscheiden. Doch welche Faktoren beeinflussen die Wahrnehmung von finanziellem Wohlstand? Gasiorowska (2014) untersucht, inwieweit die Einstellung bezüglich Geld den wahrgenommenen Wohlstand von Menschen beeinflusst. Obwohl verschiedene Methoden entwickelt wurden, die Einstellung zu Geld zu messen, spielen über die Methoden hinweg zwei grundlegende Aspekte eine entscheidende Rolle. Dies sind zum einen affektive (also das Gefühl betreffende) Aspekte des Geldes und zum anderen ökonomische Aspekte des Geldes. Zum den affektiven Aspekten zählen beispielsweise Misstrauen, Angst, Macht, Prestige, Wertschätzung und Erfolg. Ökonomische Aspekte hingegen sind z.B. Finanzplanung, Konsumzurückhaltung oder Schulden.

Während die ökonomischen Aspekte in der klassischen Haushaltstheorie weitestgehend abgebildet werden, tauchen die affektiven Aspekte nicht auf. Wie unterscheidet man in der Ökonomie subjektiven von objektivem Wohlstand? Wie könnte eine Erweiterung eines Standardmodells um wahrgenommenen Wohlstand aussehen und welche Auswirkungen hat es, wenn die subjektive Wahrnehmung, z.B. aufgrund von der „Angst ums Geld“ von dem objektiv vorhandenen Wohlstand abweicht?

4.1.2 Geld beruhigt?

„Geld beruhigt“ hört man immer wieder. In der Ökonomie wird Geld eine Funktion als Zahlungsmittel, eine Wertaufbewahrungsfunktion sowie eine Funktion als Recheneinheit zugeschrieben. Doch hat Geld darüber hinaus noch weitere wichtige Funktionen? Vermag Geld eventuell auch tiefere Ängste zu mildern? Wie steht es um die Angst vorm eigenen Tod? Die Fähigkeit der Selbstreflexion des Menschen lässt diesem die eigene Sterblichkeit bewusst werden. Dieses Bewusstsein birgt das Potential erhebliche Ängste hervorzurufen. Gemäß der „Terror-Management-Theorie“ (siehe z.B. Kesebir and Pyszczynski (2012) für einen Überblick) existieren im menschlichen Geist daher Angstpuffersysteme, die den Menschen mit einem Sinn für Dasein, für Sicherheit, Normen und Transzendenz ausstatten. Kulturelle Weltansichten, Selbstwertgefühl, persönliche Beziehungen oder Religion dienen dabei als Treibstoff für diese Angstpuffersysteme. Zaleskiewicz et al. (2013) überprüfen mit einer Serie von Experimenten die Hypothese, dass Geld ein weiterer Treibstoff für die Angstpuffersysteme ist und daher die Fähigkeit besitzt die Angst vorm eigenen Tod zu mindern. Wie könnte ein solcher Kompensationsmechanismus in der ökonomischen Theorie aussehen?

4.2 Angst und Investitionen

In der Ökonomie treffen rationale Individuen ihre Investitionsentscheidungen so, dass deren Erwartungsnutzen maximiert wird. Aufgrund zahlreicher empirischer Studien besteht Grund zur Annahme, dass die Investitionsentscheidungen echter Menschen von weiteren Faktoren beeinflusst werden. Insbesondere Emotionen und Persönlichkeitseigenschaften scheinen dabei eine wichtige Rolle zu spielen. Gambetti and Giusberti (2012) argumentieren, dass Ängstlichkeit, also die Persönlichkeitseigenschaft tendenziell häufiger und intensiver Angst zu empfinden als andere Menschen, dazu führt, dass Menschen Investitionen vermeiden. Was kann die Ökonomie diesbezüglich von der Psychologie lernen? Wie können Persönlichkeitseigenschaften in ökonomischen Modellen erfasst werden? In dem zitierten Papier ist die Rede von Vermeidungsverhalten. Wie ist Vermeidungsverhalten definiert und stimmt diese Verwendung mit der Definition aus Lehrbüchern der Psychologie überein? Verhalten sich Menschen mit bestimmten Persönlichkeitseigenschaften suboptimal?

4.3 Angst und öffentliche Verkehrsmittel

Da Mobilität in unserer modernen Gesellschaft immer wichtiger wird, sind öffentliche Verkehrsmittel zu einem bedeutenden Teil der Infrastruktur geworden, der nicht mehr wegzudenken ist. Mit zunehmender Anzahl von Menschen, die öffentliche Verkehrsmittel nutzen, steigt die Anzahl vorhandener Umweltstressoren (Evans and Cohen, 1984), und

damit auch die Anzahl derjenigen, die aufgrund von Bedenken, bspw. bezüglich der Sicherheit, Überfüllung oder Orientierungslosigkeit, Ängste entwickeln. Basierend auf den Erkenntnissen und Ergebnissen der empirischen Untersuchung von Cheng (2010), die versucht, Ängste von Reisenden zu erfassen und zu messen, und verwandter Literatur, wie könnte das Optimierungsproblem eines Reisenden aussehen? Was ist ein(e) angstausslösende(s) Situation / Objekt bei einem Reisenden? Wie hängen Stress und Angst zusammen? Welche Definition von Angst verwendet Cheng?

4.4 Angst und Stereotype

„Stereotype threat“, auf deutsch die „Bedrohung durch Stereotype“, ist die missliche Lage, in der sich ein Mitglied einer sozialen Gruppe ("peer group") befinden kann, dass er/sie anders (meist schlechter) behandelt wird, aufgrund eines negativen Stereotypes gegen die entsprechende soziale Gruppe, (z.B. Frau beim Automechaniker). In der Arbeit von Lee et al. (2011) wird empirisch untersucht, welche Auswirkung die Bedrohung durch Stereotype auf Konsumentenentscheidungen hat. Angst spielt eine entscheidende Rolle bei der Bedrohung durch Stereotype und beeinflusst das Verhalten maßgeblich. So fand man im Rahmen von Experimenten heraus, dass Frauen, in einem standardisierten Mathetest schlechter abschnitten, wenn eine Angst durch Bedrohung durch Stereotype erzeugt wurde (Spencer et al., 1999; O'Brien and Crandall, 2003; Osborne, 2001). Welche ökonomische Bedeutung und welche Auswirkungen hat die Bedrohung durch Stereotype?

4.5 Angst und Selbstüberschätzung

Bereits in den 80er Jahren fand man heraus, dass Menschen dazu tendieren, die Verlässlichkeit ihrer eigenen Kenntnisse zu überschätzen (Lichtenstein et al., 1977). Ebenso überschätzten sie ihre eigenen Fähigkeiten. So schätzten sich selbst etwa 90% der Autofahrer in Schweden als geschickter und weniger risikoreich ein, als einen durchschnittlichen Fahrer (Svenson, 1981).

Das Phänomen der Selbstüberschätzung konnte in verschiedenen Experimenten und empirischen Untersuchungen nachgewiesen werden und kann als zuverlässige Erkenntnis betrachtet werden (De Bondt and Thaler, 1994).

Im Modell von Eisenbach and Schmalz (2015a) entsteht Selbstüberschätzung endogen durch das Zusammentreffen von „Angebot“ und „Nachfrage“ nach Selbstüberschätzung.

Auf der Nachfrageseite entsteht der Bedarf nach Selbstüberschätzung durch Angst, welche in den Präferenzen definiert ist. Angst bedeutet hier, dass die Risikoaversion für zeitnah bevorstehende Risiken größer ist, als für zeitlich weiter entfernte. Aufgrund dieser Präferenzen ergibt sich dynamische Inkonsistenz im Verhalten, da die Individuen aus heutiger Sicht zwar mehr Risiko in der fernen Zukunft aufnehmen möchten, sobald die Zukunft aber näher rückt, verwerfen sie diesen Plan und weichen ab. Geht man davon aus, dass ein Individuum diese Inkonsistenz im Verhalten vorhersehen kann, dann hat ein frühes Selbst des Individuums einen Anreiz dazu durch Selbstmanipulation (i.S.v. Selbstüberschätzung) das Verhalten eines späteres Selbst zu beeinflussen.

Die Angebotsseite erklärt die Entstehung von Selbstüberschätzung durch selektive Wahrnehmung.

In wieweit weicht das Konzept von Angst im Modell von Eisenbach und Schmalz von

der Art und Weise ab, wie z.B. Caplin and Leahy (2001) Angst modellieren? Welche Gemeinsamkeiten gibt es?

4.6 Angst und Zeitinkonsistenz

Stellen wir uns eine Person vor, die einige Tage oder Wochen im Voraus einen Fallschirmsprung bucht. Die Person bucht den Sprung, weil für sie der Nervenkitzel des Sprungs das Risiko eines Unfalls übersteigt, zumindest aus der derzeitigen Perspektive. Doch würde die selbe Person die gleiche Entscheidung treffen, wenn sie vor der offenen Flugzeuggtür steht und der Sprung unmittelbar bevor steht? Gemäß dem Modell von Eisenbach and Schmalz (2015b) nicht, denn sie verstehen Angst als die Risikoaversion eines Individuums, welche explizit von der zeitlichen Distanz zu einem Risiko abhängt, d.h. genauer, die Risikoaversion ist größer, wenn das Risiko kurz bevor steht, als wenn es in ferner Zukunft liegt. Doch in der ökonomischen Theorie ist bekannt, dass nicht nur inkonsistente Risikopräferenzen, sondern auch inkonsistente Zeitpräferenzen (Laibson, 1997) und antizipatorische Emotionen (Caplin and Leahy, 2001) dazu führen, dass Individuen von einem einst gefassten optimalen Plan abweichen. Was haben diese unterschiedlichen Ansätze gemeinsam und wo liegen die Unterschiede? Welche Verallgemeinerung ist denkbar? Welche Rolle spielen Emotionen dabei? Und wie ist Zeitinkonsistenz mit dem Rationalitätskonzept zu vereinbaren (O'Donoghue and Rabin, 1999)?

4.7 Angst und Karriere

Die Angst vor öffentlichem Reden ist mit 82% die am häufigsten vorkommende Angst unter Menschen, die von einer sozialen Angststörung betroffen sind (Acarturk et al., 2008). Ohne Behandlung leiden Menschen oft ein Leben lang unter ihrer Angst. Soziale Vereinsamung, sowie starke Einschränkungen im täglichen Leben, aber auch im Berufsleben sind die Folgen. Das Papier von Krieger (2015) bietet einen formalen Rahmen um Verhalten von Menschen, die unter Angststörungen leiden, zu verstehen, erklären und begründen zu können. Wie definiert Krieger Vermeidungsverhalten? Ist die Definition konsistent zu Gambetti and Giusberti (2012) und welche anderen Möglichkeiten wären denkbar? Welche Behandlungsmöglichkeiten sind in der Psychologie bekannt und wie könnten diese theoretisch implementiert werden?

5 Wissenschaftliches Arbeiten

Bitte beachten Sie unsere Hinweise und formalen Anforderungen zum wissenschaftlichen Schreiben und Präsentieren, die auf den folgenden Seiten zusammengefasst sind:

- <http://www.macro.economics.uni-mainz.de/1034.php>
- http://www.macro.economics.uni-mainz.de/Dateien/Formale_Richtlinien_zur_Erstellung_von_Bachelorarbeiten.pdf
- <http://www.macro.economics.uni-mainz.de/324.php>

Literatur

- Acarturk, C., de Graaf, R., Van Straten, A., Ten Have, M., Cuijpers, P., 2008. Social phobia and number of social fears, and their association with comorbidity, health-related quality of life and help seeking. *Social psychiatry and psychiatric epidemiology* 43 (4), 273–279.
- Caplin, A., Leahy, J., 2001. Psychological expected utility theory and anticipatory feelings. *Quarterly Journal of economics*, 55–79.
- Cheng, Y.-H., 2010. Exploring passenger anxiety associated with train travel. *Transportation* 37 (6), 875–896.
- De Bondt, W. F., Thaler, R. H., 1994. Financial decision-making in markets and firms: A behavioral perspective. Tech. rep., National Bureau of Economic Research.
- Eisenbach, T. M., Schmalz, M. C., 2015a. Anxiety, overconfidence, and excessive risk taking. FRB of New York Staff Report (711).
- Eisenbach, T. M., Schmalz, M. C., 2015b. Up Close It Feels Dangerous: ‘Anxiety’ in the Face of Risk. FRB of New York Staff Report (610).
- Ekman, P., 1992. Are there basic emotions? *Psychological Review* 99 (3), 550–553.
- Evans, G. W., Cohen, S., 1984. Environmental Stress.
- Gambetti, E., Giusberti, F., 2012. The effect of anger and anxiety traits on investment decisions. *Journal of Economic Psychology* 33 (6), 1059–1069.
- Gasiorowska, A., 2014. The relationship between objective and subjective wealth is moderated by financial control and mediated by money anxiety. *Journal of Economic Psychology* 43, 64–74.
- Kesebir, P., Pyszczynski, T., 2012. The Role of Death in Life: Existential Aspects of Human Motivation. *The Oxford Handbook of Human Motivation*, 43.
- Krieger, D., 2015. Public Speaking Phobia and Optimal Avoidance Behavior. mimeo Gutenberg University Mainz.
- Laibson, D., 1997. Golden eggs and hyperbolic discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 443–477.
- Lee, K., Kim, H., Vohs, K. D., 2011. Stereotype threat in the marketplace: Consumer anxiety and purchase intentions. *Journal of Consumer Research* 38 (2), 343–357.
- Li-Ping Tang, T., Luna-Arocas, R., Sutarso, T., Shin-Hsiung Tang, D., 2004. Does the love of money moderate and mediate the income-pay satisfaction relationship? *Journal of Managerial Psychology* 19 (2), 111–135.
- Lichtenstein, S., Fischhoff, B., Phillips, L. D., 1977. Calibration of probabilities: The state of the art. Springer.

- Maisto, A. A., Morris, C. G., 2005. *Psychology: An introduction*. New Jersey: Upper Saddle River.
- O'Brien, L. T., Crandall, C. S., 2003. Stereotype threat and arousal: Effects on women's math performance. *Personality and Social Psychology Bulletin* 29 (6), 782–789.
- O'Donoghue, T., Rabin, M., 1999. Doing it now or later. *American Economic Review*, 103–124.
- Osborne, J. W., 2001. Testing stereotype threat: Does anxiety explain race and sex differences in achievement? *Contemporary Educational Psychology* 26 (3), 291–310.
- Spencer, S. J., Steele, C. M., Quinn, D. M., 1999. Stereotype threat and women's math performance. *Journal of experimental social psychology* 35 (1), 4–28.
- Svenson, O., 1981. Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? *Acta Psychologica* 47 (2), 143–148.
- Zaleskiewicz, T., Gasiorowska, A., Kesebir, P., Luszczynska, A., Pyszczynski, T., 2013. Money and the fear of death: The symbolic power of money as an existential anxiety buffer. *Journal of Economic Psychology* 36, 55–67.