

Gierige Menschen lernen schlechter aus ihren Fehlern

Wissenschaftler der Universität Würzburg konnten einen Zusammenhang zwischen Gier als Persönlichkeitsmerkmal und riskantem Verhalten herstellen. Über die Ergebnisse ihrer Studie berichtet das Fachmagazin Social Neuroscience in seiner aktuellen Ausgabe.

Hochriskante Spekulationen von Mitarbeitern der Finanzdienstleistungsbranche trugen zu einem Teil zum Auftreten der Finanzkrise bei. Im Sommer 2007 weitet sich die US-amerikanische Immobilienkrise zu einer weltweiten Finanzkrise aus, deren Folgen bis heute die Märkte belasten.

Vor diesem Hintergrund haben die Neuro-Wissenschaftler unter Leitung von Johannes Hewig 2010 mit den Arbeiten an einer nun veröffentlichten Studie begonnen. "Aus Sicht der Psychologie ist es natürlich ungemein spannend, sich der Frage zu stellen, inwieweit Gier als Persönlichkeitsmerkmal riskantes Verhalten vorhersagen kann, und wie sich solche Zusammenhänge erklären lassen", sagt Professor Hewig von der Universität Würzburg.

Entwicklung eines Tests für das Persönlichkeitsmerkmal Gier

"Zuerst musste der Begriff 'Gier' jedoch präzisiert werden", erklärt Psychologe Patrick Mussel. Dem Team am Lehrstuhl für Psychologie I an der Universität Würzburg gelang es, das Persönlichkeitsmerkmal Gier zu fassen und einen Test zu entwickeln, mit dem man Gier messen kann. Dies funktioniert über einen Fragebogen, bei dem die Probanden Aussagen in verschiedenen Ausprägungen zu- oder nicht zustimmen können.

"Der Test erfasst den Wunsch nach mehr, koste es was es wolle – einschließlich einem exzessiven Streben nach materiellen Gütern", sagt Mussel und hebt die wesentliche Bedingung hervor: "Eine gierige Person zeichnet sich in unserer Definition durch die Bereitschaft aus, dass ihr Streben nach mehr auf Kosten von anderen geht."

Zusammenhang von Gier und Risikoverhalten

An der Risikoaufgabe nahmen 20 Studierende der Wirtschaftswissenschaften teil. Im Labor bearbeiteten die Versuchspersonen die so genannte "Balloon-Analogue-Risk-Task." Bei dieser Aufgabe müssen die Probanden einen virtuellen Luftballon, der auf einem Bildschirm dargestellt wird, möglichst weit aufpumpen. Je praller er wird, desto größer ist die Chance auf den Gewinn. Platzt der Ballon jedoch, verliert man alles. Der Student mit dem größten Gewinn bekam am Ende der Durchgänge eine reale finanzielle Entlohnung als Preis.

Danach bearbeiteten die Versuchspersonen den Test zur Erfassung von Gier. "Wie erwartet zeigte sich, dass Personen, die besonders gierig waren, den Ballon häufiger aufpumpten als Personen mit niedrigeren Werten auf Gier", sagt Mussel. Die Risikoneigung konnte also anhand des Persönlichkeitsmerkmals Gier vorhergesagt werden.

Interessanterweise war dieser Effekt besonders ausgeprägt, wenn sich die Personen zuvor mit der Biografie einer gierigen Person beschäftigt hatten. "Hier wurde das Persönlichkeitsmerkmal Gier gewissermaßen aktiviert", erklärt Mussel.

Gier erschwert das Lernen aus Fehlleistungen

Zusätzlich wurden während der Risikoaufgabe neuronale Prozesse mittels Elektroenzephalogramm (EEG) verfolgt. "Dies ermöglicht die Untersuchung der zugrundeliegenden kognitiven Prozesse und bietet Ansatzpunkte für Erklärungsmodelle für diese Verhaltensweisen", so Mussel.

Während der Ballon-Aufgabe zeigte sich im EEG zunächst eine typische Reaktion: Etwa 280 Millisekunden nach der Rückmeldung, ob der Ballon geplatzt war oder nicht, zeigte sich eine Komponente im EEG, die als "feedbackbezogene Negativierung" bezeichnet wird. Sie zeigt an, ob ein Ereignis besser oder schlechter war als erwartet. Diese Komponente wird als Indikator eines wichtigen neuronalen Prozesses interpretiert, der es uns ermöglicht, aus Fehlern zu lernen und unser Verhalten entsprechend anzupassen.

Was die Forscher überraschte: Für Personen mit hohen Werten auf Gier verschwand die charakteristische Reaktion auf den Feedbackstimulus. Gierige Versuchspersonen zeigten nahezu die gleiche Hirnaktivität, unabhängig von Erfolg oder Nicht-Erfolg beim Aufblasen.

Dies könnte bedeuten, dass gierige Menschen Schwierigkeiten haben, aus Fehlern zu lernen und ihr Verhalten anzupassen. Ähnliche Befunde wurden in früheren Studien bereits für Psychopathie berichtet.

Hohe Boni können Gier bei Managern aktivieren

Die Befunde legen nahe, dass riskantes Verhalten in verschiedenen Kontexten durch Gier als Persönlichkeitsmerkmal beeinflusst ist. Dabei ist dieser Effekt besonders stark, wenn Gier zuvor aktiviert wurde. Solche aktivierenden Einflüsse könnten beispielsweise ein hoher Bonus auf finanzielle Erfolge oder auch Aspekte der Unternehmenskultur sein.

Ein möglicher Erklärungsansatz: Das riskante Verhalten gieriger Personen könnte daher kommen, dass sie negative Reize oder Warnsignale aus der Umwelt ignorieren. Dies könnte auch das Auftreten und Platzen von Spekulationsblasen erklären. Sie entstehen dadurch, dass Investoren in einer Zeit steigender Kurse ihre Anteile zu lange halten und Indizien, die auf einen Umschwung hinweisen, ignorieren.

Weitere Untersuchungen geplant

Als nächstes planen die Würzburger Wissenschaftler die Übertragung ihrer Befunde auf andere Zielgruppen, wie beispielsweise Investmentbanker. Darüber hinaus arbeiten die Psychologen an der Frage, aus welchen Facetten sich Gier zusammensetzt und durch welche Faktoren der Einfluss von Gier auf das Verhalten moderiert wird.

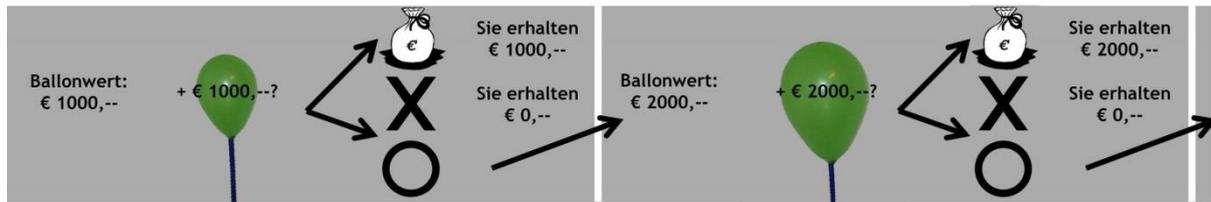
Mussel, P., Reiter, A. M. F., Osinsky, R. & Hewig, J. (2014). State- and trait-greed, its impact on risky decision-making and underlying neural mechanisms. Social Neuroscience, 10.

doi: 10.1080/17470919.2014.965340.

Online abrufbar: <http://www.tandfonline.com/eprint/KUkMdk3x3m36HQuNzwSm/full>

Kontakt

Dr. Patrick Mussel, Fakultät für Humanwissenschaften, Lehrstuhl für Psychologie I
Arbeitsgruppe Differentielle Psychologie, Persönlichkeitspsychologie und Psychologische Diagnostik
T. +49-931-31-83782, E-Mail: patrick.mussel@uni-wuerzburg.de



Bildunterschrift:

Die "Balloon-Analogue-Risk-Task": Aufgabe ist es, einen Ballon am Bildschirm aufzublasen. Wenn der Ballon platzt ("X"), bekommt man gar nichts; wenn er nicht platzt("O"), dann verdoppelt sich der Wert und man muss sich entscheiden, ob man nochmal aufpumpt oder das Geld nimmt. (Grafik: P. Mussel)