

# Entscheidungen und Kognition

Entscheidungen kann man anhand des kognitiven Aufwandes kategorisieren:

- Routinisierte Entscheidungen
- Stereotype Entscheidungen
- Reflektierte Entscheidungen
- Konstruktive Entscheidungen

Der verbundene kognitive Aufwand hängt ab von:

- Vorhandensein mentaler Repräsentationen
- Repräsentation entscheidungsrelevanter Informationen
- Vorhandensein und Struktur von notwendigem Wissen



# Routinisierte Entscheidungen

- unbewusste, habituelle und deskriptive Entscheidungen
- Entscheidungen werden routinemäßig oder automatisch gefällt
- geringster kognitiver Aufwand → Abgleich der gegebenen Situation mit vorgespeicherten Situationen → **Matchingprozess**
- Achtung! Diese Entscheidungen können Veränderungsblind machen!

## Beispiele:

- Welchen Weg nehme ich zur Arbeit?
- Welchen Schlüssel nehme ich, um die Haustüre aufzuschließen?
- Auf welche Seite des Tellers lege ich die Gabel und das Messer?

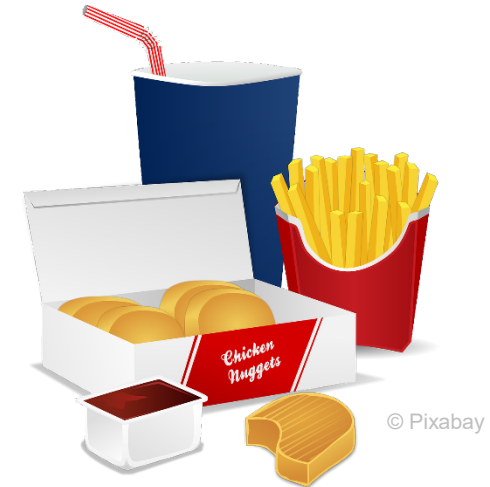


# Stereotype Entscheidungen

- bewusste, präskriptive und deskriptive Entscheidungen
- werden nicht durch die Gesamtsituation ausgelöst, sondern durch die möglichen Entscheidungsoptionen
- Entscheidungen werden anhand von **erlernten Bewertungsschemata** getroffen
- das Bewertungsschema wird nicht erneut überprüft → stereotyp
- Stereotype Entscheidungen werden durch Erfahrungen und/oder Gefühle beeinflusst → **holistisch und intuitiv**

## Beispiele:

- Was möchte ich in einem Restaurant essen?
- Welche Schuhe möchte ich heute anziehen?
- Finde ich eine Person sympathisch/unsympathisch?



© Pixabay

# Reflektierte Entscheidungen

- es sind keine habituellen oder stereotyp abrufbaren Präferenzen für Optionen vorhanden
- Entscheider **denkt** über Optionen, Konsequenzen und Ziele **nach** und **bewertet** sie
- Gefühle und Informationen spielen eine wichtige Rolle
- präskriptive Entscheidungen
- Achtung! Die Reflexion einer Entscheidung kann auch zum Abbruch oder Aufschub einer Entscheidung führen!

## Beispiele:

- Kaufentscheidung teurer Objekte
- Wahl des Ausflugsortes
- Studienwahl



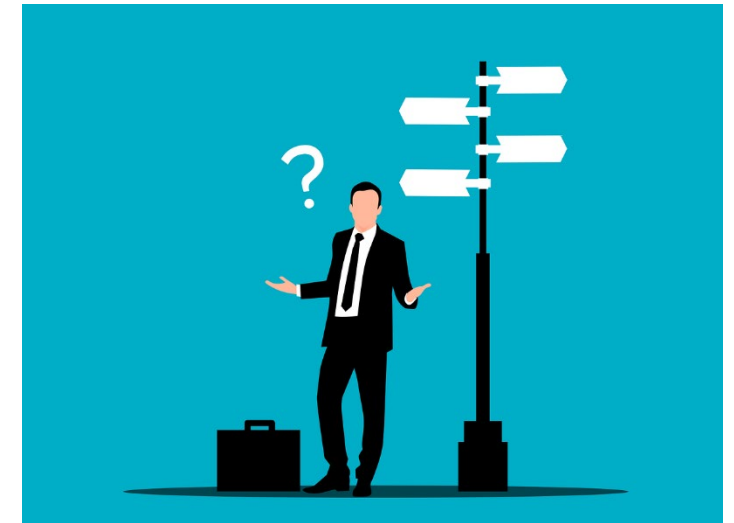
© Pixabay

# Konstruktive Entscheidungen

- Optionen sind nicht gegeben oder nur hinreichend genau definiert
- **persönliche Werte** bezüglich der Entscheidung sind **unklar** oder müssen erst generiert werden
- höchster kognitiver Aufwand → Prozess der Informationssuche
- **Optionen** müssen **gesucht** und **Konsequenzen bewertet** werden
- oft gibt es vorläufige Entscheidungen, die aber nochmals überdacht und angepasst werden
- präskriptive Entscheidungen

## Beispiele:

- Wo und wie möchte ich Urlaub machen?
- Was will ich tun und was will ich eigentlich wirklich erreichen?



© Pixabay

# Priming – in die Gedankenwelt hacken

- Priming = Beeinflussung der Verarbeitung von Reizen
- Spezielle Assoziationen werden dabei hervorgerufen
- Priming geschieht zum größten Teil unbewusst
- Es beruht auf der Abrufbarkeit von Gedächtnisinhalten (siehe Heuristiken nach Kahneman – Verfügbarkeit): durch Voraktivierung wird anschließend eine beschleunigte und einfachere Verarbeitung des Reizes erreicht.
- Der Reiz kann ein Wort, Bild, Geruch, Berührung, etc. sein

## Weitere Beispiele:

- Auf „Alter“ geprimte Personen bewegen sich langsamer (Sozialpsychologie).
- Massenmedien nutzen Priming-Effekte zur Verhaltens- und Einstellungsänderung.

# Ziele steuern die Entscheidungsfindung

**Ziele** = schränken die unendliche Menge an Optionen und Attributen ein. Sie sind interne Komponenten.

Ohne Ziele gibt es kein Entscheidungsproblem (bzw. keine Entscheidung), da keine Kriterien zur Optionenwahl oder Auflösung des Konflikts vorhanden sind.

## Einteilung:

*abstrakte Ziele* = Prinzipien und Werte (z. B. erfolgreich sein)

*konkrete Ziele* = verknüpft mit spezifischen Handlungen (z. B. lesen)

## Motivationspsychologie:

nicht konkrete Ziele ohne konkrete Handlung = *Wünsche*

konkrete Ziele mit konkreten Handlungen = *Absichten*

# Auswirkungen der Bedürfnisse auf die Entscheidungen

- **Gut erfüllte Bedürfnisse nehmen wir nicht wahr**  
→ sie werden bei Entscheidungen evtl. nicht berücksichtigt, obwohl sie wichtig dafür sind.
- **Unerfüllte Bedürfnisse haben einen großen Einfluss** auf Entscheidungen  
→ Gefahr, dass Entscheidungen aus falschen Gründen getroffen und bereut werden.
- Das **Bewusstsein über die eigenen Bedürfnisse** führt zu **reflektierten Entscheidungen**, da die Konsequenzen besser berücksichtigt werden können.



# Motivation und Motive als Treibstoff

## Motivation

Die Motivation ist die **Richtung, Intensität** und **Ausdauer** einer Verhaltensbereitschaft hin zu oder weg von Zielen.

### Beispiel:

Vermehrte Überstunden in Kauf nehmen, um ein Projekt im vorgegebenen Zeitrahmen erfolgreich abzuschließen.

## Motiv

Ein Motiv ist ein **einzelner Beweggrund** für eine Verhaltensbereitschaft. Es ist eng verknüpft mit den Bedürfnissen.

### Beispiele:

Soziale Anerkennung, Leistung, Akzeptanz

## (Hinter-) Gründe

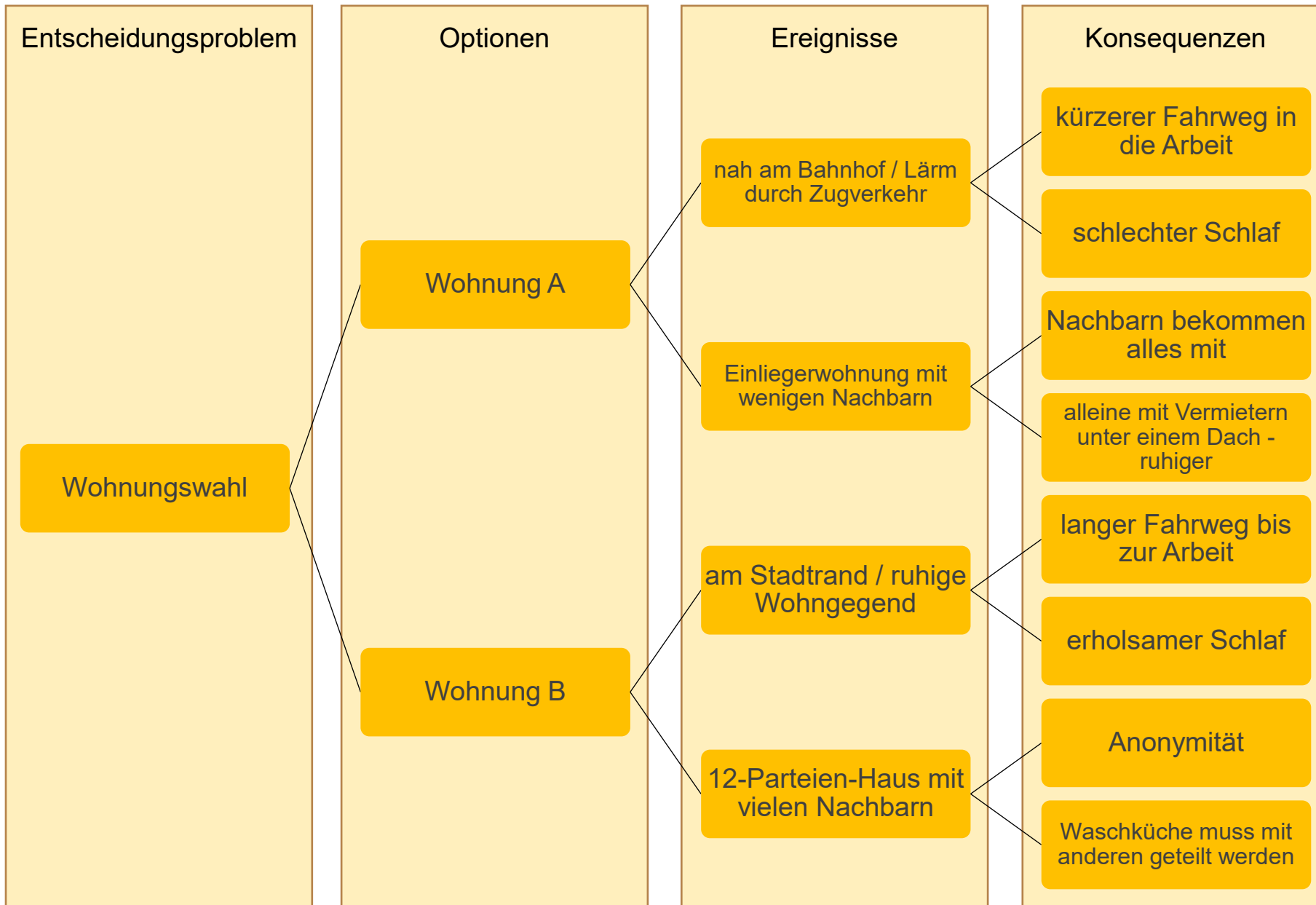
**Gründe** = lenken Entscheidungen in eine Richtung und beeinflussen die Entscheidung bezüglich überzeugender/nicht überzeugender Argumente

Gründe sind interne Komponenten und werden auch als **hypothetische Konstrukte** angesehen.

Gründe können indirekt anhand von getroffenen Entscheidungen erschlossen werden.



Kennt man die Gründe einer Person, lassen sich Präferenzen und Entscheidungen prognostizieren.





# Zusammenfassung Entscheidungslehre

- Deskriptive Entscheidungslehren erklären tatsächliches Entscheidungsverhalten. Präskriptive Entscheidungslehren unterstützen die Entscheidung mithilfe von Modellen und Methoden.
- Wenig Kognition: routinisierte Entscheidungen; viel Kognition: konstruktive Entscheidungen.
- Sowohl erfüllte als auch nicht erfüllte Bedürfnisse beeinflussen die Entscheidungsfindung.
- Motive geben die Motivation für bestimmtes Verhalten. Sie lenken die Auswahl der möglichen Optionen anhand der Konsequenzen.
- Die externen Komponenten bei der Entscheidungsfindung sind: Optionen, Ereignisse und Konsequenzen.
- Die internen Komponenten bei der Entscheidungsfindung sind: Ziele und Gründe.
- Optionen können durch Ereignisse beeinflusst werden und in anderen Konsequenzen resultieren, als beabsichtigt.
- Ohne Ziele gibt es keine Entscheidungsfindung. Jede Entscheidung wird durch persönliche Gründe gelenkt.