

Psychologische Konsequenzen von Armut

Möglichkeiten und Grenzen zielorientierter Präventionsmassnahmen

Prof. Dr. Sebastian Gluth
Fakultät für Psychologie
Universität Basel

Jahresfachtagung 2018
der Bundesarbeitsgemeinschaft Schuldnerberatung e.V.

Kiel, 25. April 2018

Zu meiner Person (Sebastian Gluth)

Assistenzprofessur *Decision Neuroscience*
an der Fakultät für Psychologie der Universität Basel

Ich bin kein Experte in Sachen „Armut“!

Worüber werde ich also vortragen?

Die Psychologie der Entscheidung

1. Zeitliche Diskontierung: Die Schwierigkeit für die Zukunft zu planen
2. Risiko: Der Umgang mit Risiken angesichts von Verlusten
3. Erkenntnisse aus der Armutsforschung
4. Mögliche Lösungswege

1. Zeitliche Diskontierung

Schuldenprävention...

...erfordert einen vernünftigen Umgang mit Geld **über die Zeit hinweg** (Planung)

Typische Massnahmen der Schuldenberatung:

- Erstellen von Zahlungsplänen
- Budgetplanung und Budgetoptimierung
- Erteilen von Spartipps
- [...]



Das Problem: Leider sind wir nicht so vernünftig wie wir es gerne sein möchten.

Eine Entscheidung für Sie

Möchten Sie lieber...

...A1) 100 Euro sofort

oder...

...B1) 105 Euro in 2 Monaten?

Noch eine Entscheidung für Sie

Möchten Sie lieber...

...A2) 100 Euro in 22 Monaten

oder...

...B2) 105 Euro in 24 Monaten?

Was ist hier irrational?

...A2) 100 Euro in 22 Monaten

...B2) 105 Euro in 24 Monaten?

...wir warten 22 Monate... .. und fragen dann noch mal nach:

...A1) 100 Euro jetzt

...B1) 105 Euro in 2 Monaten?

→ Offenbar haben wir unsere Meinung geändert (Präferenzumkehrung)!

Warum machen wir das?

Wenn es um **schöne Dinge und Ereignisse geht (Kleidung kaufen, Party machen)**, die JETZT zu haben sind, dann werden wir sehr ungeduldig!

Wenn es um **unschöne Dinge und Ereignisse geht (Aufräumen, Arbeit erledigen, Schulden begleichen)**, so schieben wir diese gerne auf!

Gründe:

1. Wirtschaftliche Faktoren: Zinsen/Kapitalanlage; akute **Knappheit**
2. Neurobiologischer Faktor: **Impulsivität**
→ Das Belohnungszentrum im Gehirn wird durch das JETZT angesprochen

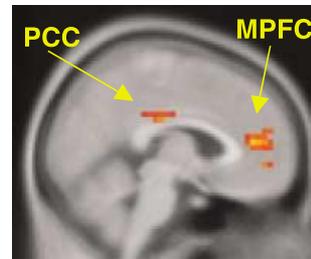
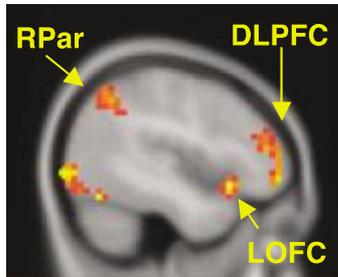
Impulsivität im Gehirn

100 Euro in 22 Monaten
105 Euro in 24 Monaten

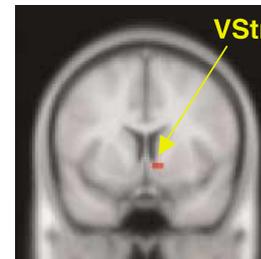
100 Euro JETZT
100 Euro in 2 Monaten



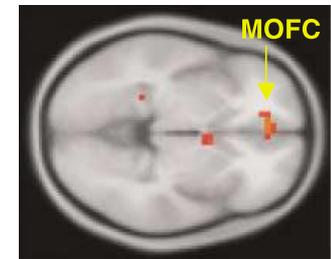
McClure et al., 2004, Science



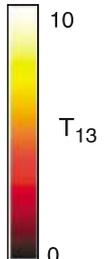
$x = 4\text{mm}$



$y = 8\text{mm}$



$z = -4\text{mm}$



(Selbst-)Kontrollsystem

Belohnungssystem des Gehirns (Dopamin)



Transkranielle Magnetstimulation (TMS):
Störung des **DLPFC** (dorsolateraler Präfrontalkortex) führt zu impulsiveren Entscheidungen

Figner et al., 2010, Nature Neuroscience

Warum machen wir das?

Wenn es um **schöne Dinge und Ereignisse geht (Kleidung kaufen, Party machen)**, die JETZT zu haben sind, dann werden wir sehr ungeduldig!

Wenn es um **unschöne Dinge und Ereignisse geht (Aufräumen, Arbeit erledigen, Schulden begleichen)**, so schieben wir diese gerne auf!

Gründe:

1. Wirtschaftliche Faktoren: Zinsen/Kapitalanlage; akute **Knappheit**
2. Neurobiologischer Faktor: **Impulsivität**
→ Das Belohnungszentrum im Gehirn wird durch das JETZT angesprochen
3. Psychologischer Faktor: **Zeitwahrnehmung**
→ Wir nehmen Zeit nicht linear wahr
→ Wir haben Schwierigkeiten uns in unsere eigene Zukunft zu versetzen

Zeitwahrnehmung

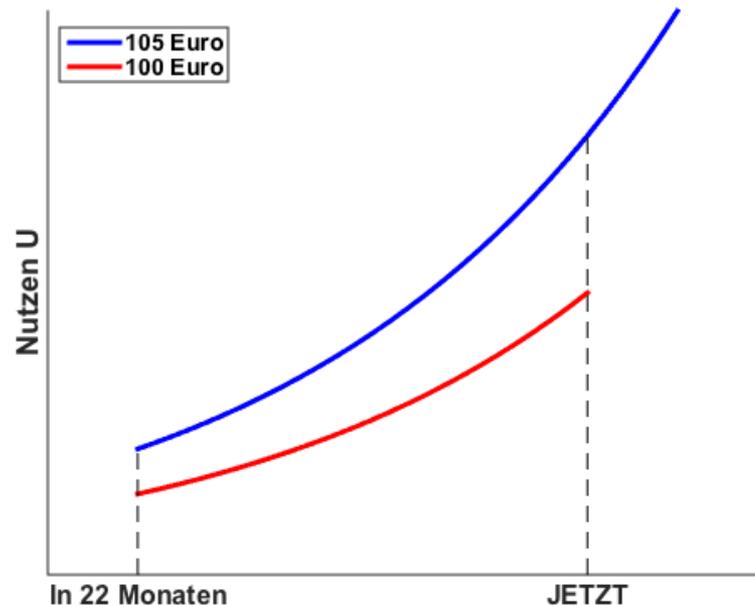
100 Euro in 22 Monaten
105 Euro in 24 Monaten

100 Euro JETZT
100 Euro in 2 Monaten

Was wir (laut Volkswirtschaftslehre) tun sollten: **Exponentielles Diskontieren**

$$U = \frac{\text{Geld}}{e^{\text{Wartezeit}}}$$

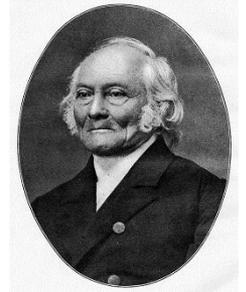
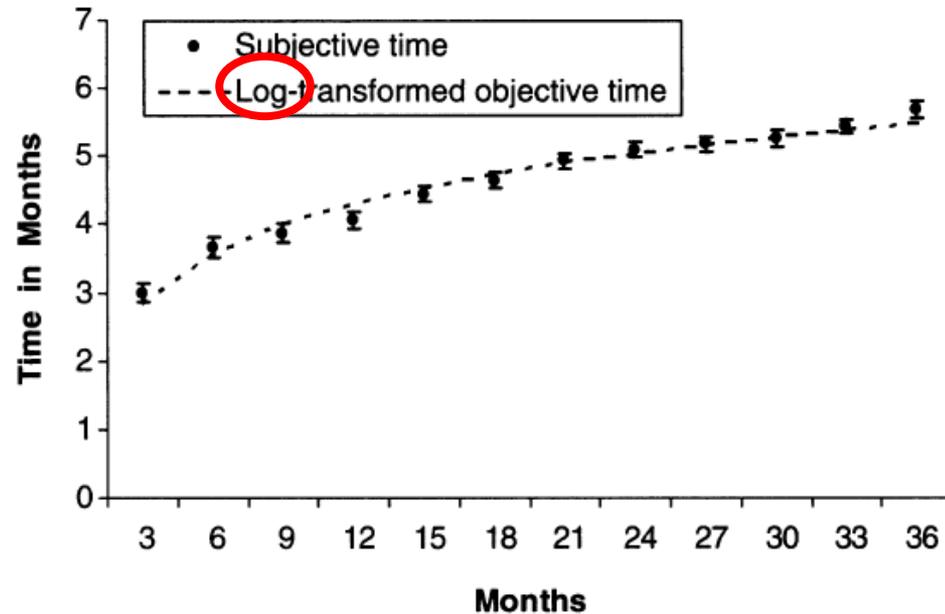
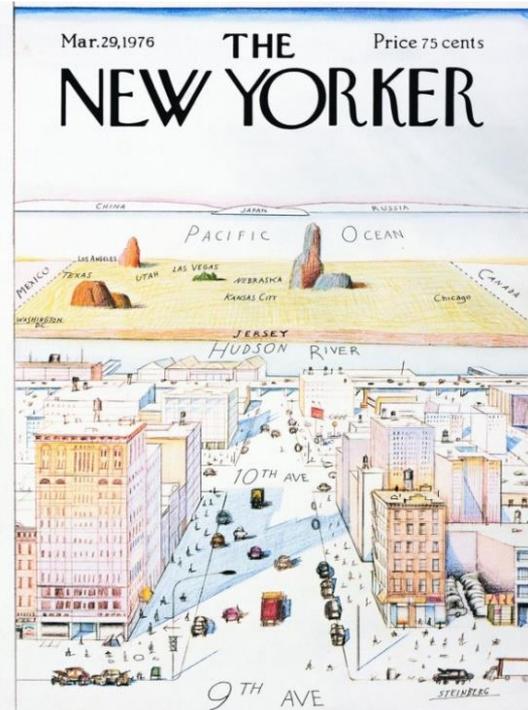
(vereinfacht)



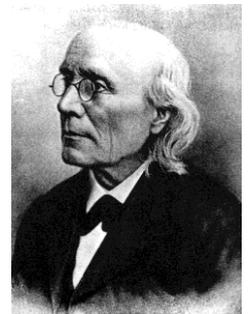
Zeitwahrnehmung

Problem: Zeit(wahrnehmung) wird als lineare Grösse betrachtet

→ Aber wir nehmen Zeit nicht linear wahr (genauso wenig wie fast alles andere)!



Ernst Heinrich Weber



Gustav Theodor Fechner

Zeitwahrnehmung

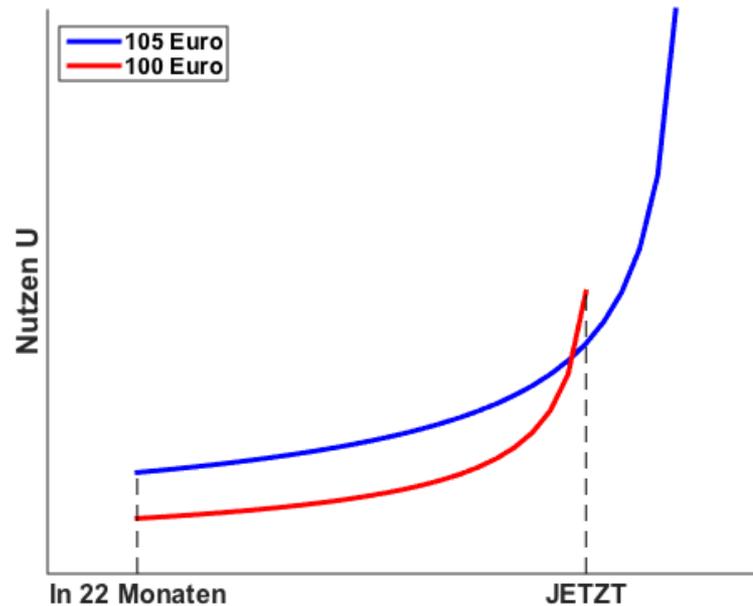
100 Euro in 22 Monaten
105 Euro in 24 Monaten

100 Euro JETZT
100 Euro in 2 Monaten

Was wir wirklich tun:

$$U = \frac{\text{Geld}}{e^{\log(\text{Wartezeit})}}$$
$$= \frac{\text{Geld}}{\text{Wartezeit}}$$

(vereinfacht)



Folgen der «irrationalen» zeitlichen Diskontierung

Warum ist das ein Problem?

→ Budgetpläne werden über den Haufen geworfen, sobald das Morgen zum Heute wird

Heute: „Im Sommerurlaub müssen wir uns aber etwas einschränken!“

Im Urlaub: „Was soll's, ich will JETZT meinen Spass haben!“

→ Zahlungen werden wenn möglich aufgeschoben: Kreditschulden werden als weniger schlimm wahrgenommen als Barzahlungen



2. Risikoverhalten

Noch eine Entscheidung für Sie:

Stellen Sie sich folgende 2 Glücksräder vor:



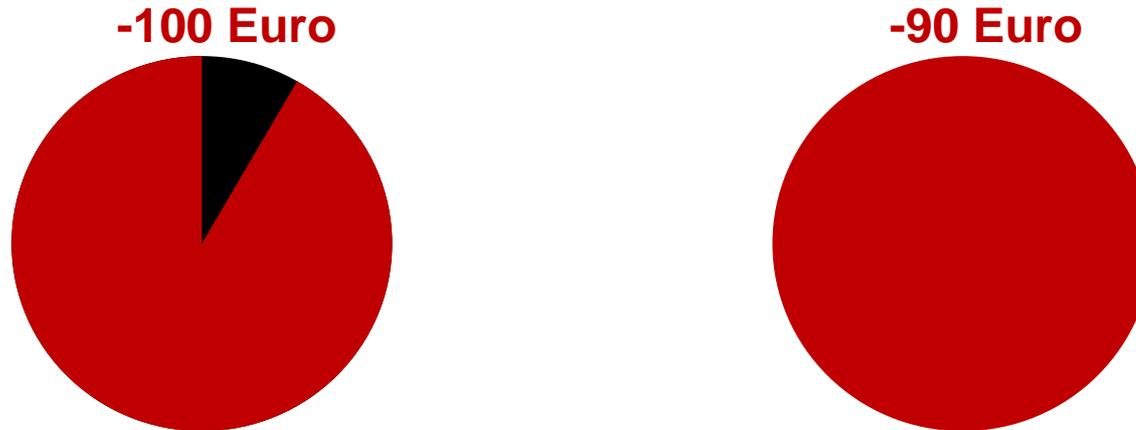
Wenn das Glücksrad gedreht wird und auf **GRÜN** landet, **gewinnen** Sie den Geldbetrag, der über dem Glücksrad steht.

Also: Wollen Sie 100 Euro mit 95% oder 90 Euro mit 100%

2. Risikoverhalten

Und noch eine Entscheidung für Sie:

Stellen Sie sich folgende 2 Glücksräder vor:



Wenn das Glücksrad gedreht wird und auf **ROT** landet, **verlieren** Sie den Geldbetrag, der über dem Glücksrad steht.

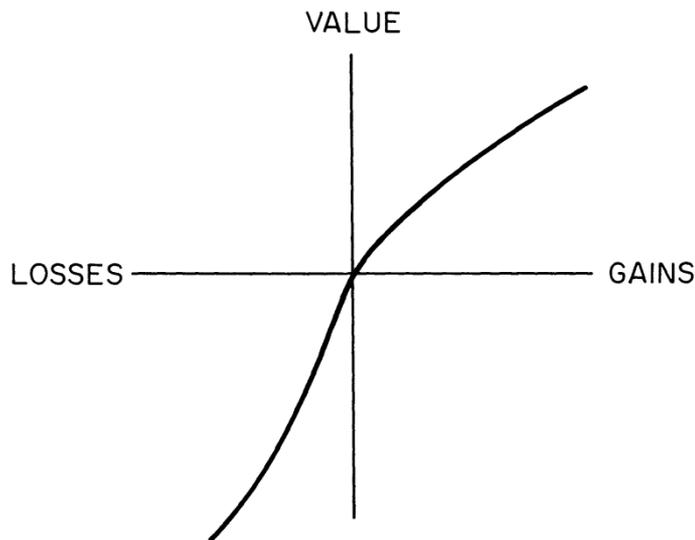
Also: Wollen Sie -100 Euro mit 95% oder -90 Euro mit 100%

Reflection Effect - Warum machen wir das?

In der Regel scheuen Menschen das Risiko.

Aber wenn es um **Verluste** geht, suchen sie auf einmal das Risiko!

→ Auch dies lässt sich (u.a.) mit nicht-linearer Wahrnehmung erklären:



Bei Gewinnen: «Egal ob 90 oder 100 Euro, aber ich will auf keinen Fall leer ausgehen!»

Bei Verlusten: «Egal ob -90 oder -100 Euro, aber nichts zu verlieren wäre schon toll!»

Kahneman & Tversky, 1972

Was bedeutet das?



In der Regel scheuen Menschen das Risiko.

Aber wenn es um **Verluste** geht, suchen sie auf einmal das Risiko!

Beispiele aus dem wirklichen Leben:

Casino: *„Wenn ich jetzt aufhöre, habe ich 1500 Euro verloren. Aber wenn ich noch weiter mache, kann ich diese Verluste eventuell noch wieder reinholen!“*

Selbstständigkeit: *„Mein Restaurant hat bisher nur Schulden gemacht. Aber wenn ich noch weiter investiere, könnte es sich am Ende doch noch auszahlen!“*

3. Auswirkungen von Armut



Wir alle zeigen inkonsistentes Verhalten beim Planen und bei Risiken.

ABER: bei von Armut betroffenen Menschen ist dies noch viel schlimmer!

Psychologische Folgen der Armut

Haushofer & Fehr, 2014, Science:

1. Reduzierte kognitive Fähigkeiten und Intelligenz
2. Stress
3. Negative Emotionen, Angst & Unzufriedenheit, Depression

Beeinträchtigung der Intelligenz



Mani et al., 2013, Science:

Die Effekte von Armut sind vergleichbar mit einem Verlust von ca. 13 IQ Punkten

Beispiel:

Bei einem IQ von 100 ist man durchschnittlich intelligent, d.h. 50% der Bevölkerung ist weniger intelligent als man selbst

Bei einem IQ von $100 - 13 = 87$ sind es nur noch 20%

Ursache: Die Armut raubt alle Aufmerksamkeit, sie lenkt ständig ab

Stress & Negative Emotionen

Haushofer & Fehr, 2014, Science:

Ein Anstieg der Armut geht mit einem höheren Risiko für Unzufriedenheit, Angst und Depression einher.

Die regulatorischen Fähigkeiten des Körpers kommen mit den Anforderungen der Umwelt nicht mehr zurecht. Dies hat starke Auswirkungen auf das ökonomische Entscheiden!



Auswirkungen auf das Entscheidungsverhalten

Von Armut betroffene Menschen...

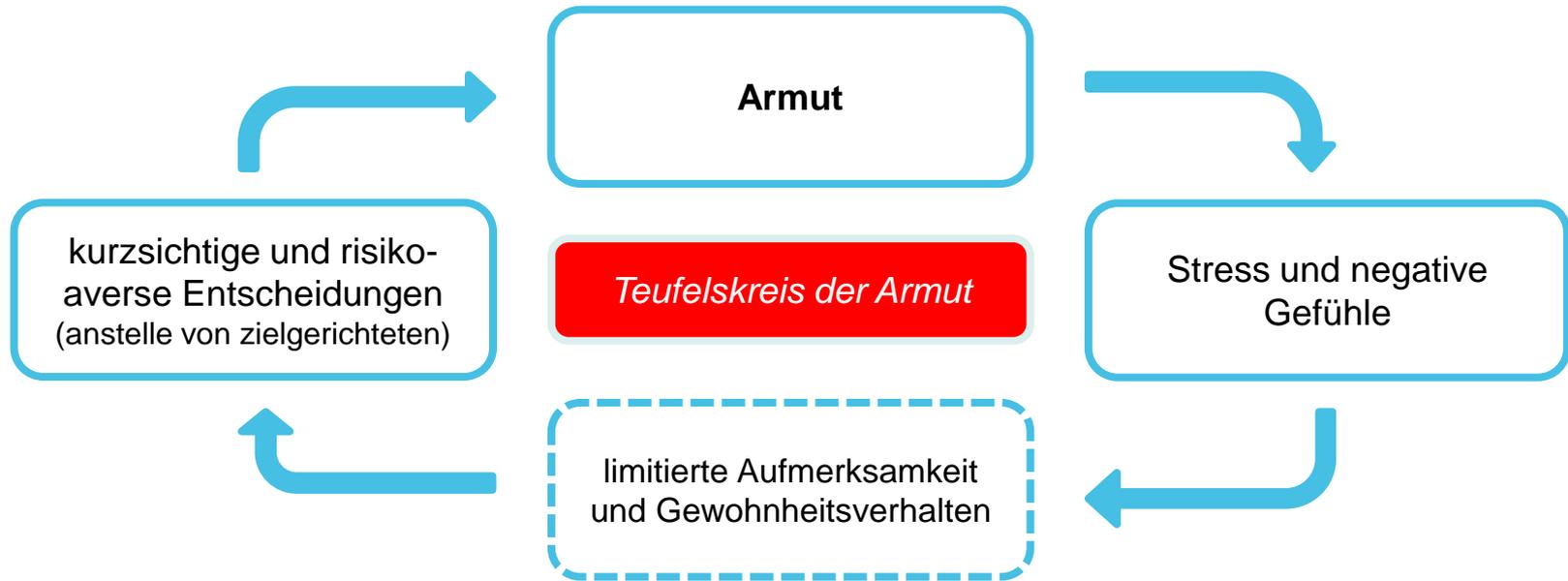
...zeigen verstärkte Gegenwartsfokussierung (zeitliche Diskontierung)

...wechseln von ziel-orientiertem Verhalten zu Gewohnheitsverhalten
(Reaktion statt Aktion)

...reagieren auf Risiken noch extremer als nicht-betroffene Menschen

→ **Dies erschwert den Ausweg aus der Armut-Falle...**

Der Teufelskreis der Armut



nach Haushofer & Fehr, 2014, Science

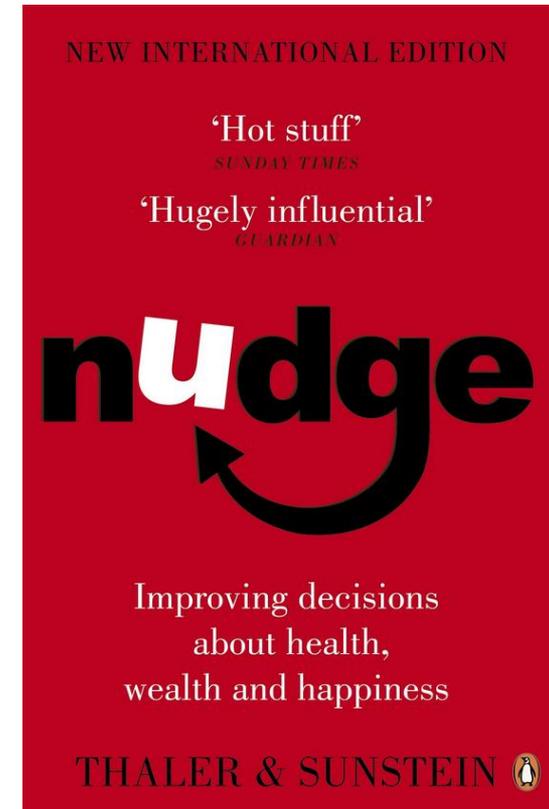
Was kann man tun?

Thaler & Sunstein: Nudging („stupsen“)

Grundidee:

Menschen treffen nicht immer die Entscheidungen, die für sie (auf lange Sicht) die besten sind.

Wenn wir sie ein bisschen stupsen, also wenn wir ihnen Entscheidungshilfen mitgeben, dann können wir ihnen zu besseren Entscheidungen verhelfen.



Was hilft beim Sparen?

Mentale Buchführung (mental accounting):

[Dupas & Robinson, 2013, AER]

Erstellen eines „Kontos“ (z.B. Sparbüchse, Sparstrumpf) für einen bestimmten Zweck (z.B. Gesundheitsausgaben)

→ **Geringere Gefahr von «finanziellen Schocks»**

→ **Man erhält eine Übersicht darüber, wofür man wie viel ausgibt**

Einbezug des sozialen Umfeldes:

[Dupas & Robinson, 2013, AER; Karlan et al., 2014, RIW]

Sparvorhaben öffentlich machen, gemeinsames Sparen

→ **Wirkung des sozialen Drucks**

→ **Besonders hilfreich für Menschen mit zeitinkonsistenten Präferenzen**

Erinnerungen an Sparziele (Reminders):

[Karlan et al., 2016, Management Science]

„Du hast in den letzten 30 Tagen nichts auf dein Sparkonto eingezahlt.

So wirst du deine Träume nicht verwirklichen können!“

→ **Aufmerksamkeit wird vom JETZT abgelenkt**

→ **Fokus auf die Vorstellung der Zukunft**

Was könnte noch helfen?

Wenig erforscht, aber vielversprechend:

Reduktion und Management von Stress

Psychotherapeutische Interventionen gegen Angst und Depressionen

Bolton et al., 2003, JAMA: Behandlung von Depression in Dörfern in Uganda

→ **Verbesserung der emotionalen Befindlichkeit**

→ **Verbesserung der Arbeitstätigkeit und der Haushaltsführung**

„Raus aus dem Teufelskreis der Armut“!

Literatur:

- Bolton, P., Bass, J., Neugebauer, R., Verdeli, H., Clougherty, K.F., Wickramaratne, P., Speelman, L., Ndogoni, L., & Weissman, M. (2003). Group interpersonal psychotherapy for depression in rural Uganda: a randomized controlled trial. *JAMA*, *289*, 3117-3124.
- Chemin, M., de Laat, J., & Haushofer, J. (2013). Negative rainfall shocks increase levels of the stress hormone cortisol among poor farmers in Kenya. Available at <https://ssrn.com/abstract=2294171>.
- Dupas, P., & Robinson, J. (2013). Why don't the poor save more? Evidence from health savings experiments. *American Economic Review*, *103*, 1138-1171.
- Figner, B., Knoch, D., Johnson, E.J., Krosch, A.R., Lisanby, S.H., Fehr, E., & Weber, E.U. (2010). Lateral prefrontal cortex and self-control in intertemporal choice. *Nature Neuroscience*, *13*, 538-539.
- Haushofer, J., & Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *Science*, *344*, 862-867.
- Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S., & Zinman, J. (2016). Getting to the top of mind: how reminders increase savings. *Management Science*, *62*, 3393-3411.
- Karlan, D., Ratan, A.L., & Zinman, J. (2014). Saving by and for the poor: a research review and agenda. *The Review of Income and Wealth*, *60*, 36-78.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, *47*, 263-292.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. *Science*, *341*, 976-980.
- McClure, S.M., Laibson, D.I., Loewenstein, G., & Cohen, J.D. (2004). Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards. *Science*, *306*, 503-507.
- Porcelli, A.J., & Delgado, M.R. (2009). Acute stress modulates risk taking in financial decision making. *Psychological Science*, *20*, 278-283.
- Thaler, R.H., & Sunstein, C.R. (2009). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. London: Penguin Books.
- Zauberman, G., Kyu Kim, B., Malkoc, S.A., & Bettman, J.R. (2009). Discounting time and time discounting: subjective time perception and intertemporal preferences. *Journal of Marketing Research*, *46*, 543-556.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und weiterhin einen stressfreien Tag!

Kontakt: Sebastian Gluth
Fakultät für Psychologie
Universität Basel
Missionsstrasse 62a
4055 Basel

Tel.: +41 61 207 0606

sebastian.gluth@unibas.ch