

Risiken: Realität versus Empfinden

Risiken sind allgegenwärtig und prägen unseren Alltag. Doch wie nehmen wir Risiken wahr? Es ist faszinierend, wie unser Empfinden von Risiken selten mit der tatsächlichen Realität übereinstimmt.

AUTOR



Dr. Eric Montagne

Gründer und Managing Partner, i-Risk GmbH, Zürich.
> www.i-risk.ch

Von **Eric Montagne**

Es ist nicht zu übersehen, dass psychologische Aspekte die Wahrnehmung von Risiken am Arbeitsplatz beeinflussen. Menschen neigen dazu, bekannte Risiken zu unterschätzen, während sie unbekannte Risiken überschätzen. Dies kann zu nachlässigem Verhalten führen, das die Sicherheit gefährdet. Dieser Artikel beleuchtet die Diskrepanz zwischen dem objektiven Risiko und unserem subjektiven Empfinden und analysiert, welche Faktoren diese Wahrnehmung beeinflussen.

Der Mensch im Mittelpunkt der Risikobewertung

Die Bewertung und das Management von Risiken sind zentrale Aufgaben für Unternehmen. Hierbei spielen quantitative und

qualitative Ansätze eine Rolle. Besonders interessant ist jedoch der qualitative Ansatz, der den Menschen in den Mittelpunkt rückt. Jeder Mitarbeitende bringt wertvolle Erfahrungen mit, die für die Risikobewertung von unschätzbarem Wert sind. Der Faktor Mensch steht im Vordergrund, denn das Gehirn tendiert dazu, Gefahren falsch einzuschätzen – oft aus Bequemlichkeit. Rationales Denken erfordert Anstrengung und die Berücksichtigung psychologischer Faktoren. Um effektiv mit diesen menschlichen Tendenzen umzugehen, ist es wichtig, die Ressource Mensch richtig zu nutzen und kluge Entscheidungsprozesse zu etablieren.

Kognitive Verzerrungen

Ein faszinierendes Beispiel für die Art und Weise, wie unser Geist mit Risiken und Grössen umgeht, betrifft das falsche Vorgehen bei der Einschätzung von Zahlen



© depositphotos, meunierd

Wie lang ist der Fluss Nil?

Definieren Sie das Minimum und Maximum in Kilometern eines 90% Konfidenzintervalls.

und Dimensionen. Forscher haben festgestellt, dass Menschen oft dazu neigen, sich selbst zu überschätzen und sich gleichzeitig unnötig einzuschränken, wenn sie gebeten werden, Grössenintervalle zu definieren. Stellen Sie sich vor, jemand würde gebeten, das Minimum und Maximum in Kilometern eines 90-Prozent-Konfidenzintervalls für die Länge des Flusses Nil anzugeben (vgl. Abb. 1).

Überraschenderweise liegen die meisten Menschen mit ihren Schätzungen falsch. Dieser psychologische Faktor wird als «Konfidenzintervall-Illusion» oder auch als «Overconfidence Bias» bezeichnet (Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (Eds) (1982): Judgment under uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge: University Press).

Die meisten Menschen tendieren dazu, ihre Schätzungen in einem viel

engeren Bereich anzusetzen, als es die tatsächliche Unsicherheit zulassen würde. Dies führt dazu, dass viele Schätzungen ausserhalb des tatsächlichen Konfidenzintervalls liegen. Ein solches Verhalten lässt sich auf die Tatsache zurückführen, dass das Gehirn bestrebt ist, Unsicherheiten zu minimieren, indem es sich auf begrenzte, leicht zugängliche Informationen stützt. Das Beispiel des Flusses Nil verdeutlicht, wie selbst bei objektiven Daten und wissenschaftlichen Fragen unser intuitives Denken dazu neigt, auf kognitiven Verzerrungen zu beruhen. Zahlreiche weitere Faktoren führen zu einer Verzerrung bei der Bewertung von Risiken. Einige davon sind:

- **Freiwilligkeit:** Risiken, die Menschen freiwillig eingehen, neigen dazu, unterschätzt zu werden, wie bei Freizeitaktivitäten (March, J., Shapira, Z. (1987): Managerial perspectives on

risk and risk-taking. Management Science, 36, 422-435).

- **Zeitraum:** Risiken mit zeitlich verzögerter Auswirkung werden oft unterschätzt, wie es bei der Problematik der Klimaerwärmung der Fall ist (Svenson, O. (1981): Are we all less risky and more skilful than our fellow drivers?. Acta Psychologica, 47, 143-148).
- **Kontrolle:** Risiken, von denen Menschen glauben, sie kontrollieren zu können, werden oft unterschätzt, wie dies beim Autofahren der Fall ist (Loewenstein, G., Weber, E., Hsee, C., Welch, N. (2001): Risk as feelings. Psychological Bulletin, Vol. 127, Nr. 2, 267-286).
- **Singularität:** Risiken mit geringer Eintrittswahrscheinlichkeit, aber hohem Schadensausmass werden überschätzt, wie bei Flugzeugabstürzen

Abb. 1: Überraschenderweise liegen die meisten Menschen mit ihren Schätzungen falsch.

Anzeigen

Vertrauen Sie den Experten der Arbeitssicherheit im Kommunalbereich sowie im Hoch- und Tiefbau

- **PSAgA** • **Be- und Entlüftungssysteme für Normal- und Ex-Zonen**
- **Steigleitern** • **Vertikale Fallschutzschienen und Seil-Systeme**
- **Lifeline** • **Mobile Gasesstechnik**

Industriestrasse 25, 5303 Würenlingen | T +41 56 485 80 32
www.zimmermann-ag.com, info@zimmermann-ag.com

ZIMMERMANN
SICHERHEITS- UND BAUTECHNIK AG

Wir produzieren Sicherheit!

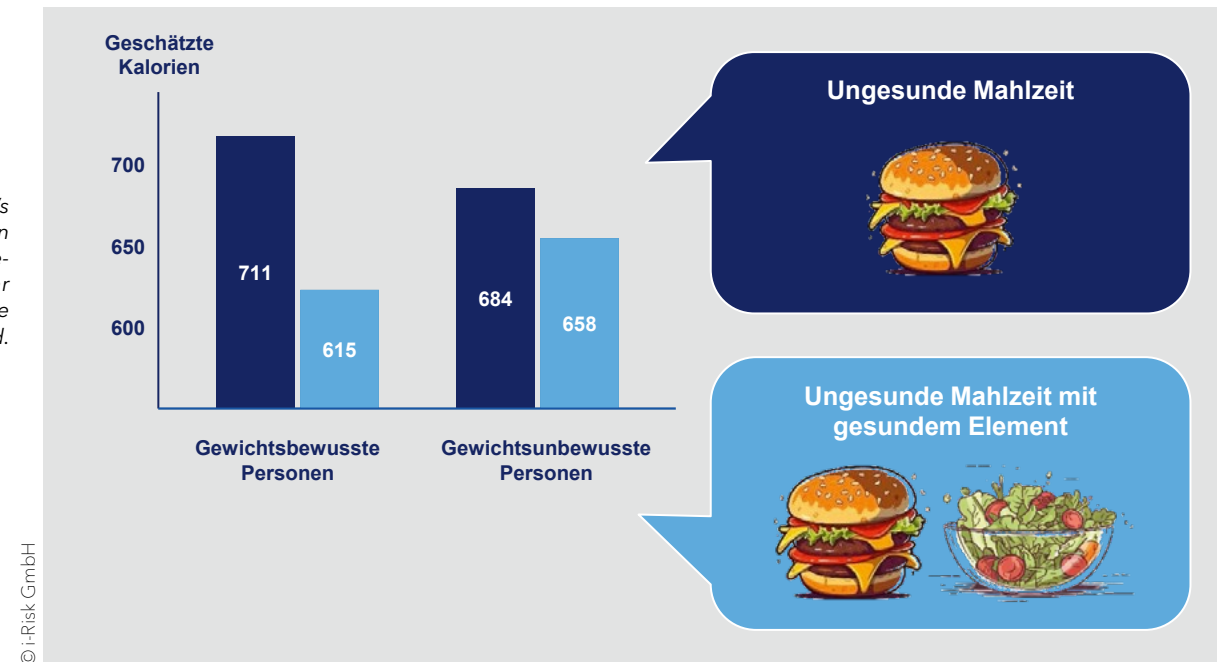


ESKUR
EKASTU Safety

— Since —
1933

www.ekastu.li | info@ekastu.li

Abb. 2: Das Dieter's Paradox: Menschen schreiben einer ungesunden Mahlzeit mehr Kalorien zu, wenn sie allein präsentiert wird.



© i-Risk GmbH

(Tversky, A., Kahneman, D. (1986): Rational Choice and the Framing of Decisions. Journal of Business, 59, 251-278).

Ein Bewusstsein für diese Effekte kann helfen, bessere Entscheidungen zu treffen.

Der Einfluss von psychologischen Effekten auf Entscheidungen

Unsere Entscheidungsfindung wird von verschiedenen psychologischen Effekten beeinflusst, die oft dazu führen, dass unser Verhalten von rationalen Überlegungen abweicht. Zwei dieser Effekte, der «Endowment-Effekt» und der «Sunk-costs-Effekt», werfen ein Licht auf die faszinierende Art und Weise, wie Menschen den Wert von Besitz und investierten Ressourcen wahrnehmen (Kahneman, D., Tversky, A. (1979): Prospect theory: An analysis of decision under risk. In: Econometrica, Band 47, Nr. 2, 263-291).

Der Endowment-Effekt

Der Endowment-Effekt beschreibt das Phänomen, bei dem Menschen einem Gegenstand, den sie besitzen, einen höheren Wert zuschreiben, als sie bereit wären, für den Kauf desselben Gegenstands zu zahlen. Dieser Effekt zeigt, wie stark emotionale Bindungen und Besitztümer das Urteilsvermögen beeinflussen können. Ein klassisches Beispiel hierfür ist eine Studie, in der Teilnehmer zufällig entweder eine Tasse erhielten oder die Möglichkeit hatten, sie zu kaufen. Diejenigen, die die Tasse erhielten, waren oft nur

ungern bereit, sie zum gleichen Preis zu verkaufen, den die anderen Teilnehmer bereit waren zu zahlen. Dies verdeutlicht, wie unsere subjektive Wahrnehmung von Besitztümern unsere Bereitschaft zur Preisgabe beeinflusst.

Der Sunk-costs-Effekt

Der Sunk-costs-Effekt tritt auf, wenn Menschen dazu neigen, in eine Sache weiterhin zu investieren oder an einer Entscheidung festzuhalten, nur weil sie bereits Zeit, Geld oder andere Ressourcen investiert haben, selbst wenn es, rational betrachtet, sinnvoller wäre, den Kurs zu ändern. Ein alltägliches Beispiel ist ein Film, den man sich anschaut, obwohl er enttäuschend ist, einfach weil man bereits den Eintritt bezahlt hat. Diese Verhaltensweise beruht darauf, dass wir uns schwer von bereits investierten Ressourcen lösen können, auch wenn sie in der aktuellen Entscheidung keine Rolle mehr spielen.

Diese Effekte verdeutlichen, wie unsere Entscheidungen oft von emotionalen und nicht-rationalen Faktoren beeinflusst werden. In einer Konsumgesellschaft können sie erklären, warum wir oft Wertschätzung für unsere Besitztümer empfinden und warum es so schwierig ist, von bereits getroffenen Entscheidungen abzuweichen.

Das Dieter's Paradox

Neben den vielfältigen Auswirkungen auf unsere täglichen Entscheidungen hat das «Dieter's Paradox» auch wichtige Implikationen für die Art und Weise, wie Unternehmen Risiken einschätzen.

Das Paradox verdeutlicht, wie Menschen dazu neigen, den Wert eines Gegenstands oder einer Situation unterschiedlich wahrzunehmen, je nachdem, wie sie damit in Verbindung stehen (Chernev, A. (2011): The Dieter's Paradox. In: Journal of Consumer Psychology, Band 21, Nr. 2, 178-183).

Ein anschauliches Beispiel dazu kommt aus dem Experiment, bei dem Menschen einer ungesunden Mahlzeit mehr Kalorien zuschreiben, wenn sie allein präsentiert wird (vgl. Abb. 2). Wird dieselbe ungesunde Mahlzeit ergänzt mit einem gesunden Element, werden der gesamten Mahlzeit weniger Kalorien beigemessen. Diese Beobachtung verdeutlicht, wie unsere Wahrnehmung von Risiken und Werten durch die Art der Präsentation beeinflusst werden kann.

Die beschriebenen Phänomene erinnern uns daran, dass unsere Wahrnehmung von Risiken oft verzerrt ist, sei es aufgrund emotionaler Bindungen, persönlicher Investitionen oder anderer Faktoren. Personen könnten dazu neigen, Risiken anders zu bewerten, wenn sie bereits viel Zeit, Geld oder Ressourcen in ein Projekt investiert haben – ähnlich dem «Sunk-costs-Effekt». Dies könnte dazu führen, dass sie trotz sich ändernder Umstände oder neuer Informationen an ihren Entscheidungen festhalten, selbst wenn dies aus rationaler Sicht nicht sinnvoll ist. Damit die richtigen Entscheidungen im Risikomanagement getroffen werden, braucht der Mensch eine Risikomündigkeit: Dafür brauchen wir genügend Informationen und die entsprechende Selbsterkenntnis, wie der Mensch Risiken aufnimmt und bewertet (Renn, O. (1984): Das Risikoparadox: Warum wir uns vor dem Falschen fürchten. Berlin: S.-Fischer-Verlag).

Fazit

Unsere Wahrnehmung von Risiken ist komplex und durch eine Vielzahl psychologischer und emotionaler Faktoren geprägt. Trotz unserer Fortschritte in Wissenschaft und Technologie tendieren wir dazu, Risiken verzerrt wahrzunehmen. Dies kann weitreichende Auswirkungen auf unsere Entscheidungsfindung haben, sei es im persönlichen Alltag oder im unternehmerischen Kontext. Das Bewusstsein für diese kognitiven Verzerrungen und psychologischen Effekte ist der erste Schritt, um bewusstere und rationalere Entscheidungen zu treffen und somit unsere Risikobewertung zu verbessern. Indem wir unsere intuitiven Denkprozesse verstehen und kritisch hinterfragen, können wir dazu beitragen, bessere Strategien zur Risikobewältigung zu entwickeln und eine sicherere und nachhaltigere Zukunft aufzubauen.

SIRMED
Schweizer Institut für Rettungsmedizin

Unsere Bildungsprogramme



First Aid Stufe 1 IVR Refresher	7.11.2023
First Aid Stufe 1 IVR Refresher, Schwerpunkt Teamtraining (SimCenter) inkl. BLS-AED-SRC Komplettkurs	29.11.2023
First Aid Stufe 3 IVR Refresher, Schwerpunkt traumat. Notfallsituationen inkl. BLS-AED-SRC Komplettkurs	13.12.2023
First Aid Stufe 2 IVR inkl. BLS-AED-SRC Komplettkurs	18.–20.12.2023
16. First Responder Symposium	16.3.2024

Unser individuelles Angebot für Firmen

Sie definieren:

- **Datum, Ort und Teilnehmerzahl**
- **Sprache** (deutsch, französisch, italienisch, rätoromanisch und englisch)
- **Wunschthemen**



Wir kümmern uns um:

- abwechslungsreiche **Unterrichtsplanungen**
- aktuelle **Seminarunterlagen**
- fachlich und pädagogisch qualifizierte **Ausbildner**
- vollumfängliches **Seminarmaterial** und moderne **Geräte**
- grosszügige **Seminarräume, Verpflegung und Hotelzimmer** auf dem Campus Nottwil
- eine Übersicht der kumulierten **Seminarevaluationsergebnisse**
- eine Kontaktperson **für alle Sprachen**



SIRMED AG – Schweizer Institut für Rettungsmedizin

Guido A. Zäch Strasse 2b | CH-6207 Nottwil
T +41 41 939 50 50 | info@sirmed.ch | sirmed.ch

Ein Unternehmen der Schweizer Paraplegiker-Stiftung (SPS) und der Schweizerischen Rettungsflugwacht (Rega)