

## 4 Das Bezugsexperiment Referenzpunkte

### Informationen für die Lehrkraft

### Das Experiment

Die Klasse wird in eine Testgruppe (Gruppe A) und eine Kontrollgruppe (Gruppe B) aufgeteilt. Beide Gruppen werden vor die Wahl gestellt, zwei Artikel (Taschenrechner und Jacke) entweder sofort zu erwerben oder einen Artikel davon durch eine Fahrt billiger erhalten zu können. Während in der Testgruppe der Taschenrechner für 15,00 Euro in einem anderen Geschäft im Sonderangebot für 10,00 Euro erhältlich ist, ist in der Kontrollgruppe die Jacke statt für 125,00 Euro in einer anderen Filiale für 120,00 Euro erhältlich. Obwohl beide Situationen ökonomisch gleich zu beurteilen sind (jeweils eine Ersparnis von 5,00 Euro durch eine Fahrzeit von 15 Minuten), tendiert die Testgruppe in der Regel mehrheitlich dazu, die Fahrt auf sich zu nehmen und die Kontrollgruppe nicht.

Eine Orientierung an der prozentualen Ersparnis ist irrational. Die vermeintlich hohe Ersparnis von einem Drittel des Kaufpreises beim Taschenrechner und die vermeintlich geringe Ersparnis von vier Prozent bei der Jacke stimmen absolut überein und belaufen sich auf 5,00 Euro. Eine rationale Entscheidung fragt danach, welcher Nutzen einem entgeht, wenn man auf den Rabatt oder das Sonderangebot verzichtet. Dieser entgangene Nutzen lässt sich eindeutig in dem nicht für weitere Käufe verfügbaren Betrag von 5,00 Euro messen.

### Die Anomalie

Menschen bewerten Informationen von einem Status quo aus; dieser Normalzustand ist zumeist vergangenheitsorientiert und verzerrt die Zukunft betreffende Entscheidungen systematisch.

#### Wo finde ich weitere Informationen?

Dies ist eines von zehn verhaltensökonomischen Experimenten für den Unterricht in den Sekundarstufen I und II. Alle zehn Experimente und die zugehörige Begleitbroschüre „Verhaltensökonomische Experimente“ mit Hintergrundinformationen von Ewald Mittelstädt und Claudia Wiepcke finden Sie als PDF-Dateien zum kostenlosen Download auf [www.sparkassen-schulservice.de](http://www.sparkassen-schulservice.de), geben Sie dort den Code **ofl6dr** ein.

#### mission: decision – das Spiel zur Verhaltensökonomie

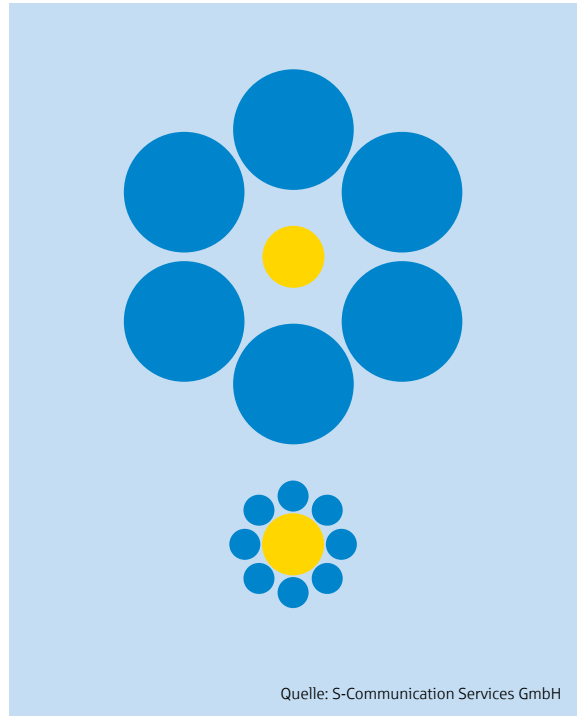
**mission: decision** ist ein Spiel zur Verhaltensökonomie, das Sie in Ihren Unterricht einbinden können. Mit **mission: decision** können Schülerinnen und Schüler auf digitale Einkaufstour gehen und lernen damit eine Reihe von Entscheidungsanomalien spielerisch kennen. Dabei behalten sie gleichzeitig ihre Ausgaben im Blick und lernen, finanzielle Entscheidungen zu treffen. Weitere Informationen finden Sie unter [www.sparkassen-schulservice.de](http://www.sparkassen-schulservice.de) mit dem Code **vbmysr**.

## 4 Das Bezugsexperiment Referenzpunkte

### Informationen für die Lehrkraft

### Hinweise für den Unterricht

- 1 Zeichnen Sie vor der Stunde verdeckt [Abbildung 1](#) an die Tafel oder bereiten Sie eine Projektionsmöglichkeit der Abbildung vor. Fragen Sie die Klasse zu Beginn der Stunde: „*Welcher der inneren gelben Kreise ist größer?*“ Damit zeigen Sie das Grundproblem des nachfolgenden Experiments: Die Wahrnehmung ist verzerrt.
- 2 Führen Sie das Bezugsexperiment ([Arbeitsblatt in den Varianten für Gruppe A und Gruppe B](#)) durch.
- 3 Lassen Sie die Schülerinnen und Schüler nach Alltagssituationen suchen, z. B. beim Konsum, in denen Referenzpunkte eine wichtige Rolle spielen.



Quelle: S-Communication Services GmbH

**Abbildung 1**  
(Vergrößerte Darstellung siehe nächste Seite)

### Durchführung des Experiments

- Verteilen Sie das [Arbeitsblatt](#) abwechselnd, sodass zwei gleich große Gruppen entstehen und niemand abgucken kann.
- Die Schülerinnen und Schüler sollen die Wahlentscheidung treffen, die auf ihrem Arbeitsblatt formuliert ist.
- Sammeln Sie die Ergebnisse ein und tragen Sie diese (absolut und in Prozent) in das [Auswertungsblatt](#) ein.



#### Benötigtes Material

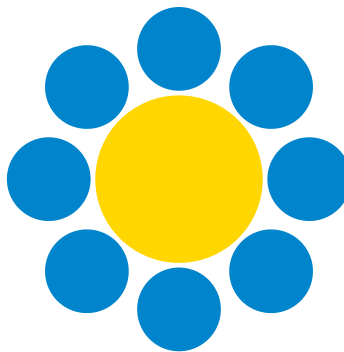
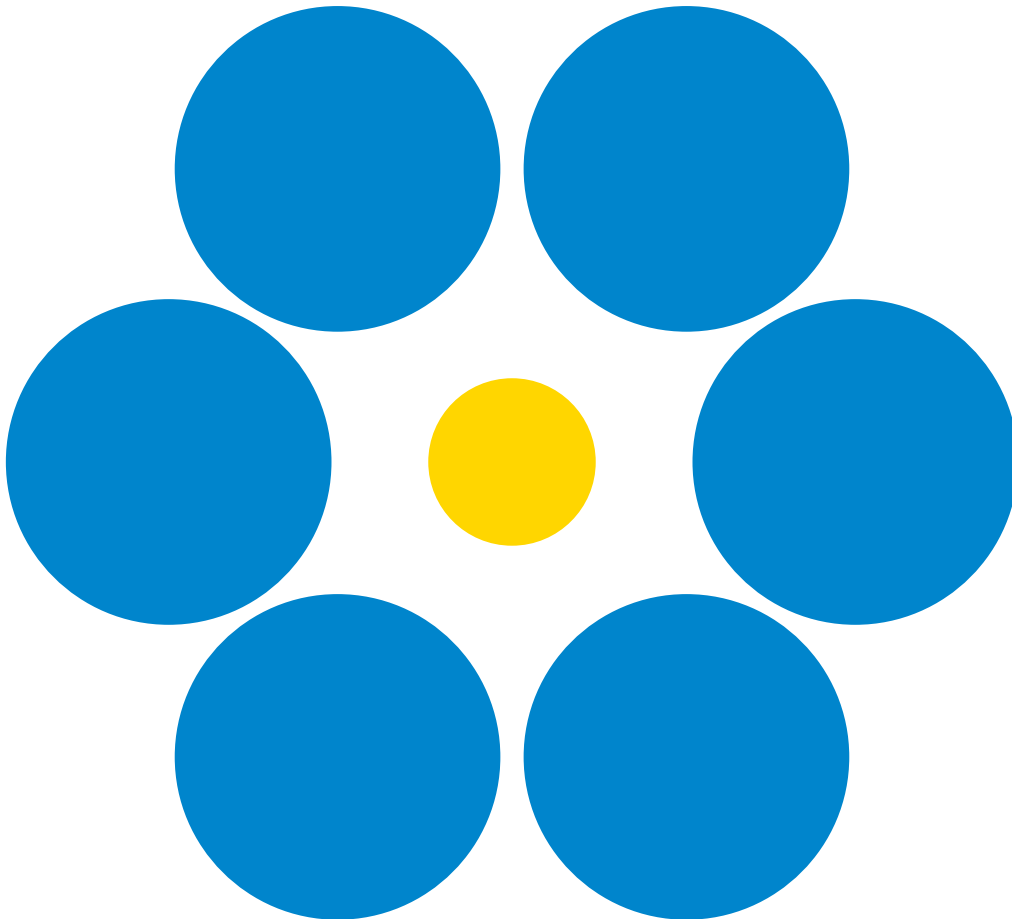
- **Abbildung 1**
- **Arbeitsblatt** (je eine Variante für Gruppe A und Gruppe B)
- **Auswertungsblatt** für die Lehrkraft

## 4 Das Bezugsexperiment Referenzpunkte

### Abbildung 1



Welcher der inneren gelben Kreise ist größer?



Quelle: S-Communication Services GmbH

## 4 Das Bezugsexperiment Referenzpunkte

### Auswertungsblatt für die Lehrkraft

#### Ergebnistabelle

**Gruppe A: Würde die 15-minütige Fahrt auf sich genommen, um 5,00 Euro beim Taschenrechner zu sparen?**

<b>A ja</b>		absolut		%
<b>B nein</b>		absolut		%

#### Ergebnistabelle

**Gruppe B: Würde die 15-minütige Fahrt auf sich genommen, um 5,00 Euro bei der Jacke zu sparen?**

<b>A ja</b>		absolut		%
<b>B nein</b>		absolut		%

# 4 Das Bezugsexperiment

## Referenzpunkte

### Informationen für die Lehrkraft

## Ergebnis

Die Ergebnisse verdeutlichen in der Regel, dass sich in Gruppe A die meisten Schülerinnen und Schüler für eine Fahrt und in Gruppe B dagegen entscheiden.

### Auswertung des Experiments

- 1 Projizieren Sie das ausgefüllte [Auswertungsblatt](#) gut sichtbar für alle Schülerinnen und Schüler an die Wand. Thematisieren Sie mündlich den Unterschied zwischen den beiden Gruppen A und B: In beiden Gruppen sollen ein Taschenrechner und eine Jacke gekauft werden. „Vor Ort“ sind die Preise in beiden Gruppen gleich. Unterschied: In Gruppe A ist der Taschenrechner anderswo um 5,00 Euro reduziert, in Gruppe B ist die Jacke anderswo um 5,00 Euro reduziert.
- 2 Fragen Sie die Schülerinnen und Schüler: *„Schaut euch bitte die Ergebnisse an. Was fällt euch auf?“* Den Lernenden sollte auffallen, dass in Gruppe A und Gruppe B jeweils ein anderer Artikel (Gruppe A: Taschenrechner, Gruppe B: Jacke) anderswo günstiger erhältlich ist und dass diese Tatsache zu einer unterschiedlichen Bewertung der Situation durch die beiden Gruppen geführt hat.
- 3 Diskutieren Sie mit den Schülerinnen und Schülern, warum 5,00 Euro für eine 15-minütige Fahrradfahrt (Stundenlohn 20,00 Euro) so unterschiedlich bewertet werden.

### Literaturhinweise

Mittelstädt, Ewald und Claudia Wiepcke. 2024. „Verhaltensökonomische Experimente“. Sparkassen-SchulService. Zugriff 01.02.2024. [www.sparkassen-schulservice.de/sekundarstufen/verhaltensoekonomie](http://www.sparkassen-schulservice.de/sekundarstufen/verhaltensoekonomie).

### Bildnachweise

S. 2 u. 3: S-Communication Services GmbH | Arbeitsblatt (Gruppe A) u. Arbeitsblatt (Gruppe B): by-studio/Adobe Stock; Muenchbach/Adobe Stock

### Impressum

Alle Angaben wurden sorgfältig ermittelt, für Vollständigkeit oder Richtigkeit kann jedoch keine Gewähr übernommen werden.  
© 2024 Deutscher Sparkassen- und Giroverband e.V., Berlin ([www.dsgv.de](http://www.dsgv.de))

*Herausgeber:* Deutscher Sparkassen- und Giroverband DSGV e.V., Berlin ([www.dsgv.de](http://www.dsgv.de))

*Autor/-innen:* Prof. Dr. Dr. h. c. Ewald Mittelstädt, Prof. Dr. Dr. h. c. Claudia Wiepcke

*Lektorat:* Anja Nengelken, Berlin

*Realisierung:* S-Communication Services GmbH, Berlin

Stand: 02/2024

## Das Bezugsexperiment



**Entscheide dich!** Heute möchtest du zwei Dinge kaufen, einen Taschenrechner und eine Jacke. Im Geschäft siehst du einen Taschenrechner für 15,00 Euro und eine Jacke für 125,00 Euro. Ein Freund gibt dir den verlässlichen Tipp, dass es den gleichen Taschenrechner momentan in einer anderen Filiale im Sonderangebot für 10,00 Euro gibt. Die Filiale ist jedoch 15 Minuten Fahrzeit entfernt.



Quelle: by-studio/Adobe Stock



Quelle: Muenchbach/Adobe Stock

**Nimmst du die 15-minütige Fahrt auf dich und fährst mit deinem Fahrrad zur anderen Filiale, um die 5,00 Euro beim Taschenrechner zu sparen?**

ja

nein

## Das Bezugsexperiment



**Entscheide dich!** Heute möchtest du zwei Dinge kaufen, einen Taschenrechner und eine Jacke. Im Geschäft siehst du einen Taschenrechner für 15,00 Euro und eine Jacke für 125,00 Euro. Ein Freund gibt dir den verlässlichen Tipp, dass es die gleiche Jacke momentan in einer anderen Filiale für 120,00 Euro gibt. Die Filiale ist jedoch 15 Minuten Fahrzeit entfernt.



Quelle: by-studio/Adobe Stock



Quelle: Muenchbach/Adobe Stock

**Nimmst du die 15-minütige Fahrt auf dich und fährst mit deinem Fahrrad zur anderen Filiale, um die 5,00 Euro bei der Jacke zu sparen?**

ja

nein