

# IUBH Discussion Papers

## SOZIALWISSENSCHAFTEN

### **Nichts ist unmöglich – Corona!**

Wirtschaftspsychologische Erklärungen zu den Anfängen der Corona-Krise

Julia Pitters

**IUBH Internationale Hochschule**

Main Campus: Erfurt

Juri-Gagarin-Ring 152

99084 Erfurt

Telefon: +49 421.166985.23

Fax: +49 2224.9605.115

Kontakt/Contact: [k.janson@iubh.de/](mailto:k.janson@iubh.de)

**Autorenkontakt/Contact to the author(s):**

IUBH Internationale Hochschule Fernstudium

Prof. Dr. Julia Pitters

Kaiserplatz 1

D-83435 Bad Reichenhall

Telefon: +49-(0)172-8256372

Email: [j.pitters@iubh-fernstudium.de](mailto:j.pitters@iubh-fernstudium.de)

IUBH Discussion Papers, Reihe: Sozialwissenschaften, Vol. 1, Issue 3 (März 2020)

ISSN-Nummer: 2699-2574

**Website:** <https://www.iubh-university.de/forschung/publikationen/>

# Nichts ist unmöglich – Corona!

## Wirtschaftspsychologische Erklärungen zu den Anfängen der Corona-Krise<sup>1</sup>

Julia Pitters

### Abstract:

*A novel Covid-19 virus initially threatens the Chinese metropolis of Wu-Han and has been causing a global pandemic in 2020. In order to impede the spread of the virus and thus relieve the burden on the respective health care systems, governments around the world are being forced to impose unprecedented restrictions on social life. In addition to closing all forms of public life and cancelling all public events, the measures taken in Austria also include an initial restriction for the individual to stay at home. From an economic-psychological point of view, the decision to comply with these measures can be described as a social dilemma. The individual would profit from defection but at the expense of the general public. The Federal Government must therefore provide appropriate incentives to convince citizens to still comply either through trust or sanctions. Using the example of Austria, this article examines how the emergence of the crisis is first perceived, which communication strategies are used to motivate citizens to comply and why citizens sometimes react with supposedly irrational actions.*

### Keywords:

Corona-crisis, social dilemma, justice perception, reactance, in-group bias, loss aversion

---

<sup>1</sup> Zugunsten der besseren Lesbarkeit wird in diesem Artikel auf eine geschlechtsneutrale-Formulierung verzichtet, sämtliche Formulierungen schließen selbstverständlich die weibliche Form mit ein.

## **Außergewöhnliche Zeiten erfordern außergewöhnliche Mittel**

*„Lokale, die Gäste bewirten, müssen mit einem Bußgeld von €30.000 rechnen“, „Studenten, die sich zu 15 auf einem Balkon versammelt haben, droht die Exmatrikulation“, „Menschen die ein Picknick veranstalten, müssen mit einer Ordnungsstrafe bis zu €3.600 rechnen.“ „Die Fußball-Europameisterschaft wird um ein Jahr verschoben.“...*

Schlagzeilen wie diese, wären noch im Februar 2020 als mäßig lustige Satire aufgefasst worden, nur mäßig lustig, weil gute Scherze normalerweise immer ein Fünkchen Wahrheit beinhalten. Jedoch erscheint spätestens seit der Entscheidung vieler Regierungen, ihr Land aufgrund der Corona-Krise auf Minimalbetrieb herunterzufahren und die Grenzen zu Nachbarländern zu schließen, nichts mehr so wie es war. Das Ziel der angeordneten Beschränkungen ist es, die Ausbreitung des Covid19-Virus derart zu verlangsamen, dass das jeweilige Gesundheitssystem nicht kollabiert. Die österreichische Bundesregierung reagierte aufgrund der negativen Erfahrungen, die das Nachbarland Italien mit einem rasanten Anstieg Infizierter mit mehreren Hundert Toten täglich durchleben muss, verhältnismäßig schnell und ordnete neben der Schließung von Lokalen, Geschäften, Schulen und Universitäten diverse Einschränkungen an, die unter anderem eine landesweite Ausgangsbeschränkung umfassen. Bürger, die nicht für den Notbetrieb des Landes benötigt werden, sind dazu verpflichtet, zu Hause zu bleiben beziehungsweise Home-Office zu betreiben. Familien und Partner verbringen somit zwangsweise deutlich mehr gemeinsame Zeit zu Hause. Auch wenn immer wieder seitens der Regierung versichert wird, dass die Versorgung mit Lebensmitteln gewährleistet ist, sind vielerorts Hamsterkäufe zu beobachten. Trotz grenzenlos scheinender Versprechen, den betroffenen Betrieben wirtschaftlich zu helfen und Verluste durch unbürokratische Zahlungen auszugleichen, verzeichnen die Arbeitsämter bereits nach kurzer Zeit Rekordzahlen an Arbeitslosen.

Ein derart massiver Eingriff zieht eine endlos scheinende Kette an „Kollateralschäden“ mit sich, wie fehlendes Vertrauen in die Wirtschaft, ansteigende Gewalt in der Familie oder die steigende Zahl an psychischen Erkrankungen.

Inspiziert durch eine Online-Diskussion mit Studierenden der IUBH über die wirtschaftspsychologischen Phänomene in dieser Krise, wurde ersichtlich, dass eine Vielzahl an Theorien herangezogen werden kann, um die bereits beobachtbaren sozialen Phänomene zu erklären. Neben meiner persönlichen Betroffenheit hinsichtlich der gesundheitlichen, wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen dieser Situation, scheint die Corona-Krise aus sozial- bzw. wirtschaftspsychologischer Sicht ein ergiebiges empirisches Forschungsfeld aufzuspannen. Galt bis heute die Studie „die Arbeitslosen von Marienthal“ (Jahoda, Lazarsfeld & Zeisel, 1933)<sup>2</sup> als Meilenstein der empirischen Sozialforschung, zeigt die Corona-Krise ein nie gekanntes Ausmaß an wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen: Am 25.3.2020 sind bereits 2,6 Milliarden Menschen dazu aufgefordert, zu Hause zu bleiben, 190 Länder/Regionen sind betroffen, die meisten haben zur Eindämmung des Virus und zum Schutz der Gesundheit weitreichende Maßnahmen ergriffen, die die persönliche Handlungsfreiheit der jeweiligen Bürger massiv einschränken. Gleichzeitig gibt es eine endlos scheinende Flut an Informationen auf einer nie dagewesenen Auswahl an Medienkanälen.

Aus wirtschaftspsychologischer Perspektive lassen sich, die mit der Corona-Krise verbundenen Einschränkungen, für die Bürger als soziales Dilemma bezeichnen (Messik & Brewer, 1983). Dieses beschreibt eine Situation, in der jeder Beteiligte einen Vorteil hätte, keinen Beitrag zu leisten, der Gesamtnutzen für die Allgemeinheit jedoch größer ist, wenn alle Beteiligten kooperieren. In dem aktuellen Beitragsdilemma führt also das Einhalten der Maßnahmen jedes Bürgers zu einem größeren Nutzen für das Land. Umgekehrt, handelt der Einzelne zuwider, verschafft er sich einen individuellen Vorteil zulasten der Allgemeinheit, würden jedoch alle die Maßnahmen missachten, hätte das verheerende Folgen für die Gesamtbevölkerung. Für Krisenmanager muss es demnach darum gehen, die Bevölkerung dazu zu bringen, zu kooperieren. Aus der Steuerforschung ist bekannt, dass

---

<sup>2</sup> Hier wurden in dem österreichischen Ort Marienthal nach Schließung einer Fabrik Anfang der 1930er Jahre, die weitreichenden Konsequenzen der Arbeitslosigkeit auch auf das soziale und kulturelle Leben untersucht.

Vertrauen in den Staat ein wesentlicher Faktor ist, ob Menschen freiwillig einen Beitrag leisten oder dazu gezwungen werden müssen. Faktoren wie Verständlichkeit der Krise, Gerechtigkeitsempfindungen, Sanktionswahrscheinlichkeit und soziale Normen sollten hier einen Beitrag leisten können (Kirchler, 2007; Pitters & Kirchler, 2015).

In diesem theoretischen Beitrag sollen am Beispiel Österreichs, erste psychologische Aspekte der Krise wie Wahrnehmung der Relevanz, Kommunikation und Informationsverarbeitung sowie das ausgelöste Verhalten skizziert werden. Konkret werden wirtschaftspsychologische Erklärungsversuche für drei spezifische Fragestellungen diskutiert. Abschließend erfolgt ein Ausblick auf die sich daraus ergebenden empirisch zu untersuchenden Forschungsfragen.

## **Wahrnehmung der Krise: Warum wurde die Krise lange Zeit nicht ernstgenommen?**

Über die -Krise wurde erstmals im Dezember 2019 berichtet. Es handelte sich um eine neuartige Atemwegserkrankung COVID-19, die sich in der Millionenstadt Wu-Han, die zur chinesischen Provinz Hubei gehört, stark verbreitete und sich schließlich auf andere Länder übertrug. Seit dem 11.März spricht die World Health Organisation (WHO) von einer „Pandemie“, was zu weitreichenden Maßnahmen der Einschränkung des sozialen Lebens in weit über 100 Ländern führte (Weltgesundheitsorganisation, 12.3.2020).

Auch wenn die Medien spätestens seit dem Jahresbeginn 2020 täglich über die Krise berichten, wurde die Gefahr von vielen (auch von der Autorin selbst) zunächst als Panikmache abgetan.

Wie bedrohlich Gefahrenquellen eingeschätzt werden – auch bei anderen Unglücksfällen – hängt zum einen von der Verfügbarkeit von Informationen insbesondere durch die Medien ab. Zum anderen spielt die gefühlte Distanz eine entscheidende Rolle, ob das Thema für einen selbst als relevant erachtet oder ignoriert wird.

Um die hier greifenden menschlichen Urteilsprozesse zu verstehen, muss davon ausgegangen werden, dass Menschen nicht immer in der Lage sind, rationale Urteile zu fällen, selbst wenn sie sich darum bemühen. Zu komplex sind die uns umgebenden Reize und Informationen, als dass diese ihrer objektiven Kriterien nach sortiert und verarbeitet werden können. Zudem müssen täglich unzählige individuelle Entscheidungen getroffen werden, so dass wir nicht die Zeit hätten, jede Situation ihrer Logik nach zu untersuchen. Um die Komplexität der Welt trotzdem in den Griff zu bekommen, stützen wir uns also auf Entscheidungshilfen wie sogenannte „Heuristiken“. Bei diesen handelt es sich um mentale Faustregeln, die dabei helfen, schnell und unbewusst nach einem vorgegebenen Schema, Urteile zu fällen. Entscheidungen auf dieser Basis sind jedoch häufig fehleranfällig (Kahneman & Tversky, 1974).

Eine dieser Faustregeln ist die sogenannte Verfügbarkeitsheuristik (Kahneman, 2011). Nach dieser nehmen wir die uns aktuell verfügbare Information unbewusst als Basis, um eine Einschätzung abzugeben. Werden die Medien also durch ein bestimmtes Thema dominiert, werden wir dieses automatisch als wichtiger einschätzen als Inhalte, die für uns selbst möglicherweise relevanter aber gerade nicht präsent sind. Werden Personen beispielsweise nach der Wahrscheinlichkeit gefragt, an einem Flugzeugabsturz, Autounfall oder Herz-Kreislaufversagen zu sterben, würde die Mehrheit die Wahrscheinlichkeit eines Flugzeugabsturzes überschätzen, da über dieses Unglück in den Medien mehr berichtet wird als über die tatsächlich häufigste Ursache des Herz-Kreislaufversagens (Tversky & Kahneman, 1974).

In diesem Zusammenhang kann also auch noch immer die Gefahr, an einer Corona-Erkrankung zu sterben als minimal im Vergleich zu anderen Krankheiten wie einer Grippe angesehen werden. Noch ist es nicht möglich, eine genaue Mortalitätsrate aufgrund des Corona-Virus anzugeben. Während sich die Schätzungen der WHO weltweit um die 3.8% bewegen, konstatieren Forscher der University of Oxford (ourworldin data.com), dass seriöse Schätzungen aktuell aufgrund von zwei Faktoren noch nicht möglich seien: Errechnet man lediglich den Quotienten aus der Anzahl der Todesopfer im Verhältnis zu den Infizierten pro Land, ignoriert man eine hohe Dunkelziffer an nicht getesteten Infizierten, die den Wert letztendlich sinken lassen würden. Zum anderen könnten möglicherweise erst viel später Personen an den Folgen des Corona-Virus sterben, was den Wert wieder entsprechend erhöhen könnte.

Nach der Verfügbarkeitsheuristik (Kahneman & Tversky, 1979) würden Menschen also aufgrund der permanenten Berichterstattung, die tatsächliche Todesgefahr, die von dem Virus ausgeht, im Vergleich zu anderen Krankheiten überschätzen.

Allerdings macht die Verfügbarkeitsheuristik nicht nur von der bloßen Darbietung von Information Gebrauch, sondern auch davon, als wie nahe oder entfernt die Gefahr wahrgenommen wird. Als sich die Krise noch hauptsächlich in China abspielte, wurde die Relevanz für Österreich als gering angesehen. Ähnlich verhält es sich auch mit anderen Krisen, wie der Flüchtlingskrise: solange sich die Schicksale nicht vor den eigenen Grenzen abspielen, werden sie größtenteils ignoriert. Sobald es Fälle „in den eigenen Reihen“ gibt, wird die Gefahr – der Verfügbarkeitsheuristik entsprechend – als überproportional hoch eingestuft. Zusätzlich beeinflusst die Schwierigkeit, sich Inhalte aktiv ins Gedächtnis zu rufen, die weitere Informationsverarbeitung (Schwarz & al., 1991). So ist die dramatische Entwicklung im Nachbarland Italien zum einen geographisch deutlich näher als wenn sich die Tragödien in Fernost abspielen, zum anderen sind Fakten über Italien für die meisten Menschen leichter abrufbar, so dass Nachrichten von dort entsprechend schwerer gewichtet werden. Gibt es schließlich den ersten Todesfall im eigenen Land, wird die Gefahr, selbst ernsthaft zu erkranken vergleichsweise als irrational hoch eingeschätzt. Während laut einer repräsentativen Online-Befragung am 13. März 2020 nur 44% der Befragten Angst hatten, sich selbst anzustecken (Gallup, März, 2020), war auch erst ein Todesopfer aufgrund des Corona-Virus in Österreich gemeldet. Eine Woche später stieg die Anzahl jener, die Angst hatten auf 64%. Hier waren bereits 6 Todesfälle in Österreich zu verzeichnen (<https://orf.at/corona/daten>).

Gleichzeitig kann mit Hilfe der Verfügbarkeitsheuristik auch erklärt werden, warum die Gefahr des Corona-Virus für Österreichs Gesundheitssystem anfangs allgemein unterschätzt wurde. Dies hängt mit der mentalen Schwierigkeit zusammen, sich eine Exponentialfunktion vorstellen zu können. Geht man anfangs von einzelnen betroffenen Fällen aus, berechnet das Gehirn eine Steigerung automatisch auf Basis des noch Vorstellbaren. Ein vergleichbares Beispiel wäre es, Personen zu fragen, wie dick ein Blatt Papier theoretisch sein müsste, würde man es 103-mal falten. Die meisten stellen sich die ersten Faltungen vor und kommen dann auf wenige Zentimeter. Tatsächlich handelt es sich jedoch um eine Exponentialfunktion mit der Formel: 0.099mm (Dicke des Papiers) mal zwei hoch 103. Bei der 42. Faltung wäre man bereits auf dem Mond, bei der 103. hätte man die Grenzen des Universums erreicht.

Stellt man sich nun einen ähnlichen Exponentialverlauf für die Ausbreitung des Corona-Virus vor, wird ersichtlich, dass dieses Wachstum eingedämmt werden muss, da sonst jedes Gesundheitssystem nach wenigen Tagen an die eigenen Kapazitätsgrenzen kommen wird.

## **Wie konnte es die österreichische Bundesregierung schaffen, einen derart hohen Zuspruch für die einschränkenden Maßnahmen zu erreichen?**

Laut der zitierten repräsentativen Befragung (Gallup, März, 2020) hielten am 14.3.20 nur noch 20% die Gefahr, die vom Covid-19 Virus ausgeht, für übertrieben, eine Woche zuvor waren es noch mehr als 50%. Die eingeführten Maßnahmen der Regierung erfahren hingegen von 88% der Befragten Zustimmung.

Analysiert man die Kommunikationspolitik der österreichischen Regierung, so fällt auf, dass hier diverse psychologische Überzeugungsstrategien - offensichtlich erfolgreich - angewendet werden.

### **Teamgeist gegen das Coronavirus**

Nach der Theorie der sozialen Identität (Tajfel & Turner, 1986) ist es für das menschliche Selbstkonzept entscheidend, sich zugehörig zu fühlen. So neigen Menschen dazu, sich schnell mit einer „Ingroup“ zu identifizieren, auch wenn die Merkmale dieser Gruppe für einen selbst nicht unbedingt relevant sein müssen. In diversen Kleingruppen-Experimenten konnte gezeigt werden, dass das Phänomen der Ingroup-Zugehörigkeit auch durch willkürliche Zuteilungen zu einer Gruppe erfolgen kann. Maßnahmen, die die eigene Ingroup stärken, werden folglich umso lieber erfüllt. Zusätzlich tendieren Menschen dazu, sich von einer Outgroup abzugrenzen. Argumente, die dabei helfen, werden somit dankbar angenommen. Werden Personen der eigenen Gruppe

automatisch als kompetenter, sympathischer oder solidarischer angesehen, spricht man auch von einem Ingroup-Bias.

Die österreichische Regierung hat von Anfang an einen starken Zusammenhalt für das „Team Österreich“ beschworen. Die Schließung der eigenen Grenzen und der Vergleich mit anderen Ländern, die zu spät reagiert haben oder deren Gesundheitssystem für den Einsatz nicht gut gerüstet sind, erzeugt automatisch diesen sogenannten Ingroup-Bias. Somit ist es aus dieser Perspektive gelungen, die Bürger auf eine Ingroup einzuschwören, die bereit ist, stärkende Maßnahmen zu tragen und zerstörendes Verhalten konsequent abzulehnen.

### **Der Einfluss gesellschaftlicher Normen**

In unsicheren Entscheidungssituationen wird bei Menschen häufig unbewusst ein Herdentrieb geweckt und man verhält sich so wie die anderen. Geht also der Nachbar mit gutem Beispiel voran, ist der soziale Druck auf den Einzelnen hoch und die Bereitschaft, sich ebenfalls sozial zu verhalten (in dem Fall „social distancing“ zu betreiben) steigt. In einem Experiment konnte der Sozialpsychologe Robert Cialdini zeigen, dass die Zahl der Handtücher, die in einem Hotel wiederverwendet wurden um 26% stieg, wenn Gäste statt der üblichen Belehrung über die Verschwendung von Wasser auf einem Schild lasen, dass 75% der Gäste ihr Handtuch wiederverwenden würden. Hier wurde eine implizite soziale Norm geweckt, die die Teilnehmer dazu veranlasste, es den anderen gleich zu tun (Cialdini, 2003).

Veröffentlichungen über die große Zustimmung in der Bevölkerung und Lob für die überwiegende Einhaltung der Maßnahmen, wie etwa kein Betreuungsangebot für Kinder in Anspruch zu nehmen oder die Ausgangsbeschränkungen zu beachten, wecken somit implizit soziale Normen. Diese impliziten Normen haben oftmals einen stärkeren Effekt als auferlegte Verbote. Auch weitere Maßnahmen wie das Tragen von Schutzmasken können über die Aktivierung sozialer Normen zu Kooperation führen.

### **Verluste wiegen schwerer als Gewinne**

Eine Erkenntnis aus der sogenannten Prospect Theorie<sup>3</sup> ist, dass Verluste allgemein sensibler verarbeitet und somit stärker wahrgenommen werden als gleichhohe Gewinne (Kahneman und Tversky, 1979). So wird über die Anzahl der Toten und Kranken mehr berichtet als über jene Personen, die wieder genesen sind oder sich bisher nicht infiziert haben. Menschen reagieren auf Negativbotschaften also ernsthafter als auf vergleichbar Positives. Um eine Einhaltung derart drastischer Maßnahmen zu rechtfertigen, könnte also der Fokus auf die Gefahren für die wahrgenommene Brisanz und somit die Bereitschaft, die Maßnahmen einzuhalten förderlich sein.

### **Positive Psychologie als Motivator**

Andererseits geht es darum, die Bevölkerung zum Durchhalten zu motivieren. Hier hat insbesondere die positive Psychologie Einzug in gesellschaftliche und wirtschaftliche Bereiche erhalten. Die insbesondere von Martin Seligman (Seligman, 1990) eingeleitete Strömung beschäftigt sich im Wesentlichen mit dem Fokus auf die „bright side of life“, also der Idee, dass die Aufmerksamkeit eben nicht nur auf menschlichen Schwächen und negativen Abweichungen von der Norm liegen soll, sondern vielmehr Stärken, Talente und Erreichtes im Vordergrund stehen. Die Bevölkerung lässt sich demnach besser durch Lob als durch Tadel motivieren. Diverse Unternehmensbeispiele zeigen (z.B. die Hotelkette Upstalsboom, [www.upstalsboom.de](http://www.upstalsboom.de)), dass Maßnahmen, die diesem Prinzip zugeordnet werden können, zu höherer Motivation der Mitarbeiter und somit letztendlich auch zu mehr wirtschaftlicher Effizienz beitragen konnten. So werden die Politiker nicht müde, ihren Bürgern in dieser Zeit zu danken, insbesondere den vielen Personen, die einen systemwichtigen Beitrag leisten, wie Ärzten, Pflegepersonal und

---

<sup>3</sup> Die Prospect Theorie oder „neue Erwartungstheorie“ stellt eine Funktion dar, in der Gewinne und Verluste nicht absolut, sondern als individueller Nutzen im Verhältnis zu einem Referenzpunkt gewertet werden. Daniel Kahneman wurde für seine Forschungsleistungen zu diesem Konzept 2002 der Wirtschaftsnobelpreis verliehen.

Lebensmittel- bzw. Energieversorgern, aber eben auch der restlichen Bevölkerung, da sie durch soziale Distanz „Leben rette“.

### **Wir denken relativ und nicht absolut**

Die große Akzeptanz der derart freiheitseinschränkenden Maßnahmen wäre noch vor Wochen undenkbar gewesen. Hätte die Absage eines einzigen Fußballspiels früher die Schlagzeilen gefüllt, sind die Menschen inzwischen bereit, auf jede Sport- oder Kulturveranstaltung zu verzichten, ihre Urlaubsreisen zu stornieren und ihre Großeltern nicht mehr zu besuchen. Diese Maßnahmen seitens der österreichischen Regierung erfolgten nicht von heute auf morgen, sondern wurden „scheibchenweise“ eingeführt. Auch wenn dieses Vorgehen sich der Gefahr aussetzt, dass Maßnahmen dadurch unglaubwürdig sind, so ist es psychologisch gesehen nachvollziehbar: Menschen bewerten weder ihre Befindlichkeit noch ihre wirtschaftliche Zufriedenheit absolut sondern immer nur in Referenz zu einem Vergleichswert. So wurden die ersten Einschränkungen mit dem Normalzustand verglichen: das Schließen einer einzelnen Schule hat entsprechend schon zu einem großen Aufschrei geführt. Mit der Entscheidung schließlich, zunächst die Hochschulen und dann die weiterführenden Schulen zu schließen, wurde die Bevölkerung langsam in eine neue Dimension geführt. Nachdem diese geschlossenen Schulen nun der Status Quo waren, war folglich der nächste Schritt, die Unterstufen und Grundschulen zu schließen vergleichsweise klein. Auch die weiteren Maßnahmen werden also nur noch im Vergleich zu den vorhergehenden bewertet und der Unterschied zum Normalzustand, der sich immer weiter vergrößert, wird entsprechend ausgeblendet. Nach der Prospect-Theorie schwächen sich wahrgenommene Verluste ab einem bestimmten Punkt ab, was durch einen konvexen Verlauf der Wertefunktion abgebildet wird. Ein Unterschied zwischen einem Verlust zwischen 0 und €100 wird demnach als größer empfunden, als ein Unterschied zwischen einem Verlust von €1000 und €1100.

### **Warum wird gehamstert und Fehlverhalten angezeigt?**

#### **All you can eat**

Eine umgehende Sorge, die sich in den ersten Tagen der massiven Beschränkungen auch bestätigte, waren die befürchteten Hamsterkäufe. Tatsächlich kamen die Supermärkte kaum nach, haltbare Lebensmittel sowie Toilettenpapier nachzuliefern. In den ersten Tagen waren vielerorts leere Regale zu beobachten. Auch Bargeldbehebungen verzeichneten zunächst einen Rekord (Schnauder, 15.3.2020).

Werden Menschen in ihrer persönlichen Handlungsfreiheit beschnitten, reagieren sie üblicherweise zunächst mit Reaktanz: Sie versuchen durch „Jetzt-erst-recht-Reaktionen“ ihre Freiheit wiederherzustellen (Brehm & Brehm, 2013). Auch Cialdini (Cialdini, 2015) beschreibt „Verknappung“ als erfolgreichen Trick, um Menschen dazu zu bringen, besonders viel zu investieren. Schnäppchenangebote oder die Information „noch wenige auf Lager“ lösen normalerweise ähnliche Reaktionen aus. Im Fall der Corona-Krise haben die Menschen auf die erlebte Freiheitsbeschränkung mit Hamsterkäufen reagiert. Hält eine Freiheitsbeschränkung jedoch lange an, entsteht bei Menschen ein Zustand der Hilflosigkeit, dieser kann sich dann in Lethargie, Passivität bis hin zu Depressionen auswirken. Hier sind Bewältigungsstrategien gefragt, die für viele auch darin gefunden werden, das Beste aus der Lage zu machen: so gab es selten mehr Jogger, Bücherleser oder kreative Bastler.

#### **Hauptsache gerecht**

Ausgehend von der eingangs skizzierten sozialen Dilemma-Situation hängt die Anzahl jener, die sich für die gemeinnützige Variante entscheiden, auch vom Gerechtigkeitsempfinden ab. Gerechtigkeit ist hier als subjektives Konstrukt zu verstehen und lässt sich unterteilen in die distributive also Verteilungsgerechtigkeit und die prozedurale oder Verfahrensgerechtigkeit (Lind & Tyler, 1988).

Erstere wird bei der Verteilung des Budgets an die verschiedenen Betriebe eine Rolle spielen: Werden Kinder zwischen 4 und 9 Jahren gefragt, ob sie lieber wenige Süßigkeiten hätten während das Gegenüber doppelt so viele bekommt, bestimmt die Mehrheit, dass dann lieber keiner etwas bekommt, auch wenn das aus rationaler Sicht unlogisch ist (McAuliffe, 2014). Auch im sogenannten Ultimatumsspiel (Güth, 1982) zeigt sich, dass Menschen lieber auf einen eigenen Gewinn verzichten, wenn dieser im Vergleich zu einer anderen Person unverhältnismäßig gering ausfällt. Gerechtigkeitsmotive spielen also eine entscheidende Rolle.



Eine Woche nach den verordneten Ausgangsbeschränkungen wurden bereits mehr als 1000 Anzeigen wegen Missachtung der Ausgangsbeschränkung erstattet. Es geht den Menschen also nicht nur darum, sich selbst zu schützen und sich an die Regeln zu halten, sondern sie empfinden es nur als gerecht, wenn Personen, die sich nicht daran halten entsprechend sanktioniert werden. Die Maßnahme, die Verstöße entsprechend scharf zu ahnden erfüllt also den Wunsch nach prozeduraler Gerechtigkeit.

Die im Beitrag angewendeten Theorien sollen einen ersten Einblick geben, wie vielfältig die durch die Corona-Krise ausgelösten Mechanismen psychologisch betrachtet und auch empirisch untersucht werden können. Aufgrund der Motivation der Autorin, einen möglichst aktuellen Beitrag zu leisten, konnten noch keine empirischen Untersuchungen durchgeführt werden. Die aufgeworfenen Fragestellungen eignen sich jedoch, durch vielfältige Methoden intensiver beforscht und beantwortet zu werden. Denkbar wären einerseits Inhaltsanalysen, die sich etwa mit der Kommunikation in Zeitungsberichten, Postings in den sozialen Netzwerken oder Werbeanzeigen auseinandersetzen. Experimentell ließen sich unterschiedliche Krisenszenarios als Verlust- oder Gewinnframing auf die Investitionsbereitschaft untersuchen oder aber Befragungen zum subjektiven Gerechtigkeitsempfinden der Bürger durchführen. Inhaltlich lag der Fokus zunächst auf den sozialen Phänomenen aufgrund der Ausgangsbeschränkungen. Die Auswirkungen der wirtschaftlichen Konsequenzen auf die menschliche Psyche werden sich erst in Zukunft zeigen und viel Potential zur wissenschaftlichen Untersuchung bieten. Dieser Beitrag soll als erste Inspiration verstanden werden und Studierende der Psychologie sowie Forschungsinteressierte ermutigen, sich mit wirtschaftspsychologischen Themen in diesem nie dagewesenen Kontext der Corona-Krise zu beschäftigen.

## Literatur

- Brehm, S. & Brehm, J. (2013) *Psychological Reactance: A Theory of Freedom and Control*. Burlington: Academic Press.
- Cialdini, R. (2003). *Crafting Normative Messages to Protect the Environment. Current Directions*. In: *Psychological Science*, 12, S. 105–109.
- Cialdini, R. (2017). *Die Psychologie des Überzeugens*, 8. Auflage. Hogrefe, Göttingen.
- Das Österreichische Gallup Institut (März, 2020) *Corona: Österreich reagiert*. Online unter: <https://www.gallup.at/de/unternehmen/corona-oesterreich-reagiert/> [abgerufen am 26.03.2020].
- Güth, W., Schmittberger, R. & Schwarze, B. (1982) *An experimental analysis of ultimatum bargaining*. In: *Journal of Economic Behavior & Organization*. 3 (4), S. 367–388.
- Jahoda, M.; Lazarsfeld, P. & Zeisel, H. (1933). *Die Arbeitslosen von Marienthal - Ein soziographischer Versuch über die Wirkungen langandauernder Arbeitslosigkeit*. Verlag Suhrkamp.
- Kahneman, D. (2012). *Schnelles Denken. Langsames Denken*. Siedler, München.
- Kirchler, E. (2011). *The economic psychology of tax behavior*. New York: Cambridge.
- Lind, E.A. & Tyler, T.R. (1988). *The social psychology of procedural justice*. N.Y.: Plenum.
- McAuliffe, K., Blake, P.R., & Warneken, F. (2014) *Children reject inequity out of spite*. In: *Biology Letters* 10, 07-43.
- Messick, D. M. & Brewer, M. B. (1983). *Solving social dilemmas: A review*. In: L. Wheeler & P. Shaver (Eds.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 4, pp. 11–44). Beverly Hills: Sage.
- Pitters, J. & Kirchler (2015). *Kontraproduktives Verhalten durch Schädigung öffentlicher Güter*. In K. Moser (ed.), *Lehrbuch Wirtschaftspsychologie*. Heidelberg: Springer.
- Schnauder, A. (2020). *Österreicher bunkern wegen Corona-Krise vermehrt Bargeld*, In: *der Standard*. Online unter: <https://www.derstandard.at/story/2000115769045/oesterreicher-bunkern-wegen--krise-vermehrt-bargeld>. [abgerufen am 26.03.2020].
- Schwarz, N. et al (1991) Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G. Helga Rittenauer-Schatka, Anette Simons: *Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic*. In: *Journal of Personality and Social Psychology*. Band 61, Nr. 2, 1991, S. 195–202
- Seligman, M. (1990) *Learned Optimism*. New York: Knopf.

- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). *"The social identity theory of intergroup behaviour"*. In S. Worchel & W. G. Austin (eds.). *Psychology of Intergroup Relations*. Chicago, IL: Nelson-Hall. pp. 7–24.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974): *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, in: *Science*, Vol. 185, S. 1124–1131.
- Weltgesundheitsorganisation (März 2020). *WHO erklärt COVID-19-Ausbruch zur Pandemie*. Online unter: <http://www.euro.who.int/de/health-topics/health-emergencies/-covid-19/news/news/2020/3/who-announces-covid-19-outbreak-a-pandemic>. [abgerufen am 26.03.2020].