

## Studie: Zeitdruck befeuert Auktionsfieber

**Emotionen beeinflussen wirtschaftliche Entscheidungen / Auch Internet-Auktionen nutzen den Effekt, um Teilnehmern mehr Unterhaltung und Nervenkitzel zu bieten**

**Einkaufen ist mehr als der rationale Tausch von Ware gegen Geld. Doch Emotionalität spielt nicht nur dann eine Rolle, wenn ein roter Sportwagen oder das fünfzigste Paar Schuhe gekauft wird. Auch an der Börse oder bei Auktionen werden Bieter oft von irrationalen Beweggründen beeinflusst. In der aktuellen Ausgabe des Fachmagazins „International Journal of Electronic Commerce“ haben Forscher des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) gezeigt, dass der Endpreis von Auktionen von der Wahl der Rahmenbedingungen und von der Anspannung der Bieter abhängt. (DOI 10.2753/JEC1086-4415170201)**

In der Studie, an der insgesamt über 90 Probanden teilnahmen, wurde die sogenannte Holländische Auktion nachgespielt, wie sie etwa an Blumenbörsen abgehalten wird. Von einem hohen Wert startend fällt der Preis schrittweise, bis einer der Bieter zuschlägt. Er erhält für den dann gültigen Preis die Ware und die Auktion ist beendet. „Die Holländische Auktion ist überschaubar und dynamisch zugleich. Daher stellt sie ein sehr gutes Forschungsszenario dar“, erklärt Dr. Marc Adam vom Karlsruher Institut für Technologie. Wie Adam und seine Kollegen, Dr. Jan Krämer und Professor Christof Weinhardt, nun herausgefunden haben, führt ein schnell fallender Preis dazu, dass sowohl der finale Kaufpreis niedriger als auch die emotionale Anspannung der Bieter höher ist.

Ein Maß für die emotionale Anspannung (bzw. im Englischen „excitement“) sind die gemessenen Herzraten und Hautwiderstände der Studienteilnehmer. „Mit unserem Versuchsaufbau können wir eine Lücke in der Beobachtung schließen“, erklärt Adam. Bisher wurden bei Studien entweder mit dem Kernspintomographen die für Emotionen verantwortlichen Hirnareale einzelner Probanden untersucht, während sie gegen einen elektronischen Gegner boten. Oder die Teilnehmer aus Mehr-Probanden-Simulationen berichteten nach der Auktion über ihr subjektives Empfinden. Dank moderner Messtechnik lassen sich mittlerweile hochaufgelöste physiologische Daten vieler Teilnehmer auch während der laufenden Auktion erheben.

### Monika Landgraf Pressesprecherin

Kaiserstraße 12  
76131 Karlsruhe  
Tel.: +49 721 608-47414  
Fax: +49 721 608-43658  
E-Mail: presse@kit.edu

### Weiterer Kontakt:

Kosta Schinarakis  
PKM – Themenscout  
Tel.: +49 721 608 41956  
Fax: +49 721 608 43658  
E-Mail:schinarakis@kit.edu

„Durch die Messungen in der Mehr-Probanden-Situation erreichen wir einen enormen Gewinn an Genauigkeit und Realitätsnähe“, unterstreicht Weinhardt den Mehrwert der neuen Methode.

Über die physiologischen Messwerte Pulsfrequenz und Hautwiderstand lässt sich nach einer Eichung recht genau auf die emotionale Anspannung schließen. Dadurch wurde es möglich, weitere Hypothesen zu prüfen, neben der, dass es in schnellen Auktionen zu geringeren Endpreisen und größeren Anspannung der Bieter kommt. „Unsere Daten zeigen auch, dass die Bieter ab einer gewissen Anspannung ihren Nervenkitzel weiter auszureizen versuchen und ihr Gebot hinauszögern“, so Adam. Schließlich konnte anhand der Herzfrequenz und der Hautleitwerte gezeigt werden, dass den Zuschlag zu bekommen, eine geringere physiologische Reaktion verursacht als leer auszugehen. „Mit anderen Worten: Verlieren ist schlimmer, als Gewinnen schön ist.“

Die Ergebnisse lassen sich auch auf andere Arten von Auktionen anwenden. Etwa auf klassische Auktionen, in denen „Auktionsfieber“ dazu führen kann, mehr als geplant auszugeben. Oder auf Internetauktionen, die nicht nur dazu dienen, einfach den Bedarf an einer Ware zu decken, sondern auch Unterhaltungs- und einen emotionalen Wert bieten. „Es ist auffallend, wie geschickt Internet-Auktionsplattformen durch Auktionsverlauf und Werbung auf die Aspekte Nervenkitzel, Unterhaltung und Gewinnen fokussieren“, sagt Adam. „In der akademischen Welt dagegen basierten ökonomische Modelle lange auf dem rein rational handelnden Menschen, dem homo oeconomicus. Unsere Studie zeigt, dass auch Emotionen durchaus eine wichtige Rolle spielen.“

Die vorliegende Arbeit basiert auf einer Serie von Auktionen zwischen jeweils sechs Probanden. Im Rahmen einer Großgeräteförderung der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) wird bald ein neues Experimentallabor eingerichtet, sodass bis zu 40 Teilnehmer miteinander interagieren können, mitsamt der gleichzeitigen und hochaufgelösten Messung von Herzrate, Hautwiderstand und weiteren physiologischen Parametern. „Damit wird es möglich auch größere und komplexere Szenarien im Detail im Labor zu untersuchen“, freut sich Adam. „Vielleicht können wir schon bald die emotionelle Seite von Börsen, Finanzmärkten und weiterer Entscheidungsfindungsprozessen mit vielen Marktteilnehmern untersuchen.“

**Das Paper im Internet:**

<http://dx.doi.org/10.2753/JEC1086-4415170201>

**Das Karlsruher Institut für Technologie (KIT) ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts nach den Gesetzen des Landes Baden-Württemberg. Es nimmt sowohl die Mission einer Universität als auch die Mission eines nationalen Forschungszentrums in der Helmholtz-Gemeinschaft wahr. Das KIT verfolgt seine Aufgaben im Wissensdreieck Forschung – Lehre – Innovation.**

Diese Presseinformation ist im Internet abrufbar unter: [www.kit.edu](http://www.kit.edu)