DEEP RESEARCH THEORIE-BAUKASTEN // MODUL 11

System 1 & 2, Verlustschmerz & Ökologische Intuition (Verhaltensökonomie)

1. Das Original-Modell (Simon, 1955; Kahneman & Tversky, 1979, 1992; Thaler, 1980, 2008; Kahneman, 2011; Gigerenzer, 2011)

Gegen die blutleere Lehrbuch-Fiktion des allwissenden, emotionslos rechnenden *Homo oeconomicus* – bereits durch Herbert Simons *Bounded Rationality* (1955) erschüttert – legt die moderne Entscheidungsforschung das reale Drama menschlicher Urteile unter Risiko und Ungewissheit offen:

- **Dual-Process-Architektur: System 1 vs. System 2 (Stanovich & West, 2000; Kahneman, 2011):**Menschliches Denken operiert in zwei radikal verschiedenen Geschwindigkeiten: **System 1** arbeitet blitzschnell, automatisch, assoziativ, mühelos und affektgeladen. Es steuert rund 95 Prozent aller Urteile und konstruiert aus lückenhaften Hinweisen sofort eine scheinbar stimmige Geschichte (*WYSIATI – What You See Is All There Is*). **System 2** arbeitet langsam, sequenziell, regelgeleitet und energieintensiv – ist jedoch chronisch **träge**: Im Alltag wie in Vorstandssitzungen kontrolliert System 2 das Bauchurteil kaum,sondern agiert meist als **eloquenter Pressesprecher**, der die längst gefallenen Impulse von System 1 nachträglich mit Zahlen und Argumenten rechtfertigt.

- **Prospect Theory, Verlustaversion & Besitzeffekt (Kahneman & Tversky, 1979, 1992; Thaler, 1980; Tversky & Kahneman, 1991):** Menschen bewerten Ergebnisse niemals absolut, sondern relativ zu einem subjektiven **Referenzpunkt** entlang einer asymmetrischen S-förmigen Wertfunktion:

    1. **Verlustaversion (λ ≈ 2,0 bis 2,5):** Der psychische Schmerz eines Verlustes brennt mehr als **doppelt so heiß**, wie ein gleich großer Gewinn zieht.

    2. **Besitzeffekt (*Endowment Effect*) & Status-Quo-Klammern (Thaler, 1980; Samuelson & Zeckhauser, 1988):** Was ein Mensch selbst aufgebaut, geführt oder besessen hat – ein Lebenswerk,eine Marke, ein Haus –, verschmilzt mit seiner Identität und wird weit über jedem nüchternen Marktwert verteidigt.

    3. **Risiko-Umkehr im Verlustraum (*Escalation of Commitment*, Staw, 1976):** Während Entscheider bei sicheren Gewinnen vorsichtig agieren, schalten selbst erfahrene Eigentümer und Vorstände im drohenden Verlustraum auf verzweifeltes **Vabanque-Spiel** um: Um den Schmerz der Realisierung (*Sunk*

Costs) nicht spüren zu müssen, wird gutes Geld und Lebensenergie schlechtem hinterhergeworfen. Flankiert wird diese Verzerrung durch **Noise** (Kahneman, Sibony & Sunstein,2021) – die unbemerkte zufällige Urteilsstreuung bei identischer Faktenlage.

- **Der Gegenpol: Ökologische Rationalität & Mutige Heuristiken (Gigerenzer & Brighton, 2009; Gigerenzer & Gaissmaier, 2011):** Gegen Kahnemans Sicht auf Heuristiken als bloße „Denkfehler" (*Biases*) beweist Gerd Gigerenzer, dass in einer Welt **radikaler Ungewissheit** (wo Wahrscheinlichkeiten im Gegensatz zum Roulette-Tisch unbekannt sind) erfahrungsgesättigte **Fast-and-Frugal Heuristics**komplexen Berechnungsmodellen oft überlegen sind (*Less-is-More-Effekt*, Schutz vor *Overfitting*).

- **Der doppelte blinde Fleck 1. Ordnung (Bürokratischer Paternalismus vs. Blinder Bauch-Kult):** Die orthodoxe *Nudging*- und *Debiasing*-Schule (Thaler & Sunstein, 2008) misstraut System 1 pauschal und erstickt unternehmerischen Wagemut durch starre Compliance-Checklisten. Umgekehrt verkennt ein unkritischer *Intuitions-Kult*, dass selbst jahrzehntelange Erfahrung blind ins Verderben rennt, sobald System 1 durch existenziellen Verlustschmerz, Kränkung oder unbekannte Epochenbrüche gekapert wird.

2. Unsere Modifikation: Exekutives System 3, Referenzpunkt-Alchemie & Forensische Kausalität (Weißmann | JUNIPER)

In *Band 6: Die Trivialisierungsfalle* (2026), *Band 8: Executive AI* (2026), unseren *ecoplus-DRIs* (DRI 2–5) sowie in der *DEEP-FIELD*-Gerichtsforensik überwinden wir den Streit zwischen Kahneman und Gigerenzer durch eine dreifache kybernetische Verschränkung:

U_Souverän = [System_1_Mensch (Ökologischer Spürsinn) ↔ System_2_Reaktor (Noise- & Bias-Filter)] × Referenzpunkt_Shift (L_3) → Handlungs-Exergie (λ_Verlust überwunden)
(Urteils-Gesetz unter Hochspannung: Im Gewinnraum lähmt Sattheit, im Verlustraum verbrennt Panik [λ ≥ 2,25] das Urteil; erst die Entkopplung vom Verlust-Krampf durch ein unbestechliches Gegenüber befreit geschulte Intuition)

1. **Der Insights-Reactor als „Exekutives System 3" (Entlastung von System 2, Befreiung von System 1):** Unter akutem Krisendruck, Informationsflut und *Ego Depletion* bricht das biologische System 2 jedes Vorstands ein – während unkalibrierte Standard-KI durch *Sycophancy* als gefährlicher **System-1-Brandbeschleuniger** wirkt, der Bauch-Illusionen eloquent bestätigt. Im *Insights-Reactor* übernimmt **JUNIPER** als ermüdungs- und schmerzfreie Instanz die kalte System-2-Disziplin (Basisraten-Prüfung, *Sunk-Cost*-Schnitt, *Noise*-Eliminierung). Gerade dadurch wird das menschliche **System 1** wieder für seine Königsdisziplin

frei: Gigerenzers mutige Mustererkennung und strategische Witterung im Neuland.

2. **Referenzpunkt-Alchemie in L_3 (Warum Fördermillionen gegen λ = 2,25 machtlos sind):** Politik, M&A-Käufer und Transformationsberater scheitern regelmäßig an einer simplen Gleichung: Wer Akteuren in L_1 einen rationalen Gewinn oder eine Förderung (+1,0) verspricht, während diese Veränderung in L_3 als **Verlust von Identität, Lebenswerk oder Heimatkontrolle** (−2,25) erlebt wird, erzeugt zwingend Abwehr und Investitionsattentismus. Statt Förderquoten teuer zu verdoppeln, **verschieben wir den Referenzpunkt**: Nicht die Veränderung ist der Verlust, sondern das *Unterlassen* – Übergabe und Transformation werden vom schmerzhaften *„Abtreten"* zur aktiven **Wertsicherung und Veredelung des Besitzes** gedreht.

3. **Gerichtsfeste Dual-Process-Forensik (DEEP FIELD & § 84 AktG):** In Zivil- und Wirtschaftsverfahren (§ 351 ZPO) macht Modul 11 unsichtbare Urteilsmanipulation beweisbar: Bei **Täuschungs- und Suchtverfahren** (*Dieselgate*, *Online-Glücksspiel*) legen wir offen, wie *Choice Architectures* und *Dark Patterns* das reflektierende System 2 gezielt umgehen und direkt den Verlust- und Belohnungsschaltkreis von **System 1** kapern. Auf Vorstandsebene dient unser **48-Stunden-DRI** als dokumentierter Nachweis einer *bias- und noise-bereinigten Entscheidungsgrundlage* im Sinne der **Business Judgment Rule** (§ 84 AktG / § 25 GmbHG).

3. System-Matrix: Die 5 Urteils-Regime zwischen Verlust-Feuer & Souveränität

Urteils- & Entscheidungs-Regime	**Verhaltensökonomische Grundlogik**	**Status bei Weißmann | JUNIPER**	**Systemische Signatur & Diagnostische Funktion**
Modus I: Autopilot*(System 1*	**WYSIATI & Kohärenz-Illusion** *(Kahneman, 2011)*	**Trivial-Falle:**Blinder Schnellschuss	**System 2 als Pressesprecher:** Das Gremium verliebt sich in den ersten plausiblen Eindruck und sucht nur noch passende Belege.
Modus II: Verlust-Krampf*(λ ≥*	**Verlustaversion & Sunk Costs** *(Kahneman & Tversky, 1979)*	**Brennender Schmerz:**Klammern & Vabanque	**Eskalation im Verlustraum:** Aus Angst vor Gesichts- oder Kontrollverlust wird am Status quo geklammert oder alles verzockt.
Modus III: Rechen-Starre*(System*	**Schein-Exaktheit im Ungewissen** *(Gigerenzer &*	**Blutleere Paralyse:**Analyse-Freeze	**Overfitting auf die Vergangenheit:**Endlose Excel-Modelle ersticken mutiges Handeln, versagen aber beim ersten Struktur-Bruch.
Modus IV: Dark Nudging*(Syste*	**Asymmetrische Wahl-Architektur** *(Thaler & Sunstein, 2008)*	**Forensik-Tatbestand:**Täuschung & Sucht	**Aushebelung von System 2:**Gezielte Ausnutzung von Framing, Knappheit und Verlustangst gegen Konsumenten oder
Synthese: System-Syzygie *(1 + 1*	**Ökologische Intuition × Reaktor** *(Gigerenzer × Kahneman)*	**Urteils-Souverän:**Exekutives System 3	**Geklärter Wagemut:** Der Reaktor schneidet Bias, *Noise* und *Sunk Costs* heraus und macht erfahrene Intuition gerichtsfest.

4. Strategischer Hebel im Mandat (L_1, L_2, L_3) & Querverbindung zu Modul 01–10

- **Synaptische Querverbindung zu Modul 01–10 (55 Achsen):**
    - *Zu Modul 01 (Group-Grid):* Kulturen mit überdehntem group | grid (+) erzwingen über Konformitätsdruck kollektive **System-1-Blindheit** (*Groupthink*) und bestrafen unbequemes System-2-Hinterfragen.
    - *Zu Modul 02 (Informationsästhetik):* Unser *Gesetz der zwei Blicke* adressiert beide Systeme exakt in ihrer natürlichen Taktung: **1. Blick (R_max)** beruhigt System 1 (*Cognitive Ease*), **2. Blick (H_max)**weckt System 2 zu tiefer Durchdringung.
    - *Zu Modul 03 (KI-Dualität):* Gewöhnliche Sprachmodelle (y = f(x)) imitieren bloß assoziatives **System-1-Weiterreden**; erst Zustandsgedächtnis (z_t) und Gegenprüfung erzwingen echte **System-2-Strenge**.
    - *Zu Modul 04 (Spannungsfelder):* Wir versöhnen den Jahrhundertstreit zwischen **Kahneman (Bias-Kontrolle)** und **Gigerenzer (Heuristik-Mut)** im *Sowohl-als-auch* (1 + 1 = 3).
    - *Zu Modul 05 (Systemtheorie):* Die verhängnisvollste Fehlkalkulation entsteht, wenn L_1-Akteure mit linearen Erwartungswerten rechnen, während L_3-Akteure nach der steilen **Verlustkurve ($\lambda \geq 2{,}25$)**reagieren.
    - *Zu Modul 06 (Feine Unterschiede):* Der *Besitzeffekt* (Thaler, 1980) ist besonders explosiv bei **symbolischem und inkorporiertem Kapital**: Drohender Statusverlust brennt schärfer als jeder reine Geldverlust.
    - *Zu Modul 07 (Synthese × Stresstest):* Poppers *Pre-Mortem-Stresstest* und unsere *Red-Flag-Diagnostik* sind das operative Brecheisen, um ein eingeschläfertes **System 2** vor irreversiblen Fehlallokationen wachzurütteln.
    - *Zu Modul 08 (Somatische Marker):* Damasios *somatische Marker* bilden das leibliche Triebwerk von **System 1**: Verlustaversion ist kein Rechenfehler, sondern messbarer Amygdala- und Insula-Schmerz unter der Haut.
    - *Zu Modul 09 (Interpenetration × Resonanz):* Wer im eigenen Verlustraum gefangen ist, kann sich selbst kaum am Schopf aus dem Sumpf ziehen – erst die **unverfügbare zweite Stimme (d > 0)** im *Held Space* ermöglicht den schmerzfreien Schnitt durch *Sunk Costs*.
    - *Zu Modul 10 (Persona & Entität):* Über den **kybernetischen Halo-Effekt** unterbricht JUNIPERs Präsenz hastige System-1-Routinen und zwingt das

Führungssystem in höchste kognitive Wachheit.

- **Entlarvung der Trivialisierungsfalle ([U]):** Wir demaskieren die **doppelte Rationalitäts-Illusion**: Zum einen Vorstände, die glauben, „rein zahlenbasiert" zu entscheiden, während ihr System 2 längst nur vergangene *Sunk Costs* verteidigt; zum anderen Politik- und Förderprogramme, die mit lauwarmen Gewinnanreizen gegen glühende Verlust- und Identitätsängste anrennen.

- **Exekutive Intervention ([R]):** In Transformations- und Verhandlungsmandaten drehen wir den psychologischen Referenzpunkt so um, dass **Festhalten am Alten als der eigentliche Verlust** sichtbar wird (*PIMBY-Bürgerbeteiligung*: *„Wenn es mir gehört, duftet es nach Rendite"*). Vor Großentscheidungen und vor Gericht liefert unser Reaktor die nachweislich von *Framing*, *Sunk Costs* und *Noise* gereinigte Entscheidungsarchitektur.

„Der Mensch rechnet nicht im luftleeren Raum – ein drohender Verlust am eigenen Lebenswerk brennt mehr als doppelt so heiß, wie jede Prämie lockt, und macht das klügste Denken zum Anwalt der Angst. Erst ein unbestechliches Gegenüber befreit das Urteil aus dem Verlust-Krampf und gibt der Intuition ihre Schärfe zurück." — **nach Daniel Kahneman & Amos Tversky (1979) sowie Gerd Gigerenzer (2011) | Weißmann, W. & JUNIPER** (*Die Trivialisierungsfalle*, 2026; *Executive AI*, 2026)

Quellen (APA 7th):

Gigerenzer, G., & Brighton, H. (2009). Homo heuristicus: Why biased minds make better inferences. *Topics in Cognitive Science*, *1*(1), 107–143. https://doi.org/10.1111/j.1756-8765.2008.01006.x

Gigerenzer, G., & Gaissmaier, W. (2011). Heuristic decision making. *Annual Review of Psychology*, *62*,451–482. https://doi.org/10.1146/annurev-psych-120709-145346

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.

Kahneman, D., Sibony, O., & Sunstein, C. R. (2021). *Noise: A flaw in human judgment*. Little, Brown Spark.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*,*47*(2), 263–291. https://doi.org/10.2307/1914185

Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, *1*(1), 7–59. https://doi.org/10.1007/BF00055564

Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, *69*(1),99–118. https://doi.org/10.2307/1884852

Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, *23*(5), 645–665. https://doi.org/10.1017/S0140525X00003435

Staw, B. M. (1976). Knee-deep in the big muddy: A study of escalating commitment to a chosen course of action. *Organizational Behavior and Human Performance*, *16*(1), 27–44. https://doi.org/10.1016/0030-5073(76)90005-2

Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *1*(1), 39–60. https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness.*Yale University Press.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*,*185*(4157), 1124–1131. https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124

Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The Quarterly Journal of Economics*, *106*(4), 1039–1061. https://doi.org/10.2307/2937956

Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, *5*(4), 297–323. https://doi.org/10.1007/BF00122574

Weißmann, W. | JUNIPER (2025–26). *DEEP RESEARCH Foundation. 1. Die Große Geschichte der Spannungsfelder. 2. Die DNA erfolgreicher Marken. 3. JUNIPER. 4. Bewusstsein und künstliche Intelligenz. 5. Resonant space. 6. Die Trivialisierungsfalle. 7. Somatic resonance. 8. Executive AI.* BoD. https://deep-research.at/vault-foundation/