

# ICH KAUFE, ALSO BIN ICH?!

Über mangelnde Warenvielfalt können wir uns nicht beschweren: Jeder Supermarkt lockt mit einem reichen Angebot, die Regale quellen über. Kein Problem für den Homo oeconomicus: Rational abwägend und stets auf seinen Vorteil bedacht, sollte ihm die richtige Entscheidung leicht fallen. Von wegen!

Neuroökonomien wissen: Bei jeder Kaufentscheidung mischen unsere Gefühle kräftig mit – und machen uns manchen Strich durch die Rechnung. Neigen wir in Wirtschaftsfragen generell eher zu irrationalem Handeln? Psychologen, Hirnforscher und Ökonomen entwickeln eine neue Sicht auf den Konsumenten



DON BAWLEY / ISTOCKPHOTO

BLACKRED / ISTOCKPHOTO

$$\frac{d^k}{dz^{k-i}} \Big|_{z=0} \left( \frac{G_p^* (-\lambda_{i,a} G_{ba}(z) + s + \lambda_{i,a})}{\lambda G_{ba}(z)} \right) = k! \text{Prob}[A(X_{-i,u}) = k]$$

## SCHÖN = WAHR

Bei mathematischen Intuitionen regiert eher unser Sinn für Ästhetik als die Logik. So leuchten uns symmetrische Gleichungen eher ein als unsymmetrische. Wie kommt es, dass uns wahr erscheint, was wir als schön empfinden?

## ZWISCHEN WAHN UND SCHWERMÜT

Die klassische Einteilung der psychischen Krankheiten ist beinahe 100 Jahre alt. Neue Methoden der Neuropsychiatrie werfen heute jedoch Fragen auf: zum Beispiel, ob Depression und Schizophrenie tatsächlich so streng getrennte Störungen darstellen, wie die Lehrbücher glauben machen

## G&G-Newsletter

Wollen Sie einmal im Monat über Themen und Autoren des neuen Hefts informiert werden? Wir halten Sie gern auf dem Laufenden: per E-Mail – und natürlich kostenlos. Registrierung unter [www.gehirn-und-geist.de/newsletter](http://www.gehirn-und-geist.de/newsletter)

## DEN INNEREN SCHWEINEHUND BESIEGEN

Wir alle wissen, dass regelmäßige Bewegung Körper und Seele guttut. Nur warum radelt der eine täglich zehn Kilometer zur Arbeit, während der andere trotz bester Vorsätze immer wieder ins Auto steigt? Sportpsychologen der Universität Potsdam untersuchen, wie sich die Kluft zwischen guter Absicht und gesundem Lebensstil überwinden lässt

## DU BIST, WAS DU SPRICHT

Sprache kann trügen, sagt James W. Pennebaker, Statistik nicht! Mit seinen Sprachanalyse-Programmen nimmt der Psychologe aus Texas Lügner ins Visier, vergleicht etwa die Ausdrucksweisen von Obama- und McCain-Anhängern – und erklärt, was die Persönlichkeit von Menschen mit ihrer Wortwahl zu tun hat



GEHIRN&GEIST