

Universität Passau: Lehrstuhl für Volkswirtschaftstheorie mit Schwerpunkt Wirtschaftstheorie  
Seminar: Behavioral Economics and the Seven Sins  
Dozent: Dr. Manuel Schubert  
Sommersemester 2016

## **„The Heat of the Moment“<sup>1</sup> – wie sexuelle Anreize das männliche Verhalten verändern**

Kathrin Hausner  
Kathrin.Hausner@googlemail.com  
B.A. Staatswissenschaften  
Datum der Abgabe: 30. September 2016

---

<sup>1</sup> nach Ariely/Loewenstein, 2005

## Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung

2. Verhaltensökonomisches Modell

3. Empirische Evidenz

3.1 Wilson/Daly: „Do pretty women inspire men to discount the future”

3.2 Van den Bergh/Dewitte: “Digit ratio (2D:4D) moderates the impact of sexual cues on men’s decision in ultimatum games”

3.3 Blanton/Gerrad: “Effect of Sexual Motivation on Men's Risk Perception for Sexually Transmitted Disease: There Must Be 50 Ways to Justify a Lover”

3.4 Bouffard: “The influence of emotion on rational decision making in sexual aggression”

3.5 Ariely/Loewenstein: „The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making“

4. Diskussion

4.1 Gemeinsamkeiten

4.2 Unterschiede

5. Fazit

## 1. Einleitung

Die sieben Todsünden werden im Christentum als besonders schwerwiegende Sünde gesehen, die durch Papst Johannes Paul II. beschrieben werden als „denjenigen Akt (...), durch den ein Mensch bewußt und frei Gott und sein Gesetz sowie den Bund der Liebe, den dieser ihm anbietet, zurückweist, indem er es vorzieht, sich selbst zuzuwenden oder irgendeiner geschaffenen und endlichen Wirklichkeit, irgendeiner Sache, die im Widerspruch zum göttlichen Willen steht“ (Johannes Paul II., 1984).

Zu den sieben Todsünden zählt die Wollust, die als sexuelle Begierde und Lust verstanden wird (vgl. Duden, 2011) und somit in jedermanns Präsenz eine Rolle spielt, da das natürliche Empfinden von Lust aufgrund der Fortpflanzung in jedem verankert ist. Wollust kann somit das Verhalten eines jeden Individuums maßgeblich beeinflussen. Hieraus leitet sich die Frage ab, inwiefern sexuelle Anreize und die damit verbundene Erregung das Verhalten von Personen beeinflussen, womit sich die vorliegende Arbeit beschäftigt. Im Fokus soll hier das Verhalten von Männern stehen, da die gängigen Vorurteile diesem Geschlecht besonders vorwerfen, sich durch sexuelle Anreize anders zu verhalten. Zur Erklärung dieses verhaltensökonomischen Modelles wird dieses zunächst theoretisch eingebettet. Anschließend werden fünf Paper in ihrem Design und Ergebnis kurz dargestellt, um nachfolgend Gemeinsamkeiten und Unterschiede herauszustellen und die Erklärungsgüte des Modells zu betrachten.

## 2. Verhaltensökonomisches Modell

Das klassische volkswirtschaftliche Modell geht vom rational denkenden Individuum aus, dessen Ziel die Maximierung des Eigennutzes ist. Dieser Homo Oeconomicus sollte der Theorie nach nicht durch den Einfluss von Emotionen, wie sexuelle Triebe in seinem rationalen Verhalten gestört werden. Dennoch wurde erkannt: „Recently however, some rational choice scholars have begun to suggest that the theory (...) may be incomplete because it places too much emphasis on “rational” decision-making” (Bouffard, 2002, S. 121).

Sexualität ist sowohl für das Individuum, als auch für die Gesellschaft ein wichtiges Kriterium und somit ein Einflussfaktor auf das menschliche Verhalten (vgl. Airely/Loewenstein, 2005, S. 87).

Airely und Loewenstein reihten sich 2005 in die verhaltensökonomischen Studien zur Untersuchung des Effektes der sexuellen Erregung ein, da auch sie erkannten:

„There are good reasons, beyond introspection and casual empiricism, to suspect that sexual arousal will affect (...) dimensions of judgment and choice” (Airely/Loewenstein, 2005, S. 88).

### 3. Empirische Evidenz

Nun wird anhand wissenschaftlicher Studien gezeigt, welche Erkenntnisse die verhaltensökonomische Forschung zur Untersuchungsfrage, inwiefern sich Männer durch sexuelle Anreize anders verhalten, gewonnen hat.

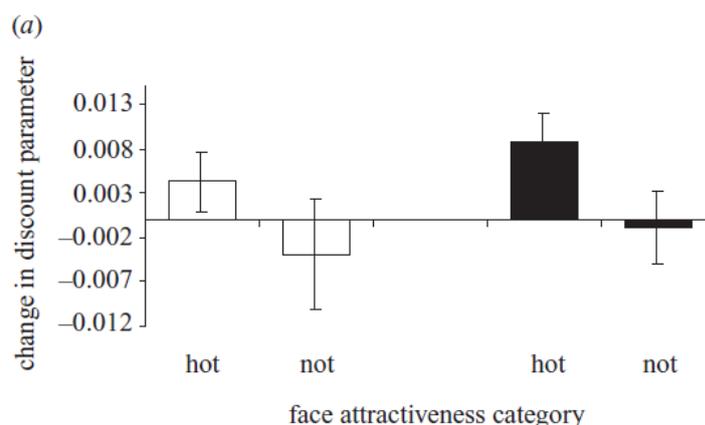
#### 3.1 Wilson/Daly: „Do pretty women inspire men to discount the future”

Margo Wilson und Martin Daly beschäftigten sich 2003 mit der Frage, inwiefern durch stimulierende Anreize sich die Gegenwartspräferenzen von Männern und Frauen verändern, welche durch den Diskontierungsparameter messbar sind. Hierfür mussten sich männliche sowie weibliche Probanden zwischen einer geringeren Auszahlung Geld am nächsten Tage und einer höheren Auszahlung in der Zukunft entscheiden. In einer zweiten Runde mussten die Teilnehmer als Stimuli Bilder nach Attraktivität bewerten, wobei entweder Bilder von Autos oder dem gegensätzlichen Geschlecht gezeigt wurden und diese wiederum in attraktive und nicht attraktive Bilder unterteilt waren.

In einer dritten Runde wurde der erste Versuchsgang wiederholt.

Somit wurde der Diskontierungsparameter eines Jeden vor und nach dem Anreiz durch die Bilder errechnet.

Das Ergebnis lässt sich durch die nebenstehende Grafik erläutern, wobei nur die Gruppe betrachtet wird, die Bilder des anderen Geschlechts gesehen haben. Hier sieht man die durchschnittliche Änderung des



Diskontierungsparameters

Abbildung 1: Wilson/Daly, 2003, S.178

von der ersten zur dritten

Spielrunde. Männer, die Bilder von attraktiven Frauen gesehen haben, haben einen signifikant höheren Anstieg in ihrem Diskontierungsparameter und somit in ihrer Gegenwartspräferenz

als Männer, die Bilder von nicht attraktiven Frauen gesehen haben. Bei den Frauen war das Ergebnis nicht signifikant.

### 3.2 Van den Bergh/Dewitte: “Digit ratio (2D:4D) moderates the impact of sexual cues on men’s decision in ultimatum games”

Bram Van den Bergh und Siegfried Dewitte führten 2006 eine Studie durch, in der mithilfe des ultimatum games in drei Experimenten gezeigt wurde, dass sexuell bezogene Hinweise das Entscheidungsverhalten von Männern maßgeblich beeinflussen.

Im ersten und dritten Experiment wurden den Teilnehmer Bildersets gezeigt, welche sie nach Attraktivität beurteilen mussten, wobei in der Kontrollkondition Landschaftsbilder (Studie 1) sowie normal bekleidete weibliche Models in ihren zwanziger oder siebziger Jahren gezeigt wurden (Studie 3) und in der sexuellen Kondition Bilder von Modells in einem BH oder Badebekleidung. Im zweiten Experiment wurde in der Kontrollkondition ein T-Shirt und in der sexuellen Kondition ein BH gezeigt, welche nach verschiedenen Aspekten, wie Qualität oder Farbe bewertet werden mussten.

Anschließend wurde das ultimatum game gespielt. Hierbei wählte jeder Teilnehmer sowohl ein maximales Angebot, das er als Proposer bieten, als auch ein minimales Angebot, das er als Responder akzeptieren würde.

Für das Ergebnis wird das minimale Akzeptanzlevel der Responder im ultimatum game betrachtet. Wie vorhergesagt, hatten die Teilnehmer der sexuellen Kondition ein deutlich niedrigeres minimales Akzeptanzlevel als Männer der Kontrollkondition. Somit lässt sich feststellen, dass sexuelle Anreize zu einer geringeren Präferenz für faire Aufteilungen führen.

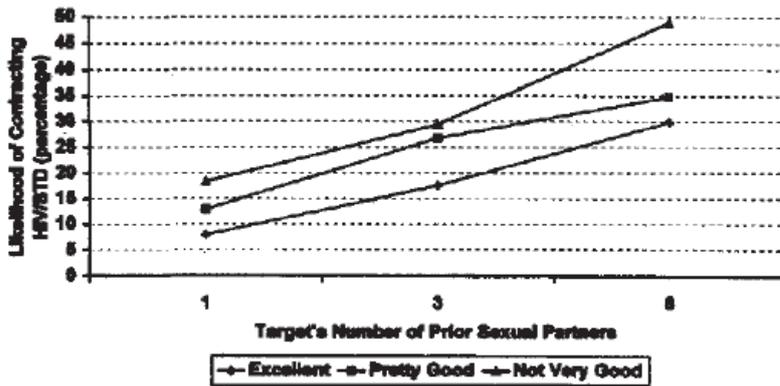
Betrachtet man die beiden vorangegangenen Studien kritisch, fällt auf, dass bei beiden die sexuelle Erregung lediglich durch das Zeigen von angezogenen Frauen herbeigeführt wurde. Ob dies die Probanden tatsächlich in den Zustand der sexuellen Erregung versetzte, ist fraglich.

### 3.3 Blanton/Gerrad: “Effect of Sexual Motivation on Men's Risk Perception for Sexually Transmitted Disease: There Must Be 50 Ways to Justify a Lover”

1997 untersuchten Gerrad und Blanton den Effekt, den sexuelle Anreize auf Männer in der Risikoerwartung der Übertragung von Geschlechtskrankheiten hatten.

Es nahmen männliche Studenten teil, die eine Risikobewertung für neun hypothetische Partner abgeben mussten, wofür ihnen die sexuelle Vorgeschichte dargelegt wurde.

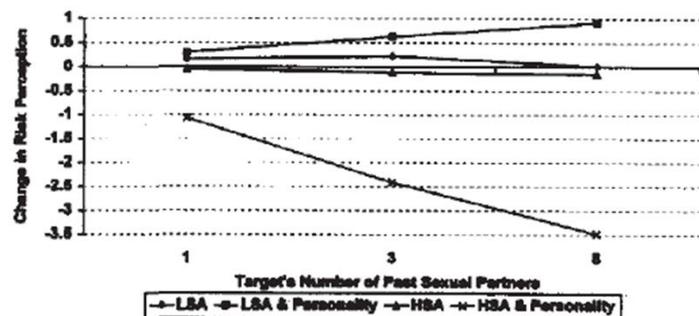
In der Baselinekondition bewerteten die Teilnehmer das Risiko einer Geschlechtskrankheit nur anhand der Vorgeschichte. In der anschließenden Runde wurde den Teilnehmern zusätzlich zu den Vorgeschichten Bilder von Frauen mit hohem oder niedrigem Sexappeal gezeigt. Ferner wurden jeweils der Hälfte persönliche Informationen über die Sexualpartner gegeben. Wie in der Grafik zu erkennen ist, entschieden die Männer in der Baselinekondition rational und stuften das Risiko von Geschlechtskrankheiten höher ein, wenn die Frauen mehrere Sexualpartner zuvor hatten.



**Figure 1.** Perceived HIV-STD risk of targets as a function of the target's history of protection (i.e., condom use) and number of past partners. Likelihood refers to the perceived likelihood of becoming infected after one instance of unprotected intercourse with the target.

Abbildung 2: Blanton/Gerrad, 1997, S.377

In der anschließend durchgeführten Runde ist erkennbar, dass die Männer, sobald ihnen zu den Geschichten Bilder von attraktiven Frauen gezeigt wurden, geringere Risikobewertungen abgaben, vorausgesetzt, dass sie persönliche Informationen hatten, mit denen sie ihren Glauben begründen konnten. Dies ist in der nebenstehenden Grafik im unteren Graph ersichtlich (HSA&Personality).



**Figure 2.** Change in HIV-STD perception as a function of the target's sex appeal, number of past sexual partners, and the presence or absence of nondiagnostic personality information. HSA = high sex appeal; LSA = low sex appeal; Personality = nondiagnostic personality information.

Abbildung 3: Blanton/Gerrad, 1997, S.377

Bei Bildern von unattraktiven Frauen zeigte sich kein signifikanter Unterschied. Somit ist auch hier festzustellen, dass Männer ihre Entscheidungen ändern, wenn sie sexuellen Anreizen ausgesetzt sind.

An dieser Stelle muss kritisch angemerkt werden, dass die Bilder der Frauen anstatt der reinen sexuellen Erregung ebenso das Gefühl erwecken konnten, die Frau besser einschätzen zu können und sie sympathischer erscheinen ließen und somit die Männer ein niedrigeres Risiko annahmen (vgl. Blanton/Gerrad, 1997, S.377).

#### 3.4 Bouffard: “The influence of emotion on rational decision making in sexual aggression”

Bouffard untersuchte 2002 in einer Studie, inwiefern Emotionen einen Einfluss auf das individuelle Kosten/Nutzen Kalkül sowie auf verletzende Entscheidungen haben. Hierfür wurden in einem Experiment männliche Studenten in drei Gruppen aufgeteilt. In der sexuellen Kondition sah eine Gruppe Bilder von nackten Frauen und die andere Gruppe ein pornographisches Video. In der Kontrollgruppe sahen die Männer Bilder von angezogenen Frauen. Anschließend lasen die Teilnehmer das Szenario eines Dates und mussten die Wahrscheinlichkeit bewerten, selbst verschiedene Taktiken zur sexuellen Nötigung anzuwenden sowie Kosten und Nutzen der darauffolgenden Konsequenzen bewerten. Dasselbe wurde für ein Szenario durchgeführt, indem es um betrunkenes Heimfahren mit dem Auto ging.

Hierbei ist als Ergebnis anzuführen, dass durch sexuelle Erregung die Wahrscheinlichkeit stieg, dass die Männer sexuelle Nötigung ausüben würden. Zudem war für die Teilnehmer sexuelle Befriedigung ein wichtigerer Aspekt als zuvor. Die zu erwartenden Konsequenzen von sexueller Nötigung minderten nur teilweise die Bereitschaft, diese Tat zu begehen.

Als Kritik lässt sich an dieser Stelle formulieren, dass nicht alle Hypothesen bestätigt wurden und deswegen der Umfang der Änderung des Verhaltens durch die sexuelle Erregung kleiner war, als in den anderen aufgeführten Beispielen (vgl. Bouffard, 2002, S.128).

#### 3.5 Ariely/Loewenstein: „The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making“

Ariely und Loewenstein veröffentlichten 2005 eine Studie, in der sie den Einfluss von sexueller Erregung auf Entscheidungen und Beurteilungen männlicher Studenten untersuchten. Hierbei wurden die Studenten zu drei Aspekten befragt: “(1) their preferences for a wide range of sexual stimuli and activities, (2) their willingness to engage in morally questionable behaviors in order to obtain sexual gratification, and (3) their willingness to engage in unsafe sex when sexually aroused.”(Ariely/Loewenstein, 2005, S.88)

Das Experiment fand im privaten Umfeld der Teilnehmer statt. Für den erregten Zustand sollten sich die Teilnehmer selbst sexuell stimulieren. Die Studenten bewerteten selbst das Level ihre Erregung, wobei 100 Prozent die Ejakulation bedeutete und den Abbruch der Befragung. Ab einem Level von 75 Prozent wurden die Fragen eingespielt.

Table 3. Mean response, standard deviations, and differences for the different questions on the likelihood to engage in immoral “date-rape” like behaviors (a strict order of severity is not implied)

Question	Non-aroused	Aroused	Difference	<i>p</i> [ <i>t</i> (23)]
Would you take a date to a fancy restaurant to increase your chance of having sex with her?	55 (5.86)	70 (3.83)	15	0.01
Would you tell a woman that you loved her to increase the chance that she would have sex with you?	30 (5.40)	51 (4.54)	21	0.001
Would you encourage your date to drink to increase the chance that she would have sex with you?	46 (5.80)	63 (2.87)	17	<0.005
Would you keep trying to have sex after your date says “no.”	20 (4.32)	45 (3.44)	25	<0.001
Would you slip a woman a drug to increase the chance that she would have sex with you?	5 (2.51)	26 (3.65)	21	<0.001

*Note:* Each question was presented on a visual-analog scale that stretched between “no” on the left (0) to “possibly” in the middle (50) to “yes” on the right (100).

Abbildung 4: Ariely/Loewenstein, 2005, S. 94

Die Ergebnisse lassen sich anhand der Grafik erläutern, in der die Antworten zu den Fragen des zweiten Aspekts über moralisch fragwürdige Handlungen gezeigt werden. Hierbei lässt sich feststellen, dass die Anzahl der Zustimmungen im erregten Zustand signifikant steigt. Dieses Ergebnis lässt sich auch bei den anderen zwei Aspekten feststellen. Somit wird gezeigt, dass sexuelle Erregung einen entscheidenden Einfluss auf Entscheidungen und Beurteilungen von Männern hat sowie auch auf die Fähigkeit, das eigene Verhalten vorherzusagen. Da das Experiment im privaten Umfeld durchgeführt wurde, muss hier kritisch angemerkt werden, dass nur eine beschränkte Kontrolle des Experimentes stattfand, beispielsweise der tatsächlichen Erregung.

## 4. Diskussion

Im Folgenden sollen Gemeinsamkeiten und Unterschiede der eben betrachteten Studien angeführt werden.

### 4.1 Gemeinsamkeiten

In jeder der fünf Studien wurde gezeigt, dass sich das Verhalten von Individuen im Zustand der sexuellen Erregung verändert. Bei jeder Untersuchung wurde ein signifikanter Unterschied festgestellt vom Verhalten der Männer im Normalzustand zum Verhalten im Zustand der sexuellen Erregung. Wenn die Männer sexuell erregt waren, wichen sie stets vom rationalen Denken ab. Sowohl der Fairnessgedanke bei Van den Bergh und Dewitte als auch die Risikoabschätzung bei Blanton und Gerrad wurde vernachlässigt. Auch die moralischen Fragen bei Bouffard oder Ariely und Loewenstein wurden nicht mehr rational abwägend beantwortet und auch bei Wilson und Daly rückte die Präferenz für die Gegenwart und somit eine geringere Auszahlung in das Zentrum.

### 4.2 Unterschiede

Unterschiede entstanden in der Erhebung der Experimente. Bei Ariely und Loewenstein mussten sich die Männer selbst befriedigen, wohingegen bei den anderen vier Studien die sexuelle Erregung lediglich durch das Zeigen von Bildern herbeigeführt wurde. Zudem wurde in den Studien jeweils ein anderer Faktor des menschlichen Verhaltens gemessen. So wurden bei Van den Bergh und Dewitte Entscheidungen sowie bei Wilson und Daly die Gegenwartspräferenz gemessen, die durch die Erregung beeinflusst waren. Bei Ariely und Loewenstein sowie Bouffard und bei Blanton und Gerrad wurden direkt Entscheidungen betrachtet, die mit sexuellen Handlungen zu tun hatten und wie sich diese durch sexuelle Erregung veränderten.

## 5. Fazit

Betrachtet man die Gemeinsamkeiten der Studien sowie die Unterschiede, lässt sich klar aufzeigen, dass Männer ihr Verhalten im erregten Zustand verändern. Sind Männer sexuell erregt, verhalten und entscheiden sie nicht mehr rational. Somit handeln sie nicht als Homo Oeconomicus und nutzenmaximierendes Individuum, sondern lassen sich durch ihre Triebe leiten. Bei Wilson und Daly wird die Bevorzugung der Gegenwart damit begründet, dass Männer bei der Fortpflanzung einen kurzfristigen Erfolg haben und somit ihren Fokus in diesem Punkt auf die Gegenwart legen. Bei Frauen hingegen wird die Fortpflanzung langfristiger gesehen (vgl. Wilson/Daly, 2003, S.177). Dies lässt die Frage sowie Raum für weitere Forschung offen, ob bei Frauen auch eine Veränderung des Verhaltens im sexuell erregten Zustand eintritt.

Abschließend lässt sich erkennen, dass die Wollust als eine der sieben Todsünden eine bedeutende Rolle in der Verhaltensökonomik spielt. Der Mensch, der doch als eines der Urtriebe die Fortpflanzung fest im Denken verankert hat, wird auch trotz der laufenden Evolution diesem Trieb stets unterlegen sein.

## Literaturverzeichnis:

Ariely, Dan und Loewenstein, George: „The Heat of the Moment: The Effect of Sexual Arousal on Sexual Decision Making“, 2005 in *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, p.87-98.

Blanton, Hart und Gerrad, Meg: “Effect of Sexual Motivation on Men's Risk Perception for Sexually Transmitted Disease: There Must Be 50 Ways to Justify a Lover”, 1997, in *Health Psychology*, Vol. 16, No. 4, pp.374-379.

Bouffard, Jeffrey A.: “The influence of emotion on rational decision making in sexual aggression”, 2002, in *Journal of Criminal Justice*, 30, pp.121-134.

Dudenreaktion, Duden – Deutsches Universalwörterbuch: Das umfassende Bedeutungswörterbuch der deutschen Gegenwartssprache, 2011, Mannheim/Zürich, 7. Auflage.

Johannes Paul II., Apostolisches Schreiben im Anschluss an die Bischofssynode RECONCILIATIO ET PAENITENTIA, 1984, [http://w2.vatican.va/content/john-paul-ii/de/apost\\_exhortations/documents/hf\\_jp-ii\\_exh\\_02121984\\_reconciliatio-et-paenitentia.html](http://w2.vatican.va/content/john-paul-ii/de/apost_exhortations/documents/hf_jp-ii_exh_02121984_reconciliatio-et-paenitentia.html) (09.09.2016).

Van den Bergh, Bram und Dewitte, Siegfried: “Digit ratio (2D:4D) moderates the impact of sexual cues on men’s decision in ultimatum games”, 2006, in *Proc. R. Soc. B*, Vol. 273, pp. 2091-2095.

Wilson, Margo und Daly, Martin: „Do pretty women inspire men to discount the future“, 2003, in *Biology Letters* 271, pp. 177-179.