



Wie entscheiden wir?

Das preisgekrönte Buch „Schnelles Denken, langsames Denken“¹ übersteigt sowohl vom Umfang wie auch vom anspruchsvollen Inhalt meine Wochenration – schnell gekauft, liest man es besser langsam und mehrmals, bis man es begriffen und verstanden hat. Und bis sich das eigene Denken und Handeln zu ändern beginnt... Aber starten wir langsam:

Der Autor Daniel Kahneman ist ein israelisch-amerikanischer Professor für Psychologie an der Princeton University und Nobelpreisträger für Wirtschaft – DIE Kapazität auf dem Forschungsgebiet, wie Menschen Entscheidungen treffen.

Er führt präzise und humorvoll ins Thema ein, zuweilen wird es aber auch ziemlich abstrakt. Grundlegend geht es um die Unterscheidung zwischen dem schnellen Denken, das intuitiv, automatisch und emotional geschieht (er nennt es System 1) und dem langsamen Denken, das analytisch-rationale, bewusste und anstrengende Denken (System 2). Anhand verschiedener Experimente zeigt er Verzerrungen, die dazu führen, dass Menschen (auch Experten) sich Illusionen hingeben und falsche Entscheidungen treffen.

Der Leser sei gewarnt: dieses Buch fordert! Es bietet als Belohnung aber hochinteressante Einblicke, wie Menschen Entscheidungen treffen und warum, wovon sie sich ablenken oder beeinflussen lassen, wie das Gehirn (voreilig) schlussfolgert, und wieso sich alle selber überschätzen.

Sehr aufschlussreich sind auch die Kapitel über die „Neue Erwartungstheorie“ (der Mensch verabscheut Verluste stärker als er Gewinne liebt) und die „mentale Buchführung“. Gerade letzteres kennen wir von unseren Kunden, die oft lange warten, bis sich ein Fonds wieder zum Einstandswert erholt hat. Er will die Position nämlich mit einem „Plus“ abschliessen. „Die Emotionen, die Menschen mit dem Zustand ihrer mentalen Konten verknüpfen, werden in der ökonomischen Standardtheorie nicht berücksichtigt“, schreibt Kahneman.

Das Buch bietet ein unterhaltsames Potpourri von persönlichen Anekdoten, psychologischen Experimenten, verblüffenden Gedankenspielen und Statistiken. Es zeigt auf, wie der Zufall unterschätzt und das eigene Wissen überschätzt wird. Es führt vor Augen, dass man dem Vertrauten grundsätzlich misstrauen soll.

Und im Schlusskapitel zum Thema „Lebenszufriedenheit“ belohnt er uns mit einem vertrauten Bonmot, wonach Ziele einen grossen Unterschied machen: „Die Bedeutung, die 18-jährige dem Einkommen zuschrieben, nahm auch ihre Zufriedenheit mit ihrem Einkommen als Erwachsene vorweg.“

© Reto Spring
Finanzplaner mit eidg. Fachausweis
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zollikon

¹ Kahneman Daniel (2012) Schnelles Denken, langsames Denken, Siedler Verlag, München, ISBN 978-3-88680-886-1 (die amerik. Originalausgabe erschien 2011 unter dem Titel „Thinking, fast and slow“)