



## Denken hilft zwar, nützt aber nichts<sup>1</sup>

Dan Ariely (Jg 67), israelisch-amerikanischer Professor der Ökonomie und Psychologie, ist eine Koryphäe der Verhaltensökonomie. Er beschäftigt sich mit Fragen wie «Wie reagieren Menschen, wenn etwas «kostenlos» ist? Welche Rolle spielen Emotionen und soziale Normen? Warum fällt uns Sparen und Vorsorgen so schwer?»

Menschen haben Pläne für eine Diät, zum Sparen und Putzen – und scheitern immer wieder. Warum gelingt es uns nicht, zu tun, was wir tun wollen? Ariely, mittlerweile auch involviert in das InsureTech-Startup Lemonade, sagt: «Je weniger wir falschen Behauptungen glauben, desto besser können wir sparen».

Ariely listet aus empirischen Studien und biographisch gefärbten Praxisbeispielen viele Situationen auf, wo sich Konsumenten und Kunden nicht rational verhalten, zum Beispiel, warum uns Wahlmöglichkeiten von unserem Ziel ablenken. Ursache sei oft, dass viele nicht wüssten, was sie wollten und Nachdenken anstrengend sei.

Zum Thema «Warum wir oft zu viel zahlen, wenn wir nichts bezahlen», meint er: «Null ist ein emotionaler Volltreffer. Wir kaufen Produkte, die wir nicht benötigen, nur weil es gratis etwas dazugibt».

Die klassische Kundenfrage «Wie viel Hypothek soll ich aufnehmen?», wird von seinem Banker oft so beantwortet: «Du KANNST maximal so und so viel Hypothek aufnehmen». Das war aber nicht die Frage, denn was aus Kundensicht optimal ist, muss nicht identisch sein mit dem Betrag, den die Bank einem Kunden maximal zu leihen bereit ist.

«Es ist schwierig, einem Menschen etwas begreiflich zu machen, wenn sein Gehalt darauf beruht, es nicht zu begreifen» Womit sich der Schriftsteller Upton Sinclair 1935 über das politische System beklagte, diesen Satz nimmt Ariely als Ausgangspunkt, die Ökonomie wieder in zum Nutzen der ganzen Gesellschaft zurückzuführen. Es gehe darum, Vertrauen zurückzugewinnen, indem Interessenkonflikte ausgeräumt werden und umfassende Transparenz geschaffen wird.

Als Alan Greenspan auf dem Höhepunkt der Finanzkrise erklärte, er wäre «geschockt», dass sich die Märkte nicht wie erwartet verhielten und nicht von sich in der Lage wären, eine Selbstkorrektur vorzunehmen. Damit hat er ungewollt bestätigt, dass Märkte nicht rational funktionieren. Nach Ariely ist der Mensch nicht nur ein Opfer vorgefasster Meinungen. Er handelt nicht nur hin und wieder irrational, sondern sogar vorhersagbar irrational!



<sup>1</sup> Dan Ariely (2015) Denken hilft zwar, nützt aber nichts. Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen. Droemer Knaur GmbH & Co KG, München, ISBN 978-3-426-30088-6 (Die Originalausgabe erschien 2008 unter dem Titel „Predictably Irrational“ bei HarperCollins, New York)

Auch nach 10 Jahren hat Arielys Werk nichts an Aussagekraft und Einsichten eingebüsst:  
Die 15 Kapitel und 400 Seiten gehören gelesen und Ariely darf in einer gut assortierten  
Finanzplaner-Bibliothek nicht fehlen.

© Reto Spring, Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®  
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, CH-8702 Zollikon