

DROEMER 

*Im Droemer Taschenbuch Verlag ist bereits
folgendes Buch des Autors erschienen:*

Wer denken will, muss fühlen

Über den Autor:

Dan Ariely, geboren 1968, studierte Psychologie und Betriebswirtschaft. Ab 1998 war er Professor für Verhaltensökonomik am Massachusetts Institute of Technology (MIT) und leitete dort u. a. die Forschungsgruppe eRationality. Seit 2008 lehrt er an der renommierten Duke University. Er ist Gründer und Direktor des Center for Advanced Hindsight. Dan Ariely lebt mit seiner Familie in Durham, North Carolina.

Dan Ariely

DENKEN HILFT ZWAR, NÜTZT ABER NICHTS

Warum wir immer
wieder unvernünftige
Entscheidungen treffen

Aus dem Amerikanischen
von Maria Zybak und Gabriele Gockel

DROEMER 

Die amerikanische Originalausgabe erschien 2008 unter dem Titel *Predictably Irrational* bei HarperCollins, New York.

Besuchen Sie uns im Internet:
www.droemer.de



Vollständige Taschenbuchausgabe März 2015
Droemer Taschenbuch
Copyright © 2008 by Dan Ariely
Copyright © 2008 by Droemer Verlag
Ein Unternehmen der Droemerschen Verlagsanstalt
Th. Knaur Nachf. GmbH & Co. KG, München.
Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise –
nur mit Genehmigung des Verlags wiedergegeben werden.
Die Übersetzerinnen Maria Zybak und Gabriele Gockel
gehören dem Kollektiv Druck-Reif an.
Umschlaggestaltung: ZERO Werbeagentur, München
Satz: Adobe InDesign im Verlag
Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck
ISBN 978-3-426-30088-6

5 4 3 2 1

*Für meine Mentoren, Kollegen und Studenten –
sie machen die Forschung für mich
erst so richtig spannend.*

Inhalt

AN MEINE LESER	11
----------------------	----

EINLEITUNG

Wie mich ein Unfall auf mein späteres Forschungsgebiet Irrationalität brachte	21
--	----

EINS

Die Wahrheit über die Relativität

Warum alles relativ ist – auch dort, wo es nicht so sein sollte	35
--	----

ZWEI

Die Illusion von Angebot und Nachfrage

Warum der Preis von Perlen – und allem anderen – schwankt	59
--	----

DREI

Der hohe Preis für null Kosten

Warum wir oft zu viel bezahlen, wenn wir nichts bezahlen	91
---	----

VIER

Die Kosten sozialer Normen

Warum wir manche Dinge gern tun,
aber nicht, wenn wir dafür bezahlt werden 111

FÜNF

Der Einfluss sexueller Erregung

Warum scharf viel schärfer macht,
als uns bewusst ist. 137

SECHS

Vom ewigen Aufschieben

Warum es uns nicht gelingt, zu tun,
was wir tun wollen 161

SIEBEN

Der hohe Preis des Besitzes

Warum wir überbewerten, was wir haben 183

ACHT

Ein Hintertürchen offen halten

Warum uns Wahlmöglichkeiten
von unserem Ziel ablenken 197

NEUN

Der Effekt von Erwartungen

Warum wir bekommen, was wir erwarten 215

ZEHN

Die Macht des Preises

Warum ein Aspirin für 50 Cent besser wirkt
als ein Aspirin für 1 Cent 237

ELF

Moral und Unredlichkeit, Teil I

Warum wir unehrlich sind

und was wir dagegen tun können 263

ZWÖLF

Moral und Unredlichkeit, Teil II

Warum uns der Umgang mit Geld ehrlicher macht ... 289

DREIZEHN

Bier und kostenlose Ratschläge

Was ist Verhaltensökonomik,

und wo kann man risikolose Gewinne machen? 307

VIERZEHN

Reflexionen und Anekdoten

zu einzelnen Kapiteln 323

FÜNFZEHN

Gedanken zu Finanzmarktkrise

und zu ihren Folgen 363

Dank. 424

Meine Mitarbeiter. 427

Bibliographie und

weiterführende Arbeiten 434

Anmerkungen 441

An meine Leser

*Liebe Leser, Freunde und Fans
der Sozialwissenschaften*

Willkommen zur aktualisierten und erweiterten Ausgabe von *Denken hilft zwar, nützt aber nichts*.

Seit meinen ersten Tagen als Patient in der Abteilung für Brandopfer* ist mir absolut klar, dass Menschen Dinge tun und Entscheidungen treffen, die häufig nichts mit Rationalität zu tun haben und gelegentlich auch alles andere als ideal sind. Im Lauf der Jahre habe ich versucht, die dummen, albernen, seltsamen, amüsanten und manchmal auch gefährlichen Fehler zu verstehen, die wir alle hin und wieder machen – in der Hoffnung, wir könnten uns aufgrund solcher Einsichten dazu erziehen, bessere Entscheidungen zu treffen.

Mein theoretisches und angewandtes Wissen über Irrationalität hat mich zu der neuen Disziplin der Verhaltensökonomik geführt, wo ich gewisse Spleens als grundlegendes Element des menschlichen Verhaltens begreifen lernte. Bei meinen Forschungen habe ich etliche menschliche Schwächen unter die Lupe genommen und Fragen gestellt wie: Warum geraten wir vollkommen aus dem Häuschen, wenn etwas kostenlos ist? Welche Rolle spielen Emotionen bei unseren Entscheidungen? Warum lassen wir uns immer wieder

* mehr dazu in der Einleitung

dazu verleiten, etwas auf die lange Bank zu schieben? Welche Funktion haben unsere seltsamen sozialen Normen? Warum klammern wir uns an falsche Überzeugungen, obwohl alles für das Gegenteil spricht? Die Suche nach Antworten auf diese Fragen hat mir unendliche Stunden Spaß beschert, und die neuen Erkenntnisse, die sich daraus ergaben, haben mein berufliches und privates Leben verändert.

Die Experimente, die ich zusammen mit meinen Kollegen durchführte, halfen uns zu verstehen, warum unsere Probanden (und die Menschen im Allgemeinen, wir selbst eingeschlossen) nicht immer der Logik folgen. Es verschaffte mir Befriedigung herauszufinden, warum wir so handeln, wie wir handeln, und es bereitete mir Vergnügen, anderen Menschen, die sich selbst darüber wunderten, was für Entscheidungen sie gelegentlich trafen, unsere Erkenntnisse zu vermitteln.

Trotz alledem stellten sich mir vor der Finanzkrise des Jahres 2008 etliche Hindernisse in den Weg, wenn ich unsere Ideen, Experimente und Erkenntnisse ausführlicher erläutern wollte. So überfiel mich beispielsweise ein Bursche, den ich Mr. Logik nennen möchte – stellvertretend für viele Menschen, mit denen ich im Lauf der Jahre diskutiert habe –, nachdem ich bei einer Konferenz einen Vortrag gehalten hatte.

»Mir haben die vielen kleinen Irrationalitäten gefallen, die Sie in Ihren Experimenten zutage gefördert haben«, sagte er zu mir und überreichte mir seine Visitenkarte. »Sie sind ziemlich interessant – tolle Geschichten für Cocktailpartys.« Er machte eine Pause. »Aber Sie haben keine Ahnung, wie es in der realen Welt aussieht. Wenn es um wichtige Entscheidungen geht, verschwinden natürlich all diese irratio-

nen Verhaltensweisen. Wo es wirklich darauf ankommt, wägen die Menschen ihre Wahlmöglichkeiten sorgfältig ab, bevor sie handeln. Und an der Börse, wo äußerst wichtige Entscheidungen getroffen werden, treten all diese Irrationalitäten ganz bestimmt zurück, und die Rationalität gewinnt die Oberhand.«

Eine solche Haltung ist nicht auf die Ökonomen der Chicagoer Schule – die Elite des rationalen Wirtschaftsdenkens – beschränkt. Ich war oft erstaunt, wie verbreitet diese Einstellung (ich würde sogar sagen: Indoktrination) unter Leuten ist, die keine besondere wirtschaftliche Ausbildung besitzen. Die grundlegenden Gedanken der Ökonomie und der Glaube an eine allumfassende Rationalität haben so tiefe Wurzeln in unserer Sicht der sozialen Welt geschlagen, dass Menschen aus allen Berufen sie als fundamentale Naturgesetze zu betrachten scheinen. Und was das Börsenparkett angeht, gelten Rationalität und Wirtschaft als ebenso ideales Paar wie Fred Astaire und Ginger Rogers.

Wenn ich mit dieser Art von Kritik konfrontiert wurde, bohrte ich ein wenig nach und fragte, warum der Glaube an die Rationalität immer dann zutage trete, wenn Leute Entscheidungen an der Börse trafen. In der Regel versuchte mein Gesprächspartner dann, mich mit sichtlicher Geduld von seiner Denkweise zu überzeugen. »Begreifen Sie doch«, pflegte Mr. Logik zu sagen, »wenn eine Menge Geld auf dem Spiel steht, denken die Leute besonders intensiv über ihre Möglichkeiten nach und tun ihr Bestes, um ihren Gewinn zu maximieren.«

»Sein Bestes tun«, entgegnete ich, »ist nicht dasselbe wie die Fähigkeit, optimale Entscheidungen zu treffen. Was ist mit den Investoren, die ihr ganzes Geld in Aktien ihrer

eigenen Firma anlegen,* nicht genügend streuen und einen beträchtlichen Teil ihres Vermögens verlieren? Was ist mit den Leuten, die auf ihren 60. Geburtstag zugehen und immer noch nicht in die Altersvorsorge eingezahlt haben? Sie verzichten auf kostenloses Geld, weil sie es zusammen mit dem Arbeitsgeberanteil fast unmittelbar von der Steuer abziehen können.¹

»Gut«, räumte er, wenn auch widerstrebend, ein. »Es stimmt, dass private Investoren manchmal Fehler machen, aber Profis müssen per Definition rational handeln, weil viel Geld durch ihre Hände geht und sie dafür bezahlt werden, dass sie ihre Gewinne maximieren. Darüber hinaus stehen sie im Wettbewerb, was sie auf Trab hält und dafür sorgt, dass sie stets den Regeln nach korrekte Entscheidungen treffen.«

»Wollen Sie wirklich damit sagen«, pflegte ich dann mit einem Augenzwinkern zu fragen, »dass professionelle Anleger niemals große Fehler machen, weil sie in ihrem eigenen Interesse handeln?«

»Nicht immer«, erwiderte Mr. Logik dann gelassen, »aber unter dem Strich treffen sie den Regeln nach korrekte Entscheidungen. Der eine macht einen zufälligen Fehler in diese Richtung, der andere macht einen Fehler in eine andere Richtung, und zusammengenommen heben sich all diese Fehler gegenseitig wieder auf, so dass die Preisbildung auf dem Markt optimal bleibt.«

An diesem Punkt, muss ich gestehen, riss mir meist der Ge-

* Es gehört zu den wichtigsten Lehren der Finanzwirtschaft, dass man seine Anlagen am besten breit streut. Wenn wir für ein Unternehmen arbeiten, haben wir bereits eine Menge in dieses Unternehmen investiert, und zwar auf der Ebene des Gehalts. Noch mehr in dasselbe Unternehmen zu investieren ist daher unter dem Diversifizierungsaspekt schlecht.

duldsfaden. »Wieso glauben Sie«, fragte ich, »dass die Fehler, die Menschen machen – selbst wenn es sich um professionelle Anleger handelt –, einfach nur zufälliger Art sind? Denken Sie an Enron. Die Buchprüfer befanden sich in großen Interessenkonflikten, weshalb sie letztlich bei dem, was innerhalb des Unternehmens vor sich ging, ein Auge zudrückten (oder vielleicht auch beide, und sich außerdem Nase und Ohren zustopften). Oder nehmen Sie die Anreize für Geldmanager, die dicke Kohle machen, wenn ihre Klienten Gewinne erzielen, aber nichts verlieren, wenn das Gegenteil eintritt. Unter solchen Bedingungen – also dort, wo ständig Anreize, die in die falsche Richtung gehen, und Interessenkonflikte vorhanden sind – machen die Leute höchstwahrscheinlich immer wieder dieselben Fehler, und zwar Fehler, die sich nicht gegenseitig aufheben. Diese Fehler bergen die größte Gefahr, weil sie keineswegs zufällig sind und unterm Strich für die Wirtschaft verheerend sein können.«

An diesem Punkt zog Mr. Logik dann immer die letzte Waffe aus seinem Arsenal und erinnerte mich (Zack! Peng!) an die Macht der Kursdifferenz – die magische Kraft, die die Fehler Einzelner ausgleicht und den Markt als Ganzen vollkommen rational handeln lässt. Und wie funktioniert das? Nun, wenn die Märkte frei sind und es keine Reibungen gibt – selbst im Fall, dass die meisten Anleger irrational vorgehen –, wird eine kleine Gruppe superschlauer, rationaler Anleger von den falschen Entscheidungen aller anderen profitieren (indem sie zum Beispiel Aktien von jenen unter uns kaufen, die diese Aktien irrtümlich unterbewerten) und im Lauf des Wettbewerbs um ein größeres Stück vom Kuchen selbst viel Geld gewinnen und die Preisgestaltung des Marktes wieder auf ein rationales und korrektes Maß

bringen. »Die Kursdifferenzen zeigen also, dass Ihr Konzept der Verhaltensökonomik falsch ist«, schloss Mr. Logik triumphierend.

Leider lässt sich dieses Argument nicht empirisch überprüfen, da wir nicht eine Variante des Aktienmarkts nehmen können, die aus Otto Normalverbrauchern wie Ihnen und mir, und einer anderen, die aus Otto Normalverbrauchern plus ein paar dieser ganz besonderen, höchst rationalen Anleger besteht – jenen Supermännern, die tagtäglich die Finanzwelt vor Gefahren retten, dabei aber ihre Anonymität wahren und als Clark Kents auftreten.

Ich wünschte, ich könnte berichten, dass ich in vielen Fällen meine Gesprächspartner von meinem Standpunkt überzeugen konnte, aber fast immer war ziemlich klar, dass sich keine Seite zur Sichtweise der anderen bekehren ließ. Natürlich hatte ich die größten Schwierigkeiten bei Gesprächen mit eingefleischten Ökonomen der rationalen Schule, die die Ergebnisse meiner Experimente beinahe ebenso wenig ernst nahmen, wie ihr Glaube an die Rationalität geradezu religiöser Art war (wenn man mit Adam Smith' »unsichtbarer Hand« nicht Gott assoziiert, mit was dann?). Diese Grundhaltung kommt in knapper Form bei zwei berühmten Ökonomen der Chicagoer Schule, Steven Levitt und John List, zum Ausdruck, die die Ansicht vertreten, dass sich der praktische Nutzen der Verhaltensökonomik bestenfalls als marginal erwiesen habe:

Die vermutlich größte Herausforderung für die Verhaltensökonomik besteht darin, ihre Anwendbarkeit in der realen Welt nachzuweisen. Fast in allen Fällen stammen die stärksten empirischen Belege für Verhaltensanoma-

lien aus dem Labor. Doch es gibt viele Gründe für die Annahme, dass die Laborergebnisse nicht auf die realen Märkte übertragbar sind ... So fördert beispielsweise der Wettbewerbscharakter der Märkte individualistisches Verhalten und begünstigt Teilnehmer mit einer solchen Neigung. Im Vergleich zum Verhalten im Labor könnte auf den normalen Märkten die Bedeutung solcher Anomalien aufgrund der Marktkräfte in Kombination mit der Erfahrung der Teilnehmer geringer sein.²

Bei solchen Antworten kratze ich mir ratlos den Kopf und frage mich, warum so viele kluge Menschen überzeugt sind, dass sich jede Irrationalität in Luft auflöst, sobald es um wichtige Geldentscheidungen geht. Warum glauben sie, dass Institutionen, Wettbewerb und Marktmechanismen uns gegen Fehler immun machen? Wenn Wettbewerb ausreichen würde, um irrationales Verhalten zu überwinden, gäbe es dann noch Rüpeleien bei Sportwettkämpfen oder den Raubbau der Sportprofis am eigenen Körper? Was an den Umständen rund um das Geld, was am Wettbewerb könnte die Menschen rationaler werden lassen? Glauben die Anwälte der Rationalität, dass wir für kleine und große Entscheidungen jeweils unterschiedliche Gehirnmechanismen besitzen und für das Verhalten an der Börse wieder andere? Oder ist der Glaube, dass die unsichtbare Hand und die Weisheit des Markts unter allen Umständen optimales Verhalten garantieren würden, bloß so tief verankert, so unumstößlich?

Als Sozialwissenschaftler bin ich mir nicht sicher, welches Modell – die rationale Ökonomie, die Verhaltensökonomik oder etwas anderes – für die Beschreibung menschlichen Verhaltens auf den Märkten am besten ist, und ich wünschte,