

Winand von Petersdorff
Patrick Bernau

DENK FEHLER DIE UNS GELD KOSTEN



Warum wir immer das
Falsche tun und andere
sich ins Fäustchen lachen

WIR SIND DUMM

Der Fehler mit den Prozenten
Knausern mit großen Scheinen
Vorsicht, Gehaltserhöhung!
Im Dickicht der Informationen
Der Bauch bestimmt die Anlage
Die Mischung macht's
Das Spiel mit Wahrscheinlichkeiten
Lotto spielen, aber richtig
Die Tragik von Monte Carlo
Nicht immer gewinnt der Klügste

WIR LERNEN

Trinkgeld und andere Fehler
Das Herz ist immer dabei
So dumm sind wir nun auch wieder nicht

WARUM SIE DIESES BUCH KAUFEN SOLLTEN

Stehen Sie gerade im Buchladen und überlegen sich, ob dieses Buch etwas für Sie ist? Oder blättern Sie im Onlineshop in das Buch hinein und denken darüber nach, ob Sie es auf Ihren E-Book-Reader laden sollten?

Denken Sie nicht zu lange nach. Das macht Sie nur unglücklich. Hören Sie also sofort auf damit! Nehmen Sie das Buch und gehen Sie zur Kasse. Kaufen Sie es einfach. Denn es erklärt Ihnen, wie Sie besser einkaufen.

Das sagen wir nicht aus Eigennutz, zumindest nicht nur. Sondern wir haben auch

gelernt, wie man richtig einkauft. Traditionell heißt es ja: Informieren Sie sich gut, lesen Sie weiter in dieses Buch hinein. Am besten wäre es, Sie würden eine Liste der Vor- und Nachteile der verschiedenen Bücher anlegen, denn so können Sie sich nach reiflicher Überlegung für das passende entscheiden. Selbst wenn diese Auswahl keinen Spaß macht: Es ist am besten, wenn Sie Ihre Entscheidung erst treffen, nachdem Sie sich so gut wie nur möglich informiert haben. Heute allerdings würde das ein guter Psychologe kaum noch empfehlen. Wer diesem Muster folgt, der gibt nämlich viel Geld aus, investiert Zeit und wird trotzdem nicht glücklich.

Besser ist der Weg, den der Mensch intuitiv wählt. Viele lassen sich vom Verkäufer ein Buch empfehlen, und für die meisten Leute ist das gar keine schlechte

Methode. (Natürlich sollte man sich nie allein auf den Verkäufer verlassen. Auch dazu erklärt dieses Buch mehr.) In Amerika haben der Psychologe Timothy Wilson und sein Kollege Jonathan Schooler herausgefunden: Wer sich schneller entscheidet, der ist nicht nur früher fertig, sondern er ist mit seiner Entscheidung auch glücklicher als andere, die ewig zwischen Wahlmöglichkeiten abwägen.

Zu diesem Ergebnis gelangten die beiden Forscher, indem sie ihren Studenten unterschiedliche Poster zur Auswahl gaben. Die Hälfte der Versuchspersonen sollte sich Zeit nehmen, um nachzudenken, alle Argumente für und gegen die einzelnen Poster aufzählen und dann abwägen. Erst danach sollten sie sich für eines der Poster entscheiden. Die übrigen wurden aufgefordert, spontan zuzugreifen. Alle durften das ausgewählte Poster mit nach

Hause nehmen und dort aufhängen. Die spannende Frage lautete: Wer fuhr mit seiner Entscheidung besser?

Einige Wochen später überprüften die beiden Psychologen die Zufriedenheit der Testgruppe. Sie stellten fest, dass diejenigen Studenten, die ihr Poster nach reiflicher Überlegung ausgesucht hatten, es schon ein paar Wochen später nicht mehr sehen konnten. Wer dagegen sein Bild spontan ausgewählt hatte, der war deutlich glücklicher damit und ließ es länger an der Wand hängen.

Dieses Muster gilt nicht nur für Kunst. Wilson und Schooler haben einen ähnlichen Zusammenhang auch bei Entscheidungen über so unterschiedliche Arten von Gütern wie Marmelade, Autos, Ikea-Sessel und sogar Wohnungen beobachtet. Die Menschen scheinen ähnlich zu ticken wie Hans im Glück. Der dachte beim Tauschen nicht viel