

Seien Sie realistisch ...

written by Christian Hafner | 19 Oktober, 2022



Riskmanagement & IKS News

Praxis

Seien Sie realistisch ...

Die menschliche Intuition ist ein schlechter Ratgeber bei Risikofragen.

Eigentlich wissen wir es schon lange: Die meisten Menschen handeln bei Risikofragen mehr oder weniger intuitiv.

«The Economist» hat die sieben Gründe dazu bereits vor 18 Jahren herausgearbeitet:

Erstens sind wir überoptimistisch, denn wir überschätzen oft unsere Fähigkeiten und unser Können sowie unseren Einfluss auf Zukünftiges.

Zweitens sind wir stur und weichen nicht gerne von früheren Entscheiden ab.

Drittens bevorzugen wir Dinge, die wir besser zu kennen glauben und sind wenig bereit, über den eigenen Tellerrand zu schauen.

Viertens haben wir mehr Angst vor dem Scheitern, selbst wenn die Chancen zu gewinnen gleich gross sind, wie die zu verlieren.

Fünftens verschieben wir laufend wichtige Entscheide und kümmern uns lieber um Details.

Sechstens handeln wir oft widersinnig aus Bedauern über eine verpasste Chance und rennen dieser Chance hinterher.

Und siebtens nehmen wir erste Begegnungen und Erfahrungen als zu wichtig –

der sog. Anker-Effekt – und sind später kaum bereit, sie zu hinterfragen.

Ein Lösungsansatz, sein Verhalten zu überlisten, liegt darin, sich selbst verbindliche, transparente und verlässliche Verhaltensweisen vorzugeben. Diese sollten Sie in einer Phase höchster Rationalität (kein Risiko) beschliessen, damit Sie dieses Verhalten in der Phase der Irrationalität (Risiko trifft ein) abrufen können.

Quellen: «[Freud, finance and folly: Human intuition is a bad guide to handling risk](#)» The Economist, 24 Jan 2004