

werden: Die Autoren fanden heraus, dass man im Zeitraum von 1889 bis 1978 mit Aktien 7% p. a. verdient hatte, während man mit kurzfristigen Staatsanleihen im Durchschnitt nicht einmal 1% p. a. erwirtschaftet hatte. Diese Risikoprämie („Equity Premium“) in Höhe von 6 Prozentpunkten ist – in Anbetracht des empirisch festgestellten Ausmaßes an Risikoaversion – zu hoch. Die Erklärung auf Basis der Ambiguitätsaversion ist, dass die Aktieninvestoren aufgrund der wahrgenommenen Ambiguität der Aktienrenditen zusätzlich zur Risikoprämie auch noch eine Ambiguitätsprämie verlangen, woraus derart hohe Renditen bei Aktien resultieren (vgl. Maenhout (2004), Stotz (2008), Erbas/Mirakhor (2010) und Rieger/Wang (2012)).

Die Ambiguitätsaversion wird in der Literatur auch mit dem bereits in Kapitel 5.2.1.2 beschriebenen **Home Bias** in Verbindung gebracht (vgl. von Nitzsch/Stotz (2006), Myung (2009), Kirabaeva (2009) und Baltzer et al. (2015)): Bei Anlagen im eigenen Land empfinden die Anleger aufgrund der größeren Vertrautheit eine geringere Ambiguität als bei Anlagen im Ausland. Deshalb investieren ambiguitätsaverse Anleger lieber im eigenen Land und nehmen dafür sogar eine schlechtere Diversifizierung in Kauf.

### 5.2.2.2 Emotive Verzerrungen

Neben der Überforderung der kognitiven Fähigkeiten können auch Emotionen irrationales Verhalten hervorrufen. Wie in Kapitel 5.2.1.5 erörtert, können beispielsweise Gefühlszustände als Heuristik dienen, indem Entscheidungen einfach aufgrund eines Bauchgefühls getroffen werden (vgl. Slovic et al. (2002a), S. 397 f., und Hänze (2009), S. 48). Darüber hinaus spielen das Bedürfnis nach hohem Selbstwert, Dissonanzfreiheit und Kontrolle eine wichtige Rolle.

Unter einer emotiven Verzerrung versteht man eine Verzerrung der kognitiven Prozesse und des Entscheidungsverhaltens aufgrund von emotionalen Faktoren. In einfachen Worten: Man agiert auf Basis von Gefühlen statt Fakten. In Kapitel 5.2.2.2 beschreiben wir die wichtigsten in der Folge benötigten emotiven Verzerrungen, konkret die übermäßige Zuversicht, die Verlustaversion, die darauf aufbauende Strategie des Hedonic Editing, die Regretaversion, das Selbstkontroll-Problem und das Phänomen „Escalation of Commitment“.

#### 5.2.2.2.1 Übermäßige Zuversicht („Overconfidence“)

„Übermäßige Zuversicht“ („Overconfidence“) nimmt in der Behavioral Finance-Literatur einen äußerst wichtigen Platz ein. So schreiben z. B. De Bondt/Thaler (1995): „*Perhaps the most robust finding in the psychology of judgement is that people are overconfident*“ (siehe ebenda, S. 389). Erstaunlicherweise existiert dennoch keine einheitliche Definition, Beschreibung und Abgrenzung dieses Begriffes. Vielmehr ist „übermäßige Zuversicht“ ein Sammelbegriff für verschiedene Facetten.

##### 5.2.2.2.1.1 Facetten der übermäßigen Zuversicht

Zur Frage, welche Facetten der Begriff „übermäßige Zuversicht“ umfasst und mit welchen verwandten Verzerrungen er auf einer Stufe steht, gibt es in der Literatur unterschiedliche Auffassungen: Ackert/Deaves (2010) verwenden eine sehr weite Definition von übermäßiger Zuversicht. Sie unterteilen „Overconfidence“ in die vier Facetten „Besser-als-der-

Durchschnitt“-Effekt, Überoptimismus, Kontrollillusion und Fehlkalibrierung (vgl. ebenda, S. 106). Eine andere Einteilung verwenden Deaves et al. (2009), Menkhoff/Nikiforow (2009) und Frühwirth (2013). Sie unterteilen „Overconfidence“ in die Facetten „Besser-als-der-Durchschnitt“-Effekt, Kontrollillusion und Fehlkalibrierung. Überoptimismus wird bei dieser Einteilung als auf gleicher Ebene wie „Overconfidence“ gesehen. Moore/Healy (2008) wiederum verwenden eine Einteilung in die Facetten Selbstüberschätzung, „Besser-als-der-Durchschnitt“-Effekt und Fehlkalibrierung. Kyle/Wang (1997), Odean (1998b) und Hackbarth (2008) benutzen eine äußerst enge Definition von übermäßiger Zuversicht: Sie verwenden den Begriff „Overconfidence“ nur für die Facette Fehlkalibrierung.

Da die Definition von Ackert/Deaves (2010) sehr umfassend und für die Zwecke dieses Buches auch ziemlich praktisch ist, lehnen wir uns in der Folge stark an diese Definition an. Bei uns umfasst der Begriff „Übermäßige Zuversicht“ die folgenden vier Facetten:

- Überoptimismus (exzessiver Optimismus, unrealistischer Optimismus, „Excessive Optimism“),<sup>134</sup>
- Selbstüberschätzung (einschließlich „Besser-als-der-Durchschnitt“-Effekt),
- Kontrollillusion („Illusion of Control“) und
- Fehlkalibrierung („Miscalibration“)

In der Folge beschreiben wir diese vier Facetten näher.

### 5.2.2.2.1.1.1 Überoptimismus

Überoptimismus ist die menschliche Tendenz, in Bezug auf zukünftige Ereignisse unrealistisch optimistische Erwartungen zu haben (vgl. Weinstein (1980)). Menschen neigen dazu, die Eintrittswahrscheinlichkeit eines positiven, erwünschten Ereignisses zu überschätzen und jene eines negativen, unerwünschten Ereignisses zu unterschätzen (vgl. Taylor/Brown (1988) und Puri/Robinson (2007)). Wie Weinstein (1980) schreibt: „*They expect others to be victims of misfortune, not themselves.*“ (siehe ebenda, S. 806). Zum Beispiel ergaben Studien über Autounfälle (vgl. Robertson (1977)) und Krankheiten (vgl. Harris/Guten (1979)), dass die meisten Menschen ihr eigenes Unfall- bzw. Erkrankungsrisiko geringer einschätzen als jenes anderer Menschen.

<sup>134</sup> Die Facette „Überoptimismus“ wird in der Literatur oft auch nur als „Optimismus“ bezeichnet (vgl. z.B. Kahneman/Lovallo (2003), Barros/Da Silveira (2007), Everts (2007) oder Campbell et al. (2011)). Dahinter steht die Sichtweise, dass Realismus neutral ist, während Optimismus die Wahrscheinlichkeit positiver Ereignisse und Pessimismus die Wahrscheinlichkeit negativer Ereignisse überschätzt. Ein wesentlicher Teil der Literatur verwendet allerdings auch die Begriffe „Excessive Optimism“ (vgl. Sharot (2011)), „Unrealistic Optimism“ (vgl. Weinstein (1980) oder McKenna (1993)) oder „Overoptimism“ (vgl. Van den Steen (2004), Gombola/Marciaityte (2007), De Bondt et al. (2008), Lansing/Pyle (2015) oder Hilary et al. (2016)). Heaton (2002) verwendet die beiden Begriffe „Optimism“ und „Excessive Optimism“ synonym. Ebenso benutzen Glaser et al. (2008) sowohl den Begriff „Optimism“ als auch „Over-Optimism“. De Bondt et al. (2008) verwenden die beiden Begriffe „Unrealistic Optimism“ und „Over-Optimism“ gleichwertig. Die Ambiguität in den Begriffen spiegelt sich auch in den populärwissenschaftlichen Literaturquellen wider: Während Wikipedia vom „Optimism-Bias“ spricht ([https://en.wikipedia.org/wiki/Optimism\\_bias](https://en.wikipedia.org/wiki/Optimism_bias), abgerufen am 13. Oktober 2015), verwenden The Free Dictionary (<http://www.thefreedictionary.com/overoptimism>, abgerufen am 13. Oktober 2015) bzw. das Oxford Dictionary (<http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/over-optimistic>, abgerufen am 13. Oktober 2015) den Begriff „Overoptimism“. Um die Übermäßigkeit auch sprachlich hervorzustreichen, haben wir uns in diesem Buch für die Verwendung des Begriffes „Überoptimismus“ entschieden.

In der Folge präsentieren wir einige anekdotische Beispiele für Überoptimismus. Die ersten beiden Beispiele führen vor Augen, welch drastische Folgen Überoptimismus haben kann. Danach bringen wir Beispiele, die Überoptimismus im Bereich des Sports, in der Politik, in der Wirtschaft und auf dem Finanzmarkt veranschaulichen. Dies zeigt die Vielfalt an Situationen, in denen Überoptimismus vorkommen und Schäden verursachen kann.

Beispiel:<sup>135</sup>

Das folgende Beispiel ereignete sich in Pakistan im September 2014:

Ein selbsternannter „Heiland“, der in den letzten fünf Jahren durch kleinere Zaubertricks und „Wunder“ vor der Landbevölkerung geglänzt hatte, wollte den Schwierigkeitsgrad seiner Tricks erhöhen. Die Idee war allen Ernstes, jemanden zu töten und danach wieder auferstehen zu lassen. Es sollte ein junger Körper sein – ein verheirateter Mann mit Kindern, der auch ein Interesse daran hat, wieder auferweckt zu werden. Selbstverständlich hat er so etwas noch nie gemacht. Es gibt somit keine empirische Evidenz, dass ihm dies möglich ist. Ein 40-Jähriger meldete sich freiwillig für dieses Experiment. Dies passierte am Dienstag, dem 16. September 2014.

Am Mittwoch, dem 17. September, führte der „Heiland“ dieses Experiment durch. Selbstverständlich scheiterte das Experiment. Der Freiwillige war tot und erfuhr natürlich keine Wiederauferstehung. Am Tag darauf wurde der „Heiland“ inhaftiert. Aus Sicht des **Getöteten** war wohl eine gehörige Portion **Überoptimismus** im Spiel. Er hat die Wahrscheinlichkeit des für ihn positiven Ereignisses, dass die Auferstehung gelingen würde, wohl deutlich überschätzt. (Zur psychologischen Beurteilung des „Heiland“ kommen wir in Kapitel 5.2.2.2.1.2.)

Das nachstehende Beispiel hat eine gewisse Ähnlichkeit zum vorigen Beispiel. Es zeigt jedoch, dass Überoptimismus mit solch drastischen Folgen auch vorkommt, ohne dass man von einer anderen Person – wie dem „Heiland“ im vorigen Beispiel – in den Überoptimismus getrieben wird:

Beispiel:<sup>136</sup>

Am 23. September 2014 versuchte ein 19-jähriger Fabriksarbeiter im Zoo von Delhi über den Zaun in das Tigergehege zu klettern. Nachdem man ihn zweimal dabei erwischt und verwarnzt hatte, hat er die Zaunüberquerung noch ein drittes Mal versucht und auch geschafft. Dann schwamm er durch einen Wassergraben auf die Tiger-Insel. Man kann sich vorstellen, wie das ausgegangen ist. Ein Tiger zerfleischte den – aus Sicht des Tigers – Eindringling. Auch hier war wohl eine Portion Überoptimismus des Fabriksarbeiters dabei. Er hat die Wahrscheinlichkeit des für ihn negativen Ereignisses, dass er bei den Tigern nicht willkommen ist, deutlich unterschätzt.

<sup>135</sup> Dieses Beispiel wurde von <http://www.darwinawards.com/darwin/darwin2014-08.html> entnommen (abgerufen am 13. Oktober 2015).

<sup>136</sup> Dieses Beispiel wurde von <http://www.darwinawards.com/darwin/darwin2014-07.html> entnommen (abgerufen am 13. Oktober 2015).

Nach diesen beiden extremen Beispielen, was die Folgen betrifft, präsentieren wir im Anschluss ein Beispiel, das weniger drastische Auswirkungen hatte, das aber in Österreich dennoch für großes Aufsehen sorgte:

Beispiel:

Überoptimismus lässt sich auch anhand einiger Aussagen von und über Frank Stronach veranschaulichen. Frank Stronach ist ein Österreicher, der 1954 nach Kanada ausgewandert ist, dort das Unternehmen MAGNA gegründet und zu einem erfolgreichen Weltkonzern mit Zehntausenden Mitarbeitern aufgebaut hat und in den 1990er Jahren als Milliardär sein Tätigkeitsgebiet wieder nach Österreich ausgedehnt hat. So sponserte er von 1998 bis 2008 den Fußballklub Austria Wien. Von 1999 bis 2005 war er Präsident der österreichischen Fußball-Bundesliga. Im Jahr 2012 gründete er in Österreich sogar eine Partei (das „Team Stronach“).<sup>137</sup>

Lackner/Schwaiger (2013) schreiben über ihn (siehe ebenda, S. 23): „Stronach besitzt die Gabe, allfällige Risiken seiner Vorhabungen komplett auszublenden. [...] Grübeleien der Sorte ‚Was wäre wenn?‘ kennt Stronach nicht. [...] Als er etwa 1998 die Wiener Austria übernahm, peilte er nicht weniger als den Sieg in der Champions League an; der österreichischen Nationalmannschaft prophezeite er den Einzug ins WM-Finale.“<sup>138</sup>

Nachdem – sowohl für die Wiener Austria als auch für die österreichische Nationalmannschaft – diese Ziele bzw. Prophezeiungen im Vergleich zu den damaligen Möglichkeiten weit übertrieben waren, halten wir das Setzen dieser Ziele nur mit einer gehörigen Portion Überoptimismus für möglich.

Dieser Überoptimismus setzte sich auch in den Jahren nach seinem Fußball-Engagement fort. Nachdem Stronach in Österreich seine Partei „Team Stronach“ gegründet hatte, waren im Österreichischen Fernsehen von ihm am 27. September 2012 anlässlich der Parteigründung folgende Worte zu hören: „Ich glaube, ich bin mir sicher, dass das ein wichtiger Tag ist, der in die Geschichte Österreichs eingehen wird. Ich glaube auch, dass der in die Geschichte der Welt eingehen wird.“<sup>139</sup> Die Geschichte bewies eher das Gegenteil: Nach spektakulären Umfragewerten bei der Gründung und kurzfristigen Erfolgen zu Beginn (samt Einzug in den Nationalrat, also in das Parlament, nach der Nationalratswahl 2013) hatte die Partei in den Jahren danach mit einem immensen Verlust an Wählern und sogar an Nationalratsabgeordneten zu kämpfen. Bis Ende 2015, also noch während der Legislaturperiode 2013–2018, wanderten fünf der elf Nationalratsabgeordneten zu

<sup>137</sup> Zu den biografischen Ausführungen über Frank Stronach verweisen wir unter anderem auf die folgenden Internet-Seiten (abgerufen am 13. Oktober 2015):

[https://de.wikipedia.org/wiki/Frank\\_Stronach](https://de.wikipedia.org/wiki/Frank_Stronach)

<http://derstandard.at/1282979126522/Ueberblick-Chronologie-des-Stronach-Engagements>

<sup>138</sup> Der Begriff „Risiken“ im ersten Satz wurde von den Autoren dieser Zeilen offenbar nicht in der finanzwirtschaftlich üblichen Definition im Sinne von Streuung (Varianz, Standardabweichung, vgl. Kapitel 3.8) der möglichen Ergebnisse verwendet. Vielmehr wurden unter diesem Begriff jene Ereignisse subsumiert, die zu negativen Ergebnissen führen. Daher beschreibt die im Text angeführte Charakterisierung die Facette „Überoptimismus“.

<sup>139</sup> Diese Aussage ist der folgenden Internet-Seite zu entnehmen (abgerufen am 21. November 2016):

<http://www.wien-konkret.at/politik/partei/team-stronach/>

Konkurrenzparteien bzw. Konkurrenzklubs im Parlament ab oder traten aus der Partei bzw. dem Parlamentsklub des Team Stronach aus. So wurde die Partei innerhalb kürzester Zeit von einem aussichtsreichen Start-up im politischen Feld zur kleinsten Fraktion im österreichischen Parlament. Daraus resultierte ein Verlust von Förderungen durch den Bund in Höhe von 832.000 EUR.<sup>140</sup> Selbst ehemalige Nationalratsabgeordnete dieser Partei berichten, „*das Projekt sei im Chaos versunken*“ und „*man muss irgendwann auch ehrlich sein und einsehen, dass das Projekt gescheitert ist*“.<sup>141</sup> Österreichweite Meinungsumfragen sahen seit August 2015 im Falle von vorzeitigen Wahlen keine Chance auf einen Wiedereinzug in den Nationalrat.<sup>142</sup> Nach einem Gesamtinvestment von über 30 Mio. EUR in seine Partei kündigte Stronach dann im Sommer 2016 seinen Rückzug aus der Politik zum Ende der Legislaturperiode, somit das Nicht-Antreten bei der kommenden Nationalratswahl, und die Entfernung des Namens „Stronach“ aus dem Namen der Partei an.<sup>143</sup> Bauer (2016a) beschrieb eine schwere Beschädigung des Wertes der politischen Marke „Stronach“ und schrieb im Zusammenhang mit dem Team Stronach von „Nahtoderfahrungen“ und den „letzten Zuckungen des Team Stronach“. Bauer (2016b) formulierte in derselben Linie: „*Frank Stronachs Projekt ist so gut wie vorbei. Bei der nächsten Wahl tritt er nach eigenem Bekunden nicht mehr an. Und die von ihm gegründete Partei (aktueller Umfragewert: ein Prozent) wird aus dem Nationalrat fliegen.*“ (siehe ebenda, S. 32). Am 27. Juni 2017 gab das Team Stronach bekannt, dass es bei der darauffolgenden Nationalratswahl nicht mehr antreten werde und Ende des Jahres 2017 aufgelöst werde.<sup>144</sup> Am 9. August 2017 verlor das Team Stronach aufgrund von zwei weiteren Austritten (einschließlich jenem des Klubobmanns) den Status als Parlamentsklub, und die Klubmitarbeiter wurden gekündigt.<sup>145</sup> Damit war dieses Experiment beendet.<sup>146</sup>

<sup>140</sup> Zu den Aussagen in den vorigen Sätzen verweisen wir auf Bauer (2016a) sowie auf die folgende Internet-Seite (abgerufen am 24. Januar 2016):  
<http://orf.at/#stories/2320572/>

<sup>141</sup> Diese beiden Aussagen sind einem Bericht auf der folgenden Internet-Seite entnommen (abgerufen am 13. Oktober 2015):  
<http://derstandard.at/2000020543423/Jessi-Lintl-verlaesst-Team-Stronach-und-bleibt-fraktionslos>

<sup>142</sup> Dies stellten Umfragen, die auf <http://orf.at/stories/2293382/2293389/> (abgerufen am 21. November 2016) zitiert werden, fest.

<sup>143</sup> Zu dieser Aussage verweisen wir auf Bauer (2016a) sowie auf die folgenden Internet-Seiten (abgerufen am 27. Juli 2016):  
<http://orf.at/stories/2342995/2342996/>  
<http://noe.orf.at/news/stories/2778373/>

<sup>144</sup> Zu dieser Aussage verweisen wir auf die folgende Internet-Seite (abgerufen am 29. Juni 2017):  
<http://orf.at/stories/2397084/2397083/>

<sup>145</sup> Zu dieser Aussage verweisen wir auf die folgende Internet-Seite (abgerufen am 11. August 2017):  
<http://www.vienna.at/team-stronach-verliert-klubstatus-mitarbeiter-gekuendigt-lugar-und-schenken-gehen/5407245>

<sup>146</sup> Eine interessante Übersicht zum gesamten Aufstieg und Niedergang des Team Stronach ist auch folgender Internet-Seite zu entnehmen (abgerufen am 29. Juni 2017):  
<http://orf.at/stories/2397084/2397086/>

**Beispiel:**

Ein aus internationaler Sicht noch spektakulärerer und – was die Auswirkungen betrifft – dramatischer Fall von Überoptimismus ist jener von British Petrol (vgl. Shefrin/Cervellati (2011)):

Nach einem drastischen Kosteneinsparungsprogramm und dem Verzicht auf den Ersatz von alten Geräten durch neue Geräte gab es bei British Petrol (BP) bereits in den Jahren 2005 und 2006 mehrere Unfälle und Störfälle (z. B. in Texas und Alaska). Dennoch wurde BP im Jahr 2007 von Fortune sowie AccountAbility hinsichtlich der Nachhaltigkeit im Spitzensfeld gerankt (vgl. Sverjensky (2010)). Noch im Jahr 2010 hat der Dow Jones Sustainability Index das Unternehmen BP als „Sustainability Leader“ ausgewiesen (vgl. Statman (2010)).

Wie bekannt ist, kam es kurz danach (am 20. April 2010) auf der Ölbohrplattform „Deepwater Horizon“ von BP zur größten Umweltkatastrophe in der Geschichte der USA. Die Analysten hatten offenbar – trotz der Störfälle in den Jahren 2005 und 2006 – dem für BP und den Rest der Welt positiven Szenario, dass die von BP vorgenommenen Kosteneinsparungen funktionieren würden, ohne ein umfassendes Sicherheitsproblem zu erzeugen, eine zu hohe Wahrscheinlichkeit eingeräumt, und dem Szenario, dass die Kosteneinsparungen auch zu einem anhaltenden Sicherheitsproblem führen würden, eine zu geringe Wahrscheinlichkeit gegeben.

In diesem Zusammenhang kann man auch deutlichen Überoptimismus auf Seiten von BP beobachten – nicht nur beim Glauben, dass die davor erfolgten Kosteneinsparungen ohne Sicherheitsproblem funktionieren würden, sondern auch nach der Katastrophe bei der Beurteilung der Folgen. BP schätzte in den ersten Wochen nach der Explosion, dass pro Tag 1.000 Barrel Öl austreten würden. Kurz danach musste diese Schätzung auf 5.000 Barrel pro Tag erhöht werden. Mitte Juni waren es dann schon geschätzte 35.000 bis 60.000 Barrel pro Tag. Ebenso gibt es Aussagen von BP, dass die Umweltschäden durch dieses Unglück äußerst bescheiden sein werden. Auch diese Aussage ist Jahre danach widerlegt. Da BP jeweils die Wahrscheinlichkeit der positiven Ereignisse überschätzt bzw. die Wahrscheinlichkeit der negativen Ereignisse unterschätzt hat, stellen diese Aussagen Beispiele für Überoptimismus dar (vgl. Shefrin/Cervellati (2011)).

**Beispiel:**

Das abschließende Beispiel zeigt die Auswirkung von Überoptimismus auf die Portfoliobildung durch die Anleger in der Praxis. Selektiver Überoptimismus wird in der Literatur nämlich auch als mögliche Erklärung für den in Kapitel 5.2.1.2 beschriebenen Home Bias gesehen. Shiller et al. (1996) und Strong/Xu (2003) zeigen für Japan bzw. Europa, dass die Anleger bezüglich der Aktienkursentwicklung im eigenen Land zu optimistisch sind und dass dieser Überoptimismus stärker ausgeprägt ist als bezüglich der Aktienkursentwicklung in anderen Ländern. Daher investieren sie einen übermäßig hohen Anteil ihres Portfolios am heimischen Aktienmarkt.

Weinstein (1980) nennt verschiedene mögliche **Ursachen** für das Auftreten von Überoptimismus. Die erste Ursache ist Wunschdenken. Dies bedeutet, dass man die Realität durch ein erwünschtes Ergebnis ersetzt. Menschen überschätzen die Wahrscheinlichkeit von erwünschten Ereignissen, die zu positiven Emotionen führen, und unterschätzen die Wahrscheinlichkeit von unerwünschten Ereignissen, die negative Emotionen verursachen. Deshalb sind Menschen auch insbesondere optimistischer betreffend Ereignissen, die ihnen wichtig sind bzw. denen sie sich verpflichtet fühlen, bei denen sie also stärkere Emotionen haben.

Als weitere mögliche Ursache wird die Representativitätsheuristik (vgl. Kapitel 5.2.1.1) angeführt: Viele Menschen haben bestimmte Stereotype, welcher Art von Menschen bestimmte negative Ereignisse passieren. Wenn man selbst diesem Stereotyp nicht entspricht, unterschätzt man die Wahrscheinlichkeit, dass einem dieses negative Ereignis zustoßen wird. Beispielsweise ist der typische Stereotyp, der an Lungenkrebs erkrankt, der Raucher. Nichtraucher würden also bei diesem Beispiel die Wahrscheinlichkeit, an Lungenkrebs zu erkranken, unterschätzen, weil sie in ihrer Wahrscheinlichkeitseinschätzung ignorieren, dass es auch eine entsprechende Anzahl von Nichtrauchern gibt, die aus anderen Gründen als dem Rauchen an Lungenkrebs erkranken. Dieser Effekt wird noch dadurch verstärkt, dass man die Stereotype oft so wählt, dass das eigene Selbstwertgefühl davon möglichst wenig beeinträchtigt wird. Deshalb wählt der Mensch bei negativen Ereignissen als Stereotyp, dem dieses negative Ereignis passiert, meist ein Charakteristikum, das für ihn nicht zutrifft.

Gemäß Weinstein (1980) sind Menschen auch optimistischer im Hinblick auf Ereignisse, die sie glauben kontrollieren zu können, als bezüglich (ihrer Meinung nach) unkontrollierbarer Ereignisse.

Eine Möglichkeit, Überoptimismus **empirisch festzustellen** (vgl. Puri/Robinson (2007)), ist die Befragung von Personen über deren wahrgenommene Lebenserwartung und der Vergleich mit der objektiv messbaren Lebenserwartung (z. B. anhand von Sterbetafeln). Wenn die von einer Person geschätzte Lebenserwartung über der objektiven Lebenserwartung liegt, ist dies ein Indiz für Überoptimismus.

Eine andere Möglichkeit besteht darin, mögliche positive und negative Ereignisse im Leben anzuführen und die Probanden zu fragen, wie groß ihrer Meinung nach die Wahrscheinlichkeit ist, dass sie selbst dieses Ereignis erleben, und wie groß ihrer Meinung nach die Wahrscheinlichkeit ist, dass andere vergleichbare Personen dies erleben (vgl. Weinstein (1980)). Überoptimismus liegt vor, wenn bei den positiven Ereignissen (z. B. Erlangung eines hochdotierten Jobs, positive Erwähnung in den Medien usw.) die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit für sich selbst höher als bei den vergleichbaren Personen ist, und wenn bei den negativen Ereignissen (z. B. dem Alkohol zu verfallen, Selbstmord zu begehen usw.) die wahrgenommene Wahrscheinlichkeit für sich selbst geringer als bei den vergleichbaren Personen ist.

### **5.2.2.2.1.1.2 Selbstüberschätzung**

Die zweite Facette der übermäßigen Zuversicht ist die Selbstüberschätzung. Darunter versteht man die Neigung der Menschen, die eigenen Fähigkeiten, die eigenen Kompetenzen, die eigenen Eigenschaften und das eigene Wissen höher einzuschätzen, als es der Realität entspricht (vgl. z. B. Moore/Healy (2008)). In der empirischen Literatur wird

die Selbstüberschätzung sehr häufig durch den „Besser-als-der-Durchschnitt“-Effekt („Better-than-Average“-Effekt) belegt. Dieser besagt, dass man die eigenen Fähigkeiten, die eigenen Kompetenzen, die eigenen Eigenschaften und das eigene Wissen in unrealistischer Weise höher einschätzt als jene(s) **anderer Menschen bzw. des Durchschnittes der Menschen** (vgl. Larrick et al. (2007)). Da Selbstüberschätzung nicht notwendigerweise eine Überschätzung im Vergleich mit anderen Menschen sein muss, sehen wir die beiden Begriffe „Selbstüberschätzung“ und „Besser-als-der-Durchschnitt“-Effekt nicht als völlig deckungsgleich an. Wir sehen Selbstüberschätzung als den umfassenderen Begriff und den „Besser-als-der-Durchschnitt“-Effekt als eine Sub-Facette der Selbstüberschätzung.<sup>147</sup>

Selbstüberschätzung bzw. der „Besser-als-der-Durchschnitt-Effekt“ wurde vielfach empirisch nachgewiesen: In einer Studie zeigte beispielsweise Svenson (1981), dass 93 % der Befragten ihre Autofähnste mit dem Prädikat „überdurchschnittlich“ (präziser: „über dem Median“) bewerteten. Auf individueller Ebene ist die Aussage, überdurchschnittlich Auto zu fahren, natürlich noch kein Beweis (bestenfalls ein Indiz) für das Vorliegen des „Besser-als-der-Durchschnitt“-Effektes. All jene Autofahrer in der Gruppe, die objektiv besser als der Durchschnitt fahren, sollten dies auch angeben. Im Aggregat über alle Personen (das ja gute und schlechte Autofahrer beinhaltet) sollte dieser hohe Prozentsatz allerdings nicht möglich sein.<sup>148</sup> Sedikides et al. (2014) zeigen, dass Häftlinge sich als netter und moralischer – im Vergleich zu Personen außerhalb des Gefängnisses – einstufen. Auch einige legendäre Aussagen des Boxers Muhammad Ali sind wohl nur durch massive Selbstüberschätzung zu erklären. Darunter zählen „*I am not the greatest! I am the double greatest.*“, „*I am the greatest thing that ever lived! I am the king of the world! I am the prettiest thing that ever lived!*“ sowie „*I wish people would love everybody else the way they love me. It would be a better world.*“<sup>149</sup>

Selbstüberschätzung bzw. der „Besser-als-der-Durchschnitt“-Effekt sind auch in der Finanzwirtschaft stark ausgeprägt: In einer Untersuchung von Kaustia/Perttula (2012) glaubten die befragten finnischen Anlageberater im Durchschnitt, dass nur ca. 30 % aller anderen Anlageberater besser sind, als sie selbst. Zu einem ähnlichen Ergebnis bei österreichischen Finanzexperten auf einer Tagung kommt Frühwirth (2013). Auf die Frage „*Wie viele Teilnehmer dieser Tagung haben Ihrer Meinung nach ein höheres finanzielles Wissen als Sie selbst?*“ gaben die Testpersonen im Durchschnitt an, dass nur 27 % der anderen Teilnehmer ein besseres finanzielles Wissen als sie selbst hätten.

<sup>147</sup> Die einschlägige Literatur ist hier allerdings nicht einheitlich: Während zum Beispiel Moore/Healy (2008) klar zwischen Selbstüberschätzung und dem „Besser-als-der-Durchschnitt“-Effekt unterscheiden, setzen Menkhoff/Nikiforow (2009) diese beiden Begriffe gleich.

<sup>148</sup> Generell kann man natürlich argumentieren, dass bei einem Vergleich zwischen der eigenen Ausprägung eines Merkmals (z. B. Autofähnste) und der **durchschnittlichen** Ausprägung aller Personen auch die Schiefe der Verteilung von Bedeutung ist. So kann grundsätzlich der Umstand, dass sich mehr als 50 % der Befragten besser als der Durchschnitt bewerten, auch durch Schiefe in der Verteilung und nicht durch Selbstüberschätzung hervorgerufen werden. Dieser Interpretation widersprechen allerdings einige Fakten: Zum ersten erfolgte bei Svenson (1981) die Bewertung der Fahrkünste im Vergleich zum Median aller Teilnehmer und nicht im Vergleich zum Durchschnitt. Darüber hinaus ist das hohe Ausmaß (93 %) an Personen, die sich selbst als über dem Median bewerteten, hervorzuheben. Abschließend widersprechen auch die Ergebnisse von Sedikides et al. (2014) im nächsten Satz des Textes der möglichen Interpretation, dass die hohe Wahrnehmung der eigenen Fähigkeiten im Vergleich zum Durchschnitt durch Schiefe in der Verteilung hervorgerufen werde.

<sup>149</sup> An dieser Stelle ist festzuhalten, dass diese Aussagen eine besonders extrem ausgeprägte Form von Selbstüberschätzung widerspiegeln, die bereits in Richtung Realitätsverlust geht.

Als Hauptauslöser von Selbstüberschätzung wird oft die **selbstwertdienliche asymmetrische Ursachenzuschreibung** („Self-Serving Attribution Bias“) angeführt. Dieser Begriff beschreibt die Neigung des Menschen, seine eigenen positiven Ergebnisse (Erfolge) der eigenen Begabung, dem eigenen Können, dem eigenen Wissen und dem eigenen Handeln, jedoch seine eigenen negativen Ergebnisse (Misserfolge) äußeren Umständen („unvorhersehbare Ereignisse“, „Pech“) zuzuschreiben (vgl. z. B. Hastorf et al. (1970), Miller/Ross (1975), Zuckerman (1979), Baron (1998), Daniel et al. (1998), Gervais/Odean (2001), Hirshleifer (2001) und Homberg/Osterloh (2010)). Umgekehrt sieht es bei anderen Personen aus: Positive Ergebnisse anderer werden dem Glück oder Zufall zugeschrieben, während negative Ereignisse anderer dem fehlenden Talent, der Unfähigkeit bzw. dem Unwissen der anderen Person zugeschrieben wird. All dies passiert durch (meist unbewusste) Ungleichgewichtung von Informationen: Information, die die eigene Stärke unterstreicht, wird höher gewichtet als Information, die die eigene Schwäche betont. Umgekehrt läuft dies im Hinblick auf andere Personen ab. Aufgrund der hohen Bedeutung der selbstwertdienlichen asymmetrischen Ursachenzuschreibung veranschaulichen wir diese anhand einiger Beispiele aus verschiedenen Bereichen. Das erste Beispiel kommt aus dem Alltag, das zweite aus dem universitären Bereich und das dritte aus dem Wirtschaftsumfeld. Dies zeigt, dass selbstwertdienliche asymmetrische Ursachenzuschreibung sehr vielfältig vorkommt.

Beispiel:

Die selbstwertdienliche Ursachenzuschreibung lässt sich sehr gut anhand eines Zitates des US-Komikers George Carlin veranschaulichen: „*Have you ever noticed that anybody driving slower than you is an idiot, and anyone going faster than you is a maniac?*“ Egal, ob der andere schneller oder langsamer als man selbst fährt, er wird im Vergleich zu einem selbst abgewertet. Dies geschieht durch Variation der Ursache der unterschiedlichen Fahrgeschwindigkeit zwischen „Der andere fährt langsamer als ich, denn er ist ein Idiot“ und „Der andere fährt schneller als ich, denn er ist verrückt“.

Beispiel (anonymisiert):

Ein anderes Beispiel für selbstwertdienliche Ursachenzuschreibung handelt von einem Vortragenden, der durchaus – was seine Publikationserfolge betrifft – als genialer Wissenschaftler bezeichnet werden kann, dessen didaktische Fähigkeiten aber mit seinen Fähigkeiten als Wissenschaftler offensichtlich nicht mithalten können. Wie häufig in der Hochschullandschaft wurden auch seine Kurse von den Studierenden beurteilt. Die Evaluation seines Kurses ist offenbar recht schlecht ausgefallen. Vor Kollegen von anderen Universitäten (die ohne seine Aussagen von dieser Evaluation gar nichts erfahren hätten) berichtete er: „*Bei Evaluationen muss man wirklich aufpassen. In meinem Fall haben die Studenten die Skala offenbar vertauscht und mir überall die schleteste Note gegeben, obwohl sie mir eigentlich die beste Note geben wollten. Da bin ich mir sicher: Das nächste Mal muss ich das extra dazusagen, dass die guten Noten links und die schlechten Noten rechts anzukreuzen sind.*“ Auch hier hat der Vortragende die schlechten Bewertungen nicht auf seine eigene Vortragsleistung, sondern auf einen Fehler der Studierenden

zurückgeführt. Diese Interpretation war für seinen Selbstwert bei weitem förderlicher als die alternative Interpretation, dass er im Hörsaal eine schlechte Leistung erbracht hatte.

### Beispiel:

Selbstwertdienliche Ursachenzuschreibung zeigt sich auch oft in den Reaktionen von jenen Institutionen (Staaten, Gebietskörperschaften, Unternehmen ...), deren Rating (vgl. Kapitel 3.5.1.4) von einer Ratingagentur herabgesetzt worden ist. Auch wenn die Ratingagenturen ihre Entscheidung zur Rating-Verschlechterung begründen, findet sich für die beurteilte Institution immer wieder ein Argument, warum nicht die Institution selbst an der Verschlechterung des Ratings schuld ist, sondern etwas anderes (externe Umstände). Das geht von Vorwürfen an die Ratingagenturen, dass ihnen das Branchen- oder regionale Wissen fehle, über Vorwürfe, dass wesentliche Informationen nicht in das Rating eingeflossen seien, bis hin zu Verschwörungstheorien (wie z. B. das Argument, die amerikanischen Ratingagenturen würden sich an einer Spekulation gegen europäische Anleihen-Emittenten beteiligen und deshalb – bewusst und gegen fundamentale Daten – für diese Emittenten das Rating herabsetzen).

Als Beispiele dafür könnte man zahlreiche Rating-Verschlechterungen der (südost)europäischen Staaten in Folge der Finanzkrise 2007–2009 anführen. Ein anderes Beispiel, das gegen das Argument der böswilligen Agitation/Spekulation der US-Ratingagenturen gegen Europa immun ist, ist die Herabstufung des Ratings von Alcoa („Aluminium Company of America“ mit Sitz in den USA), einem der größten Aluminium-Konzerne der Welt, am 29. Mai 2013. Das „Senior Unsecured Debt Rating“ – also das generelle Emittentenrating für vorrangige unbesicherte Anleihen (vgl. Kapitel 3.5.1.4) – von Alcoa wurde an diesem Tag von Moody's von Baa3 auf Ba1 heruntergesetzt.

Noch am selben Tag gab Alcoa zu dieser Herabstufung ein Statement heraus, das die folgenden Sätze beinhaltet: „*While we are disappointed by Moody's decision today, we remain committed to maintaining our investment grade rating and will continue to execute on our strategy and our 2013 goal of generating positive free cash flow. We believe Moody's decision is a greater reflection of macroeconomic conditions and the volatility of metal prices than a true statement of the financial and operating strength of Alcoa.*“ (siehe Ogg (2013)).

Die Ursache für die Verschlechterung des Ratings sind also gemäß Aussage von Alcoa nicht die verschlechterte Kreditwürdigkeit oder die geringere finanzielle und operative Stärke von Alcoa, sondern die gesamte makroökonomische Situation und die hohe Volatilität der Metallpreise. Alcoa versucht hier also zu trennen zwischen einerseits der makroökonomischen Situation und der Volatilität der Metallpreise und andererseits der finanziellen und operativen Stärke des Unternehmens. Gemäß der Sichtweise, die sich hier offenbart, kann für die makroökonomische Situation und die Volatilität der Metallpreise nicht Alcoa oder seinem Management bzw. seinen Mitarbeitern die Schuld gegeben werden (für die finanzielle und operative Stärke aber sehr wohl). Diese Trennung hilft dem Selbstwert der Alcoa-Manager/Mitarbeiter. Dabei wird allerdings vergessen, dass die Aspekte „makroökonomische

Situation“ und „Volatilität der Metallpreise“ natürlich sehr wohl einen Einfluss auf die finanzielle und operative Stärke von Alcoa haben, und dass Alcoa durch entsprechendes Risikomanagement auch der Volatilität der Metallpreise entgegenwirken hätte können.

Interessant ist in diesem Zusammenhang auch die Gewinnentwicklung von Alcoa nach diesem Zeitpunkt:<sup>150</sup> Im Jahr 2013 zeigt sich ein deutlicher Verlust (ca. 2,3 Mrd. USD), im Jahr 2014 ein im Vergleich dazu relativ geringer Gewinn (268 Mio. USD) und im Jahr 2015 wieder ein Verlust (ca. 322 Mio. USD). In der Folge der schlechten Finanzsituation hat Alcoa einige Werke geschlossen. Darüber hinaus wurden im Frühjahr 2016 der (weitere) Abbau von Arbeitsplätzen und die Aufspaltung des Konzerns ins Auge gefasst.<sup>151</sup> Dies bestätigt die Bedenken, die Moody’s bereits im Jahr 2013 geäußert hatte.

Analog zum vorigen Beispiel könnte man auch noch zahlreiche andere Fälle anführen, in denen die geratene Institution sich nach einer Herabsetzung des Ratings beschwerte und die Ursache für die Herabstufung eher in einem Fehler der Ratingagentur als bei sich selbst sah – zum Beispiel, als Morgan Stanley im Juni 2012 argumentierte, dass die Herabsetzung ihres Ratings auf Baal nicht alle strategischen Maßnahmen, die bereits in den vergangenen Jahren ergriffen worden seien, berücksichtigt, oder als Citigroup ebenfalls im Juni 2012 argumentierte, dass die Herabsetzung des Ratings durch Moody’s unbegründet und völlig ungerechtfertigt sei.<sup>152</sup>

Da aufgrund von selbstwertdienlicher asymmetrischer Ursachenzuschreibung die Ursachen des Erfolges nicht richtig identifiziert werden, resultiert Erfolg in zunehmender Selbstüberschätzung (vgl. Hastorf et al. (1970), Miller/Ross (1975), Zuckerman (1979), Kunda (1987), Nicolosi et al. (2009) und Choi/Lou (2010)). Die selbstwertdienliche Ursachenzuschreibung führt also dazu, dass man eher die Selbstüberschätzung lernt als im Laufe der Zeit über das tatsächliche Ausmaß seiner Fähigkeiten dazuzulernen („Hypothese der gelernten übermäßigen Zuversicht“, vgl. auch Gervais/Odean (2001)).

Im Anschluss präsentieren wir noch zwei Beispiele für Selbstüberschätzung. Beide haben einen Konnex zu einem bereits in Kapitel 5.2.2.2.1.1.1 gebrachten Beispiel.

#### Beispiel:<sup>153</sup>

Das Beispiel des „Heilands“ in Pakistan, dem im September 2014 die Auferstehung misslungen ist, kann auch als Beispiel für Selbstüberschätzung verwendet werden. Während diese Aktion aus Sicht des Getöteten Überoptimismus widerspiegelte, lag aus **Sicht des „Heilands“ Selbstüberschätzung** vor.

<sup>150</sup> Die Daten können der Internet-Seite <http://finance.yahoo.com/q/is?s=AA&annual> (abgerufen am 23. Mai 2016) entnommen werden.

<sup>151</sup> Diese Information kann der folgenden Internet-Seite (abgerufen am 23. Mai 2016) entnommen werden: [http://wirtschaftsblatt.at/home/boerse/international/4965387/Magere-16-Millionen-Dollar-Gewinn-für-Alcoa](http://wirtschaftsblatt.at/home/boerse/international/4965387/Magere-16-Millionen-Dollar-Gewinn-fuer-Alcoa)

<sup>152</sup> Ein Bericht dazu ist auf der Internet-Seite <http://orf.at/stories/2127101/2127092/> (abgerufen am 13. Oktober 2015) zu lesen.

<sup>153</sup> Dieses Beispiel wurde von <http://www.darwinawards.com/darwin/darwin2014-08.html> entnommen (abgerufen am 13. Oktober 2015). Hierbei handelt es sich zweifelsohne um eine extreme Form der Selbstüberschätzung des „Heilands“, die bereits an Realitätsverlust grenzt.

**Beispiel (vgl. Shefrin/Cervellati (2011)):**

Das Beispiel von BP im Zusammenhang mit der Umweltkatastrophe „Deepwater Horizon“ kann ebenfalls als Beispiel für Selbstüberschätzung herangezogen werden. Mehrfach (z. B. im Mai 2010) berichtete BP, dass man es nun endgültig geschafft habe, das Austreten des Öls zu stoppen – nur um kurz danach feststellen zu müssen, dass wieder Öl austritt und man diese Aussage daher widerrufen müsse. Dies kann als Selbstüberschätzung auf Seiten von BP interpretiert werden.

Viele Studien der Behavioral Finance-Literatur beschäftigen sich mit den Auswirkungen von Selbstüberschätzung auf dem Kapitalmarkt. Dies liegt daran, dass die dort vorherrschenden komplexen Entscheidungssituationen ein Auftreten dieses Phänomens begünstigen: Entscheidungen werden aufgrund mehrdeutiger Informationen und subjektiver Einschätzungen getroffen, und eine genaue Rückmeldung über die Präzision der Einschätzung ist gar nicht oder erst mit zeitlicher Verzögerung verfügbar (vgl. Kahneman/Riepe (1998), S. 54, und Bizenberger (2008), S. 129). Odean (1998b) entwickelte ein Modell, welches impliziert, dass sich selbst überschätzende Kapitalmarktteilnehmer übertrieben viel handeln und in der Folge, im Vergleich zu einer „Buy & Hold-Strategie“, weniger erfolgreich sind. Dies ist auch empirisch belegbar. Graham et al. (2009) und Grinblatt/Keloharju (2009) zeigen, dass sich selbstüberschätzende Investoren mehr Transaktionen durchführen. Odean (1999) und Barber/Odean (2000) bestätigen, dass eine hohe Handelsaktivität von Investoren die Performance negativ beeinflusst. Goetzmann/Kumar (2008) belegen darüber hinaus, dass Selbstüberschätzung auch zu einem geringeren Ausmaß an Diversifizierung (vgl. Kapitel 3.8) bei der Anlagestrategie führt. Aus Sicht des gesamten Kapitalmarktes bewirkt Selbstüberschätzung ein höheres Handelsvolumen bei gleichzeitig höherer Volatilität (vgl. Odean (1998b) und Gervais/Odean (2001)). De Bondt/Thaler (1995) unterstreichen die Bedeutung von Selbstüberschätzung auf die aggregierte Kapitalmarktebene: „*Overconfidence explains why portfolio managers trade so much, why pension funds hire active managers, and why even financial economists often hold actively managed portfolios – they all think they can pick winners*“ (siehe ebenda, S.387). Da der Fokus dieses Buches jedoch weniger auf der Kapitalmarkt-, als vielmehr auf der Unternehmensebene liegt, gehen wir auf die Bedeutung von Selbstüberschätzung für den Kapitalmarkt nicht weiter ein.

### **5.2.2.1.1.3 Kontrollillusion**

Unter Kontrollillusion versteht man die menschliche Neigung, den eigenen Einfluss auf eine Situation bzw. ein Ereignis zu überschätzen (vgl. Langer (1975)). Menschen sind oft der Ansicht, eine Situation kontrollieren zu können, obwohl sie in Wahrheit nicht dazu imstande sind. Sie haben die Überzeugung, Dinge „im Griff“ zu haben, wenngleich gewisse Geschehnisse von Faktoren abhängig sind, die außerhalb ihres Einflussbereiches liegen.

Münzwürfe, Lotterie-Ziehungen und Würfeln sind eindeutig Zufallsexperimente (vgl. Kapitel 5.2.2.1.5). Das Ergebnis ist zufällig („stochastisch“) und daher weder beeinflussbar noch vorhersehbar. Daher eignen sich Experimente auf dieser Basis sehr gut, um Kontrollillusion nachzuweisen. Langer/Roth (1975) zeigen z. B., dass Menschen nach einigen erfolgreichen Versuchen tatsächlich glauben, das Ergebnis eines Münzwurfes vorhersagen zu können. Gemäß der Studie von Langer (1975) erachten Menschen ein Lotterielos, das

sie selbst aussuchen konnten, als wertvoller im Vergleich zu einem Los, das sie vom Untersuchungsleiter zugewiesen bekommen haben. Ähnlich zeigen die Arbeiten von Davis et al. (2000) und Fellner (2009), dass Menschen oft glauben, dass sie eine größere Chance haben, wenn sie selbst würfeln, als wenn jemand anderer für sie würfelt. Ein anderes gutes Beispiel für Kontrollillusion sind Menschen, die glauben, durch besonders intensives Schütteln von Würfeln die eigenen Gewinnchancen verbessern zu können (vgl. Peterreins (2008), S.23). In der Folge präsentieren wir noch einige andere Beispiele, um zu veranschaulichen, in welch vielfältigen Formen – abseits der Glücksspiele – Kontrollillusion vorkommen kann.

Beispiel:

Ein Beispiel für Kontrollillusion ist die Aussage von Muhammad Ali über seine Gegner: „*Not only do I knock them out. I pick the round.*“ Dies soll heißen: Er war sich sicher, sogar die Runde aussuchen (kontrollieren) zu können, in der er seinen Gegner k.o. schlagen würde. Dass dies wirklich der Fall war, ist allerdings nicht anzunehmen. Wenn Muhammad Ali nämlich tatsächlich in der Lage gewesen wäre, seinen Gegner nach Belieben jederzeit k.o. zu schlagen, wäre es wohl für ihn eine rationale Strategie gewesen, den Gegner gleich in der ersten Runde außer Gefecht zu setzen. Diese größtmögliche Verkürzung des Boxkampfes hätte ihm Aufwand, Schläge und Risiko erspart und vermutlich zusätzlichen Ruhm gebracht.

Beispiel:

Nach dem vorigen Beispiel, das aus der Sportwelt stammt, zeigt das nachstehende Beispiel Kontrollillusion in einer Alltagssituation: Es gibt Menschen, die wie folgt argumentieren (entnommen aus einem Gespräch zwischen einem der Autoren dieses Buches und einer Bekannten): „*Wenn ich ins Theater fahre, bekomme ich immer einen Parkplatz, weil ich mir diesen vom Universum wünsche. Das funktioniert wie folgt: Man muss sich das in Gedanken vorsagen und diese Gedanken ans Universum schicken – und zwar genau zweimal. Man darf das auch niemandem anderen sagen. Sonst funktioniert es nicht. Auch funktioniert dieses Herbeiwünschen bei Glücksspielen keinesfalls. Dariüber hinaus muss man den Wunsch in einer positiven Weise formulieren. Man darf sich nicht wünschen, dass man keine Parkplatznot hat (negative Formulierung), sondern man muss sich wünschen, dass man einen freien Parkplatz bekommt (positive Formulierung). Die negative Formulierung erkennt das Universum nicht.*

Nun zur Evaluation dieser Aussage: Es gibt unseres Wissens nach keinen wissenschaftlich fundierten Grund, warum dieses „Herbeiwünschen vom Universum“ funktionieren sollte.<sup>154</sup> Dass es ab und zu trotzdem funktioniert, dass man sich einen freien Parkplatz wünscht und einen solchen auch bekommt, ist stark dem Zufall geschuldet. Auch Menschen, die sich keinen Parkplatz „vom Universum“ herbeiwünschen, bekommen freie Parkplätze. Um einen freien Parkplatz zu bekommen,

<sup>154</sup> Die Formulierung „unseres Wissens nach“ in diesem Kontext ist eher als Prophylaxe gegen übermäßige Zuversicht denn als Zweifel unsererseits zu sehen.