

KONTROLLILLUSION

Der Erfolgshemmer!

Von Daniel Schütz

Unter Kontrollillusion wird die Neigung von Menschen bezeichnet, gewisse Vorgänge kontrollieren zu können, die nachweislich aber nicht beeinflussbar sind.

Im Mittelpunkt einer Studie von Ellen Langers, Professorin für Psychologie an der Harvard University mit dem Titel "The illusion of control", steht die Erkenntnis, dass das Handeln von Menschen oft so ausgerichtet ist, als seien sie in der Lage, Zufallsergebnisse zu manipulieren oder zu beeinflussen.

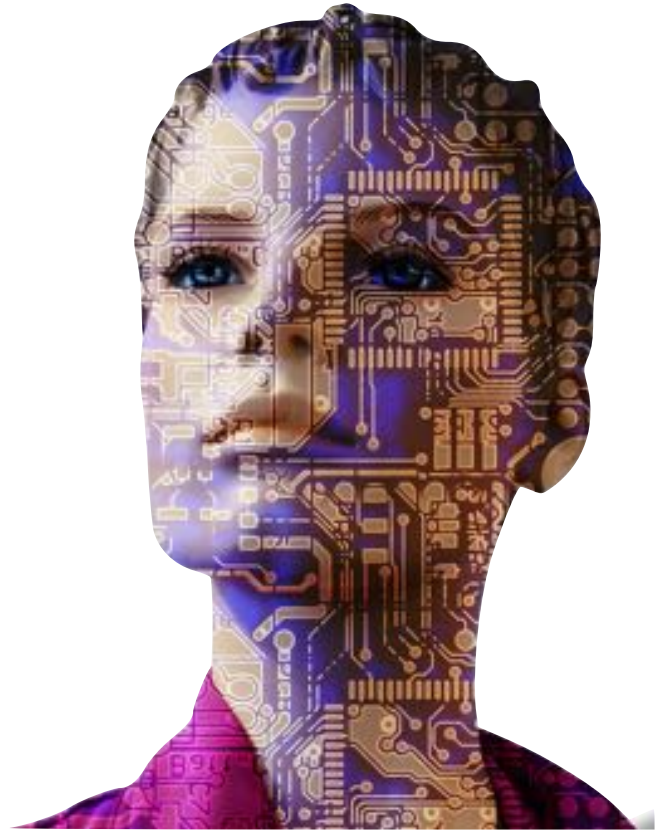
Ein zentrales Element hierbei spielen "skill cues". Der Begriff als solcher ist schwer zu übersetzen. Am besten trifft wohl der Ausdruck "Anzeichen von Fertigkeiten" oder der "Anschein von Fertigkeiten" zu. Diese sind oft mit einem weiteren Element verbunden. Mit einer Art Geschicklichkeit oder Fertigkeit.

In diesem Forschungsbereich wurden verschiedenste Untersuchungen durchgeführt. So ist zu erkennen, dass Menschen ihre Chancen beim Lottospiel höher einschätzen, wenn sie die Möglichkeit haben, die Zahlen selbst auszuwählen, als mit zufälligen Zahlen spielen zu müssen.

Beim Würfelspiel spiegelt sich die Tendenz wieder. Soll eine hohe Zahl gewürfelt werden, wird der Wurf stärker ausgeführt als bei dem Wunsch nach einer niedrigen Augenzahl.

Bei dem weit verbreiteten Münzwurfspiel "Kopf oder Zahl" lassen sich Menschen insofern beeinflussen, dass sie scheinbar in der Lage seien, eine Reihe von Würfeln erfolgreich vorherzusagen und damit gute Berater seien. Tritt ein Rateerfolg nicht ein, lässt sich dies durch Ablenkung erklären.

Dieser Effekt der Kontrollillusion kann sowohl positiv als auch negativ sein.



Der positive Effekt der Kontrollillusion kann uns motivieren und unsere Ausdauer fördern. Nach Albert Bandura, einem kanadischen Psychologen mit dem Schwerpunkt der Lerntheorien und Lernpsychologie, bringt eine optimistische Selbsteinschätzung, die im Rahmen des Möglichen liegt, Vorteile, während eine wahrheitsgetreue Beurteilung uns selbstbegrenzend limitieren kann.

Als negativer Effekt ist laut Studien zu nennen, dass Teilnehmern, denen eine hohe Selbsteinschätzung suggeriert wurde, zwar ein höheres Engagement und eine höhere Strebsamkeit zeigten, dies aber nicht zu einer fehlerfreien Entscheidung beitrug. Die Kontrollillusion kann gegen Rückmeldungen immun machen. Sie kann Lernvorgänge hemmen und die subjektive Risikoeinschätzung herabsetzen. Eine mögliche Folge ist, dass die objektive Risikobereitschaft steigt und man für ein hohes Risiko empfänglich wird.

In der Untersuchung "Emotion Regulation and Trader Performance" von Mark Fenton-

O’Creevy at all, wird dargelegt, dass Händler mit einer starken Kontrollillusion deutlich schlechter abschneiden – egal ob dies bei der Analyse, dem Risikomanagement oder bei den Gewinnen und damit auch beim Verdienst ist.

Eine Untersuchung zwischen Finanzmarktpromis und Laien, “Worse Than Chance? Performance and Confidence Among Professionals and Laypeople in the Stock Market” von Torngren & Montgomery, kam zu einem ähnlichen Ergebnis. In einer 30-Tage-Vorhersage von 20 Aktien sollten beide Gruppen ihre Einschätzung abgeben. Erwartet wurde, dass die Fehlerquote der Laien, im Vergleich zu den Profis, doppelt so hoch ausfallen würde. Das Ergebnis jedoch überraschte, denn bei beiden Gruppen lag die Ungenauigkeit in dem Bereich, der nur für die Laien vorhergesagt wurde.

Die Selbstzufriedenheit und die Selbstüberschätzung können zu einer Psychofalle für den Anleger werden. Was durch eine kleine Kontrollillusion anfängt, die zu Beginn noch positiv für den Anleger sein kann, kann schnell zum Verlust der Kontrolle führen. Mögliche Folgen: Overconfidence, also eine gewisse Überheblichkeit und ein Overtrading – sprich zu häufiges Handeln, zu hohe Einsätze und eine zu hohe Risikobereitschaft.

Wer einer dauerhaften Kontrollillusion ausgesetzt ist, tut sich auch bei einer Serie von Verlusten schwer wieder auszusteigen. Dies ist egal, ob dies beim Spiel, beim Trading oder Investing ist. Der Glaube daran, besondere

Fähigkeiten, Kenntnisse oder andere Vorteile zu besitzen, kann zu einer selektiven Wahrnehmung führen, die den Effekt der Selbstüberschätzung fördert und stärkt.

Jeder Mensch ist anders. Menschen unterscheiden sich durch unterschiedliche Charaktereigenschaften. Nicht zuletzt hat dies mit der Architektur unseres Gehirns zu tun. Hier können entwicklungsgeschichtlich drei große Bereiche unterschieden werden. Der Hirnstamm oder auch das Reptiliengehirn, das limbische System und der Neocortex. Gerade Menschen, bei denen der Einfluss des Hirnstamms in der Entscheidungsfindung eine große Rolle spielt, sind anfällig für eine Kontrollillusion. Der Bauchmensch, wie er auch genannt wird, handelt intuitiv. Sein Handeln bestimmt sich oft dadurch, dass er zu schnell eine Entscheidung trifft und dabei seine Kontrollmöglichkeiten überschätzt.

Sie sehen: Wir stehen uns oft selbst im Wege, ohne es zu merken. All das, was im Text beschrieben wurde, geschieht unterbewusst. Ohne eine gesunde Selbstreflexion werden wir uns dieser Fehler oft nicht bewusst. Hierbei kann es hilfreich sein, seine Handelsentscheidungen zu dokumentieren und auszuwerten. Entfremdungssituationen, sei es in Rollenspielen oder in Gesellschaftsspielen – wie zum Beispiel dem Pokern – können helfen diese unentdeckten Schwächen aufzuzeigen, diese zu konkretisieren und dann daran zu arbeiten, um nicht erneut in die Falle der Kontrollillusion zu gelangen.

