



www.neon.de

# NEON



Deutschland € 3,30 • Österreich € 3,70 • Schweiz Sfr 6,50 • BeNeLux € 3,90 • Frankreich, Italien, Spanien, Portugal (cont.) € 4,40 • Griechenland € 4,80 • Norwegen NOK 45 • Februar 2009

**Vergesst mich nicht** Welche Erinnerungsstücke Aidskranke in Afrika ihren Angehörigen hinterlassen  
**Sonderangebot!** Wie Firmen unsere Entscheidungsschwäche ausnutzen, um uns Quatsch aufzuschwatzen  
**Mensch liebt Tier** Die traurige Geschichte eines Mannes, der beim Sex mit einem Pferd ums Leben kam  
**Die lustigsten Statistiken der Welt** 16 kleine Grafiken erklären die absurde Logik des Alltags



## Freiheit statt Liebe

Was man in den ersten Wochen nach einer Trennung tun sollte – und was auf keinen Fall





Nicht deine Entscheidung, Teil 1: »Nehme ich den Salat auf Augenhöhe ... oder den, für den ich mich bücken müsste?«

# »Wir sind alle ein bisschen wie Homer Simpson«

Warum fallen uns ENTSCHEIDUNGEN so schwer? Und warum entscheiden wir so oft falsch? Der US-amerikanische Verhaltensforscher Richard Thaler erklärt unseren Wankelmut und spendet Trost: Dass wir uns mit klaren Ansagen so schwertun, ist nicht allein unsere Schuld. Interview: Christoph Koch, Fotos: Brian Ulrich





Nicht deine Entscheidung, Teil 2: »Mach ich mir die Mühe, um den Fleck herumzugehen ... oder entscheide ich mich für ein anderes Getränk?«

Auf dem Weg hierher habe ich einen Kaffee gekauft. Schon die kleinste Bechergröße hieß »tall«, schien mir ein guter Deal: wenig bezahlen, was Großes bekommen. In Ihrem Buch »Nudge« – was so viel heißt wie »Stupser« – beschreiben Sie, dass wir mit genau solchen Tricks zu Handlungen oder Produkten gestupst werden. Wenn wir uns also ausnahmsweise mal für etwas entscheiden, ist es gar nicht unsere eigene Entscheidung – wir wurden »gestupst«? Oft ist das so, ja. Aber gegen solche Stupser kann man auch immun werden. Irgendwann erscheint Ihnen der Kaffee klein, auch wenn er »tall« heißt – denn Sie sehen immer mehr Menschen mit größeren Kaffeebechern herumlaufen. Die kleinsten Eier, die man in US-Supermärkten kaufen kann, tragen die Bezeichnung »groß«. Trotzdem würde jeder Mensch sie als »eher klein« bezeichnen. Was einmal als »Nudge« funktioniert hat, muss nicht auf ewig effektiv bleiben.

Wie oft werde ich in einem gewöhnlichen Supermarkt gestupst – und vor allem: Wie? Abgesehen von rowdyhaften Kunden? Oh, der Supermarkt ist voller »Nudges«. Ein wichtiger Faktor ist die Platzierung der Produkte. Firmen bezahlen dafür, dass ihre Waren auf Augenhöhe

### »Menschen sind keine Genies mit perfekter Selbstkontrolle«

oder an besonders auffälligen Stellen platziert werden. Der Laden wiederum stupst uns dadurch, dass unser Weg durch den Markt genau vorgeplant ist – damit wir auf jeden Fall an Produkten vorbeikommen, die uns in Versuchung führen und hohe Gewinnspannen versprechen.

Sie weisen immer wieder darauf hin, dass wir Menschen schlecht darin sind, Entscheidungen zu treffen. Entschuldigung, aber: Das ist doch nichts Neues. Der Gedanke, dass Menschen schlechte Entscheidungen treffen, ist weder neu noch sehr überraschend. Jeder hat schon mehrmals in seinem Leben richtig danebengegriffen. Die Neuigkeit: Wirtschaftswissenschaftler und Politiker sind interessanterweise immer von dem genauen Gegenteil ausgegangen – dass Menschen rationale Entscheidungen treffen, die ihrem Wohl dienen. Das führt dazu, dass Politik so gestaltet wird, dass sie für Genies mit perfekter Selbstkontrolle perfekt funktioniert. Für uns normale Menschen funktioniert sie allerdings weniger gut – denn wir handeln eben nicht immer logisch. Oder haben Sie etwa Ihre Altersvorsorge schon perfekt organisiert?

Ähm ... nein. Sie behaupten, wir seien alle ein bisschen zu sehr wie Homer Simpson. Genau. ➤



