

Psychologen spekulieren besser als Physiker

Wissenschaftliches Experiment: Mit Intuition ist man an der Börse erfolgreicher als mit Rationalität

VON JUTTA BEINER-LEHNER

Bonn - Ähneln Börsenspekulanten tatsächlich Lemmingen, die dem vielzitierten Herdentrieb folgen und sich damit ins Verderben stürzen? Diese Ansicht ist unter Börsenexperten weit verbreitet - doch Forscher der Universitäten Bonn und Heidelberg wissen es besser.

Gemeinsam mit Unternehmensberatern von McKinsey und Ökonomen der Bank of England führten sie eine Studie durch. 6500 Teilnehmer handelten verschiede-

ne Wertpapiere per Internet. „Da gutdotierte Geldpreise über 11 000 Euro winkten, entsprach die Motivation realen Bedingungen“, erläutert Andreas Roeder vom Institut für Wirtschaftspolitik der Uni Bonn. Ein virtueller Investmentbanker gab Anlagetips. Hatte einer der Mitspieler eine Kaufentscheidung getroffen, so kletterte der Wert der Aktie nach oben. Wer später an der Reihe war, konnte dann außerdem nachvollziehen, welche Transaktionen seine Vorgänger bereits getätigt hatten.

Das Vorurteil vom Herdentrieb wurde in dieser wissenschaftlichen Simulation widerlegt, und damit wurden gängige Vorstellungen auf den Kopf gestellt. Das Experiment bot Gelegenheit, die Theorie vom vermeintlichen Herdenverhalten zu überprüfen, weil alle Bedingungen gut kontrolliert werden konnten. Im wirklichen Leben herrscht über die Motivation für Entscheidungen weniger Transparenz.

Tatsächlich folgten etliche Akteure in keiner Weise den anderen Mitspielern. Häufig verhielten sie

sich sogar gegenteilig. Nicht selten entschieden sie sich gerade dann gegen den Kauf einer Aktie, wenn diese zuvor von vielen gekauft worden war. Sie agierten damit bewußt gegen die Signale des Marktes und mißtrauten dem Verhalten anderer. Der gute Rat des Investmentbankers hingegen beeinflusste immer wieder das Verhalten. In zwei von drei Fällen trafen dessen Hinweise zu und führten zu Gewinnen.

Die Teilnehmer setzten sich aus Psychologen, Physikern, Mathe-

matikern und Ökonomen zusammen. Höchstes psychologisches Gespür legten dabei tatsächlich die Psychologen an den Tag. Sie nutzten offenbar ihre Intuition für ihre Kaufentscheidung und zeigten überproportional häufig den richtigen Riecher für das schnelle Geld. Diese Gruppe konnte dreimal mehr Gewinne einfahren als Physiker oder Ökonomen. Die Mathematiker unter den Testbrokern neigten zu besonders rationalen Entscheidungen. Doch geholfen hat ihnen das nicht.