

## Sind wir alle noch Jäger und Sammler?

Uni-Studie zum „Endowment-Effekt“

(upr/sal) Warum können wir uns meist so schwer von Dingen trennen, die wir besitzen? Warum scheint für uns das alte Auto immer viel mehr wert zu sein, als uns der Händler dafür bieten möchte? Warum ziehen alte Leute nicht aus dem mittlerweile viel zu großen Haus in eine bequemere Eigentumswohnung? Die Neigung, Dingen, die man besitzt, einen übergroßen Wert zuzumessen, scheint zu den universellen menschlichen Verhaltensweisen zu gehören. Ökonomen und Psychologen kennen diese Neigung unter dem Begriff des „Endowment-Effekts“, der in einer Reihe berühmter Experimente immer und immer wieder bestätigt wurde.

Professor Jörg Oechssler, der seit einem Jahr Wirtschaftstheorie an der Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften lehrt, erklärt nun zum ersten Mal, wie ein Prozess der Evolution für derartige Verhaltensweisen verantwortlich sein könnte. In einer Studie, die in dem renommierten „Economic Journal“ veröffentlicht wurde, untersucht Oechssler mit seinen Koautoren Professor Steffen Huck (University College London) und Professor Georg Kirchsteiger (Brüssel) ein Modell, bei dem der Endowment-Effekt in Handelsbeziehungen von Vorteil ist. In einer Jäger-und-Sammler-Gesellschaft zum Beispiel kann es für die Jäger langfristig besser sein, etwas zu viel Wert auf ihr erlegtes Wildfleisch zu legen, auch wenn sie damit ihre Ernährung eigentlich zu sehr fleischlastig machen. Der Grund ist, dass sie in den Verhandlungssituationen mit den Sammlern eine bessere Tauschquote erzielen.

### Emotionale Beziehung zum Besitz

Ein Beispiel: Der Nobelpreisträger Daniel Kahnemann und seine Koautoren gaben jedem zweiten Studenten in einem Hörsaal eine Kaffeetasse als Geschenk. Anschließend wurden alle Kaffeetassenbesitzer befragt, wie viel Geld sie mindestens haben wollten, um auf ihre Tasse wieder zu verzichten. Alle Studenten, die keine Tasse bekommen hatten, wurden befragt, wie viel sie höchstens bereit wären, für eine identische Tasse zu bezahlen. Es stellte sich heraus, dass die Wertschätzung der Kaffeetassenbesitzer mehr als das doppelte betrug, gegenüber denen, die leer ausgegangen waren. Und dieses Ergebnis wurde in unzähligen anderen Untersuchungen repliziert.

Wie jeder Flohmarktbesucher weiß, bekommt der den besseren Deal, der glaubwürdig machen kann, dass er sein geliebtes altes Stück nur extrem ungern verkaufen würde. Die emotionale Beziehung zu unserem Besitz ist also wahrscheinlich etwas, wogegen wir uns kaum wehren können, auch wenn es uns in modernen Zeiten oft zum Nachteil gereicht. Etwa wenn sich Investoren oft nicht von Verlust bringenden Aktien trennen wollen, wenn sie sie zu einem viel höheren Preis erstanden hatten.

Donnerstag, 8. September 2005

## Sammler statt Jäger

Warum man alte Dinge hortet

Alter Krempel ist einfach ein Hort wunderbarer Erinnerungen: Deshalb fällt es vielen Menschen schwer, sich vom Plunder zu trennen. Der emotionalen Beziehung zu seinem Besitz kann sich kaum jemand entziehen. Schuld daran ist die Evolution, schreibt nun ein deutsches Forscherteam von mehreren europäischen Universitäten im *Economic Journal* (Bd. 115, S. 689, 2005). Denn schon zur Zeit der Jäger und Sammler hatten diejenigen Menschen im Tauschgeschäft Vorteile, die glaubhaft machen konnten, dass sie an ihren Dingen hingen. Auch heute erziele auf Flohmärkten oft derjenige den besten Preis für einen Gegenstand, der dem Käufer überzeugend vermitteln kann, wie sehr es ihm schwer fällt, sich von dem alten Stück zu trennen.

wsa

Die emotionale Seite des Konsums

# Haben und Sein

Warum können sich manche von ihren Habseligkeiten nicht trennen, während andere unter Kaufsucht leiden?

Ökonomen der Universität Heidelberg und der FH Ludwigshafen befassen sich in Forschungsprojekten mit dem

Homo Oeconomicus, einem vernunftbegabten, aber eben doch oft irrational handelnden Wesen, und nähern sich dem Phänomen mit interdisziplinären Erklärungsansätzen.



■ "Wie der lange Hals der Giraffe, so gibt es auch beim Menschen evolutionäre Relikte aus der Zeit der Jäger und Sammler", erklärt Jörg Oechssler vom Fachbereich Experimentelle Ökonomie an der Uni Heidelberg. Zum Beispiel den so genannten "Endowment Effect". Ein Verhalten, das beispielsweise Aktien-Kleinanleger unvernünftig lange auf immer wertloser werdenden Papieren sitzen lässt, statt sie möglichst schnell abzustoßen, um den Verlust zu minimieren und das frei werdende Kapital Gewinn bringend einzusetzen. Sie haben eine irrationale Bindung zu dem entwickelt, was ihnen gehört, nach dem Motto: "Das ist meins! Damit darf niemand anders spielen." In einem Experiment mit Studenten fand US-Forscher und

Nobelpreisträger Daniel Kahneman heraus, dass eine einfache Tasse, die überall auf dem Campus preiswert zu erwerben ist, für ihren Besitzer eine irrationale Wertsteigerung erfährt, nur weil es die eigene ist. "Erstaunlich daran war, dass die irrationale emotionale Bindung schon Minuten nach Erhalt der Tasse einsetzte", so Oechssler. Die Preisvorstellung eines Tassenbesitzers lag deutlich über dem tatsächlichen Waren- oder Marktwert. Folge: Die Tasse wird den Besitzer nicht wechseln.

## Jeder ist genetisch vorbelastet

Jeder Mensch verfügt genetisch über einen "Endowment Effect", aber nicht jeder im gleichen

Ausmaß. In Experimenten mit Probandengruppen untersucht Oechssler, wer wie stark festhält. Dabei stellte er fest, dass beispielsweise professionelle Aktienhändler und Börsenspezialisten einen geringeren "Endowment Effect" aufweisen als Kleinanleger. Auf indirekten Märkten, die vom Einzelnen nicht per Verhandlung zu beeinflussen sind, wie der Börse oder der Zweit-Preis-Auktion via Ebay sei ein hoher "Endowment Effect" aufgrund der unrealistischen Wertvorstellungen sinnlos. "Entweder ist er ein natürlicher Selektionsgrund bei der Berufswahl, oder er kann durch tägliche Praxis graduell abtrainiert werden", so Oechssler. Für Tauschgeschäfte und direkte Verhandlungen könne der "Endowment Effect" hingegen auch heute noch nützlich sein: Er schütze davor, das eigene Gut vorschnell oder unter Wert abzugeben. "Auf Flohmärkten hilft hoher "Endowment Effect", um effektiv zu feilschen," hat für Oechssler das genetische Erbe teilweise noch einen Sinn.

Ökonom Dr. Michael Neuner forscht am Transatlantik-Institut der FH Ludwigshafen an einem entgegen gesetzten irrationalen Kaufverhalten: der Kaufsucht. Der Konsument kauft nicht mehr, um zu besitzen, sondern um zu kaufen. "Ähnlich wie die Spielsucht oder die Arbeitssucht ist auch die Kaufsucht ein nicht stofflich gebundenes Suchtverhalten, mit dem Menschen sich zu Grunde richten", erklärt Neuner. Menschen kaufen Dinge, die sie nicht brauchen. Und nach dem Kauf packen sie die Ware oft gar nicht erst aus oder verstecken sie aus Scham. Nicht selten kauften sie sich mit ihrer Sucht um Kopf und Kragen. "Viele verschulden sich oder gehen sogar an fremdes Eigentum – die Portokasse, das Sparbuch der Kinder, das Urlaubsgeld der Familie oder Leihgaben von Freunden, die nicht zurückbezahlt werden können", erklärt Dr. Neuner das Dilemma. Das soziale Umfeld wird belastet. Arbeitslosigkeit und soziale Isolation können die Folge sein.

"Da Konsumieren und Kaufen in unserer Gesellschaft eine lebenswichtige und anerkannte Handlung ist, ist Kaufsucht schwer zu diagnostizieren", beschreibt Neuner das Ausgangsproblem. Gemeinsam mit einem interdisziplinären Forscherteam der FH und der Universität Hohenheim erstellte Neuner auf der Basis von Interviews mit Kaufstüchtigen einen Fragebogen. Dieser Kaufsucht-Indikator soll nun helfen, in einer Langzeitstudie über das Kaufverhalten in den alten und neuen Bundesländern den Suchtgrad der Befragten zu bestimmen.

Ergebnis einer repräsentativen Umfrage 2001: 8 Prozent der Bevölkerung in den alten und 6,5 Prozent in den neuen Bundesländern waren kaufstüchtig. Tendenz steigend, vor allem im Osten. Frauen seien stärker betroffen als Männer. Und sie nutzen – wer hätte das gedacht – Textilien, Schuhe oder Kosmetika, Männer hingegen eher High-Tech-Artikel für ihr Suchtverhalten. "Kaufsucht ist nicht gleich zu setzen mit harmlosem kompensatorischem Kaufen", beschwichtigt Dr. Neuner. Über den klassischen Friseurbesuch bei Liebeskummer braucht man sich also immer noch keine Sorgen zu machen.

STEFANIE SCHNITZLER. FOTO: FILIPE RIBEIRO

→ <http://www.awi.uni-heidelberg.de/with2/>

→ [www.kaufsucht.org](http://www.kaufsucht.org)



Times (of London), 8. Oktober, 2005

**TIMES ONLINE****PRINT THIS ARTICLE**[CLICK HERE TO PRINT](#)[CLOSE WINDOW](#)

The Times

October 08, 2005

## Hoarding junk? No I'm just doing my bit for evolution

BY ALEXANDRA FREAN, SOCIAL AFFAIRS CORRESPONDENT

IF YOUR home is cluttered because you cannot bring yourself to throw anything away, do not worry. This attachment to the things we own is fundamental to our survival, according to a team of economists.

The observation that the things we own are more valuable to us than to other people simply because they are ours is widely acknowledged by economists, who call it the "endowment effect". This holds that people demand more money to give up an object than they are willing to spend to acquire it, and explains why most of us would not swap our favourite sweater, for example, with something of equal value.

Economists are interested in and puzzled by the endowment theory because it goes against classical economic theory of people behaving entirely rationally where money is concerned.

Now, three economics professors think that they have found a Darwinian explanation for why it exists.

According to Steffen Huck, of University College London, Georg Kirchsteiger, of the University Libre de Bruxelles, and Jorg Oechssler, of the University of Heidelberg, our emotional attachment to our possessions is "hard-wired" into our brains to help us to survive.

They cite an experiment in which every other student in a class was given a mug bearing their university's logo. Students who had been given mugs could then sell them to those who had not received one.

They found that sellers demanded much more for the mugs than buyers were willing to pay. In other words, owners seemed to like the mugs more than buyers who did not have one, demonstrating a near-instantaneous endowment effect.

Professor Huck and his colleagues also devised mathematical equations to demonstrate that the downside of having too much of whatever it is you own, be it corn, meat or mugs, is always less significant than the considerable upside of being able to secure a good deal in any bargaining operation.

"From an evolutionary viewpoint, if you can get more of something

Complimentary  
tickets to the 2006  
FIFA World Cup™



that's good for you, such as food, you will be healthier and better off and have more children," Professor Huck said.

In a hunter-gatherer environment, where people have to swap meat against, say, berries to get a balanced diet, it is advantageous to like the food to which one has immediate access more than what might be reasonable from a purely nutritional view. This is because a preference for the food we already have strengthens our resolve when we are bargaining for other goods, enabling us, on average, to make better deals.

Feigning such a preference is not nearly as effective, the professors say. It follows that those who make better deals end up with more and better resources and are more likely to survive than those who do not, they argue in the Royal Economic Society's *Economic Journal*, published today.

"Individuals with a strictly positive endowment effect will never die out in the long run," the professors say. "An alternative evolutionary explanation for the endowment effect is that if one learns to like what one has, one may spend less costly resources to acquire other goods."

So next time your partner nags you to clear out the attic, tell them you cannot help it — it is merely Mother Nature at work and you are busy ensuring the survival of the species.

**Copyright 2005** Times Newspapers Ltd.

This service is provided on Times Newspapers' **standard Terms and Conditions** . Please read our **Privacy Policy** . To inquire about a licence to reproduce material from The Times, visit the **Syndication website** .

Dokument 3 von 3

Mail on Sunday (London)

August 21, 2005

Happy heirs to a caveman legacy

**SECTION:** C1\_04; Pg. 28

**LENGTH:** 236 words

GOOD news for grasping youngsters who fear their parents are about to cash in the family home and fritter away the inheritance.

It seems the old folks' caveman genes will be urging them to hang on to the house until they die.

A new paper from academic Steffen Huck at University College London probes what has until now been one of the greatest mysteries in economics the 'endowment effect'.

This describes why people's attachment to possessions tends greatly to exceed their market value.

The Royal Economic Society, which is publishing the paper by Huck and collaborators Georg Kirchsteiger and Jorg **Oechssler**, says: 'People wonder why few elderly homeowners take out equity release plans to boost their income, or capitalise on the booming housing market by selling their homes and moving to a more convenient flat.' Huck and Co have cracked it, apparently. It all goes back to our days in the hunter-gatherer environment.

A hunter who wanted a balanced diet would have to swap meat for berries, for example, but would have an inflated sense of the value of what he owned meat.

The consequence: if you like something, then you will think it is worth a lot and you will want a lot in return.

That's why, the paper says, 'emotional attachment to some of our possessions might actually be hardwired in our brains'.

Just what forward-planning sons and daughters wanted to hear.

**LOAD-DATE:** August 23, 2005

**LANGUAGE:** English

**PUB-TYPE:** Paper

Copyright 2005 Associated Newspapers Ltd.