

BEI VERLUSTEN DEN KOPF VERLIEREN

AUTOREN: D. Grosshans, F. Langnickel, S. Zeisberger, Universitäten Zürich und Nijmegen

ZUSAMMENFASSUNG: Die Wissenschaftler präsentieren auf der Grundlage von Laborexperimenten neue Einsichten zur Bildung von Preis-Erwartungen auf Finanzmärkten und deren Einfluss auf Handelsentscheidungen. Die Studie zeigt, dass die Teilnehmer angesichts eigener Wertpapierverluste überoptimistische Erwartungen bildeten – und dies unabhängig von den vorhandenen Finanzkenntnissen. Das erklären Grosshans et al. mit Reduktion kognitiver Dissonanz bei Verlusten: um sich nicht eingestehen zu müssen, dass die Kaufentscheidung vielleicht doch nicht so gut war, werden bad news ausgeblendet. Darüber hinaus fanden die Wissenschaftler heraus, dass Verkaufsentscheidungen im Fall von Verlusten weniger stark auf Preiserwartungen reagierten als Kaufentscheidungen. Auch das erklären die Autoren mit der bei eigenen Verlusten eingeschränkten Rationalität durch kognitive Dissonanzreduktion.

[Link zur Studie: How Investment Performance Affects the Formation and Use of Beliefs](#)
