

“GELUKKIG OVERSCH

Jaap van Ginneken is niet de eerste die laat zien dat we ons zelf overschatten als het om geldzaken gaat. Dat heeft ook positieve kanten volgens de massapsycholoog.

Drie jaar geleden schreef massapsycholoog Jaap van Ginneken *Gek met Geld*, over hoe en waarom we steeds weer in de fout gaan met geldzaken. De financiële crisis was de directe aanleiding om zijn kennis over massagedrag in dienst van het geld te stellen.

Aan de hand van de financiële psychologie en de gedragseconomie serveert Van Ginneken een smakelijke verzameling trucs, illusies, denkfouten en emoties die iedereen bekend voorkomt. Het gaat dan over het nut om snoepjes naast een restaurantrekening gepresenteerd te krijgen, het voordeel van bedelen in krijtstreep en het 'scheve' geldbrein dat mensen het zicht op de werkelijkheid ontnemt.

DE MASSAPSYCHOLOOG EN AUTEUR ZOU WILLEN DAT HIJ HET BOEK HAD GELEZEN, AL JAREN VOORDAT HIJ HET HAD GESCHREVEN. WAAROM?

Omdat ikzelf ook een financiële sukkel ben. Ik heb nooit veel geld gehad en het interesseert me ook niet zoveel eerlijk gezegd. Het is nog niet zo lang dat ik beseft dat ik de nodige pensioengaten heb.

U BESCHRIJFT EEN HELE SERIE FOUTEN DIE MENSEN BLIJVEN MAKEN IN HUN ONGANG MET GELD. WELKE MAAKT U ZELF?

Een van mijn grootste fouten is dat

ik teveel vertrouwen heb in grote instellingen, terwijl die eigenlijk net zo kwetsbaar en onbetrouwbaar blijken te zijn als kleine sjacheraars.

IN UW BOEK SCHRIJFT U OVER DE 'SCHADUWZIJDE VAN ONLINE BELEGGEN.' WAT IS HET PROBLEEM?

Dankzij internet kunnen ook kleine beleggers de financiële markten vrijwel live volgen. En dat doen ze ook, vaak uren achtereen zitten ze achter hun beeldscherm. Maar wat levert dat op? Uit onderzoek blijkt dat teveel informatie nog slechter is dan te weinig kennis nemen van de materie. Als je de hele dag achter dat scherm zit dan laat je je veel te gemakkelijk gek maken.

Daarbij blijkt een strategie van voortdurend kopen en verkopen niet zo heel erg rendabel door de transactiekosten die verschuldigd zijn.

Ook opvallend is het effect van zelfattributie, ook wel het achteruitkijkspiegeleffect genoemd. Als mensen denken of praten over hun eigen prestaties dan herinneren ze zich met name de dingen die ze goed hebben gedaan. En niet de dingen die ze slecht hebben gedaan.

TOCH ZIET U DIE ZELFOVERSCHATTING ALS EEN POSITIEF GEGEVEN.

Inderdaad. Gelukkig heeft god, of eigenlijk de evolutie, ons zo afgesteld

dat we iets te optimistisch zijn. Het nuttige gevolg is dat we voortdurend in beweging zijn om het allemaal beter te doen.

STEL U MAG BELEGGERS ÉÉN TIP GEVEN DIE SNEL HELPT OM BETER MET GELD OM TE GAAN. WAT ZOU U ADVISEREN?

Dan zou ik kiezen voor het disposition-effect. Beleggers zijn geneigd zijn aandelen te snel te verkopen als koersen omhoog gaan en niet op tijd te verkopen als ze dalen. Een manier om dat te lijf te gaan is door hele strenge afspraken met jezelf te maken over de in- en uitstapmomenten. Anders word je door je scheve geldbrein in de houdgreep genomen.

IS DE FINANCIËLE WERELD INMIDDELS VOLDOENDE DOORDRONGEN VAN DE ROL DIE PSYCHOLOGIE SPELT IN DE ECONOMIE?

Nee, met name in de bancaire wereld is de kennis van psychologie en de illusies waaraan men ten prooi valt nog zeer beperkt.

De Nederlandsche Bank heeft sinds kort twee psychologen in dienst die het gedrag van bestuurders volgen, maar het probleem is dat deze mensen weinig te vertellen hebben binnen de eigen organisatie.

IN SEPTEMBER VERSCHIJNT UW NIEUWE BOEK OVER HUBRIS,

HOOGMOED. WAT IS HET VERSCHIL TUSSEN HOOGMOED EN ZELFOVERSCHATTING?

Die begrippen grijpen nogal in elkaar. Het boek dat binnenkort verschijnt gaat over de bekendste politici uit de Verenigde Staten en de vier grote Europese landen in de afgelopen vijftig jaar. Ik laat zien dat deze mensen achter de schermen allemaal doordraaiden, iets wat vaak pas later bekend werd.

WAAR MOETEN WE DAN AAN DENKEN?

Het zijn de voor de hand liggende zaken: vrouwenkwesties, drank, drugs, maar ook ontkenning van de eigen handicaps. Dan heb je het bijvoorbeeld over Richard Nixon die het laatste halfjaar steeds gekker werd en over Reagan waarvan inmiddels duidelijk is dat hij Alzheimer had toen hij nog in het Witte Huis zat en dat dat een rol gespeeld heeft bij het Iran-contraschandaal.

ZIJN ER OOK GUNSTIGE UITZONDERINGEN?

Ik denk dan bijvoorbeeld aan Angela Merkel, hoewel die buiten het bestek van mijn boek valt. Ik heb gekozen voor mensen die al enige tijd zijn teruggetreden omdat je dan pas goed inzicht in de omgeving krijgt. De rodels komen vaak pas later.

Maar ook zonder die hoogmoed is er goede reden om te twijfelen aan toppolitici. Als je de nuance even laat voor wat ze is, kun je zeggen dat mensen op het niveau van een premier, centrale bankdirecteur of minister van financiën betaald worden om te liegen. Alles wat zij zeggen wordt op een goudschaaltje gewogen, ze moeten vaak optimistische taal uitslaan zelfs als ze zouden kunnen weten dat dat niet terecht is.