



Geld speelt geen rol

Erica Verdegaal

Waarom je leeft als een miljonair als
je de baas bent over je eigen geld

*'Geld is als een zesde zintuig, zonder hetwelk men geen
volledig gebruik kan maken van de andere vijf.'*

William Somerset Maugham (1874-1965)



*Geld
speelt
geen rol*

Eerste druk oktober 2023

Uitgeverij Haystack
www.haystack.nl
needle@haystack.nl

Auteur: Erica Verdegaal
Redacteur: Susan van Ass
Corrector: Ellen Segeren
Foto auteur: Sjouke Hietkamp
Vormgeving en opmaak: Jessica Wieberdink

ISBN 9789461265760
NUR 770, 794
BISAC BUS050000
Thema VSB

© 2023 Erica Verdegaal

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.

Hoewel dit boek met veel zorg is samengesteld, aanvaardt schrijver noch uitgever enige aansprakelijkheid voor schade ontstaan door eventuele fouten en/of onvolkomenheden in dit boek.

INHOUD

Inleiding

Heer en meester over je eigen geld ————— 15

Wetenschappers hebben al honderden voorspelbare denkfouten ontdekt en bewezen. Die fouten zorgen dat zelfs superslimme, rationele mensen de mist in kunnen gaan bij beleggen, een huis kopen, onderhandelen over het salaris, sparen voor later, shoppen, informatie verzamelen, oordelen en alle andere activiteiten met financiële consequenties. Dat voorkom jij met dit boek.

Hoofdstuk 1

Beslis als een pro ————— 21

De evolutie heeft ons brein verrijkt met onbewust werkende filters. In een flits onderscheid je daardoor een krokodil van een boomstam of ontdek je een luipaard in dicht struikgewas. Dat is handig als je in de wildernis leeft. Maar in onze globale consumptie- en informatiesamenleving maken die filters ons bijziend, waardoor we grote financiële fouten maken. Dat ga jij voorkomen.

1.1 Breek uit je bubbel — 22

1.2 Je bent wijzer dan je denkt — 28

1.3 Relax en beslis zonder stress — 31

1.4 Oefening baart beslissingskunst — 33

Hoofdstuk 2

Denk niet dat een euro een euro is ————— 37

De meeste mensen reageren op cijfermatige keuzes zoals een vliegtuig dat landt in het donker: ze laten zich leiden door de lichtjes langs de baan. Aanbieders weten dat. Ze stellen die lichtjes strategisch op en kloppen je maximaal geld uit de zak. Wees gewaarschuwd en gebruik de menselijke cijferverwarring in je eigen voordeel.

- 2.1 De ene euro is de andere niet — 38
- 2.2 De macht van een getal — 41
- 2.3 Er zit een boekhouder in je hoofd — 47
- 2.4 Het achtste wereldwonder — 49
- 2.5 Reken je rijker — 52

Hoofdstuk 3

Kopen is oorlog ————— 55

Net zoals je je computer beschermt tegen virussen moet je jezelf behouden voor de risico's van de vrije markt. Want kopen is oorlog, en aanbieders benutten elke door gedragseconomen bewezen truc om je te verleiden. Hier lees je gouden tips om die verlokkingen te weerstaan en keuzes te maken waarvan je zélf blij en beter wordt.

- 3.1 Pas op voor het Ben Franklin-effect — 57
- 3.2 Ga nooit winkelen met een goed humeur — 59
- 3.3 Gebruik het Ikea-effect in je voordeel — 63
- 3.4 Gooi geen goed naar kwaad geld — 65
- 3.5 Geloof niet in gratis — 68
- 3.6 Ontsnap uit de cadeaucarroussel — 70
- 3.7 Zorg dat betalen pijn doet — 73

3.8 Laat Odysseus je helpen — 76

3.9 Oefening baart koopkunst — 78

Hoofdstuk 4

Ga niet verdienen aan je passie ————— **81**

Extra verdienkans en -tegenvallers verschuilen zich in onverwachte hoeken. Zo blijkt je carrière een zetje te krijgen als de eerste letter van je achternaam vooraan in het alfabet zit! Ook kan emancipatie onverwacht nadelig uitpakken voor je gezinsinkomen. En o ja, ga vooral niet de kost verdienen met je passie. Hier lees je waarom.

4.1 Je naam kan je loopbaan maken of breken — 82

4.2 Ga geen geld verdienen aan je passie — 84

4.3 De échte reden waarom vrouwen minder verdienen — 86

4.4 Werk je niet arm — 89

4.5 Beter verdienen kun je oefenen — 91

Hoofdstuk 5

Plannen helpt niet ————— **95**

Wie alles van tevoren weet, kan met een dubbeltje de wereld rond, zeggen ze. In werkelijkheid is de toekomst net zo onvoorspelbaar als het weer in april. We gaan scheiden, emigreren of failliet. Ook gezinsuitbreiding of ziekte maken een financiële planning sneller rijp voor de afvalbak dan verse vis. In plaats van plannen kun je je leven beter aanpassen aan je financiële eb en vloed.

5.1 Werk aan De Grote Zes — 96

5.2 Werk aan robuustheid — 101

5.3 Ontsnap aan het kakapo-syndroom — 104

- 5.4 Stop uitstelgedrag — 105
- 5.5 Hoe scoor jij op de marshmallowtest? — 108
- 5.6 Weg met pareidolie — 110
- 5.7 Oefen je robuust — 112

Hoofdstuk 6

Weg met beleggingstips ————— **115**

Actieve beleggers denken dat hun rendement afhangt van hun vooruitziende blik. Daarom slurpen ze koersvoorspellingen van websites, magazines, influencers, goeroes en adviseurs. Maar waarom delen die 'deskundigen' hun kennis eigenlijk zo royaal? Na dit hoofdstuk snap je het antwoord en trek je een verstandig eigen beleggingsplan.

- 6.1 Kruip uit je schapenvacht — 116
- 6.2 Genees van je wittejassensyndroom — 119
- 6.3 Negeer beleggingsgoeroes en beursprofeten — 121
- 6.4 Don't worry, nothing is under control — 124
- 6.5 Ochtendsterren zijn een illusie — 126
- 6.6 Kies voor lui beleggen — 128
- 6.7 Beter beleggen kun je leren — 133

Hoofdstuk 7

Loop eens een risicotje ————— **137**

Het menselijk brein filtert, mengt, kneedt en assembleert voortdurend gegevens tot standpunten, voorspellingen, inschattingen en oordelen. Helemaal feilloos gaat dat niet. We zien patronen waar ze niet zijn en trekken conclusies die statistisch nergens op slaan. Zo onderschatten we grote risico's, terwijl we kleine tegenvallers juist overschatten. Na dit hoofdstuk pak jij dat beter aan.

- 7.1 Een risicoallergie kan duur uitpakken — 139
- 7.2 Je hebt een blinde vlek voor risico — 142
- 7.3 Pas op voor de hete hand — 145
- 7.4 Oefen je zicht op risico's — 149

Hoofdstuk 8

Geld kost vriendschap ————— **151**

De politiek correcte opinie luidt dat elk mens gelijk is. Maar in de praktijk bepaalt koopkracht in hoge mate met wie we socialiseren. Nóg sterker dan inkomen beïnvloeden rijkdom en bezit onze vriendschappen. Als je niet oppast kan die verborgen emotionele kant van geld je banden met familie, vrienden en geliefden verwoesten. Na dit hoofdstuk snap je hoe dat komt en hoe je dat kunt voorkomen.

- 8.1 Een lening kan uitgroeien tot een tijdbom — 153
- 8.2 Een gulle gift kan een splijtzwam zijn — 155
- 8.3 Geld kan je relatie in de as leggen — 158
- 8.4 Werk aan financiële harmonie — 163

Hoofdstuk 9

Niemand gaat jou rijk maken ————— **165**

Overal waar geld circuleert, broeden lieden met een defect moreel kompas op snode plannen om anderen een poot uit te draaien. Helaas tuinen mensen erin. Ze klikken op een link, raken in gesprek met een fraudeur, storten wat geld, maken zogenaamd veel winst, storten geld bij, soms vele tonnen, en dan is de wederpartij gevlogen. Dit hoofdstuk wapent je tegen oplichting en andere trucs om je geld af te troggelen.

- 9.1 Pas op voor financieel zevenblad — 166
- 9.2 Jubelende reclames, toch miljardenverliezen — 172
- 9.3 Zo versla je een zoetwaterkrokodil — 176
- 9.4 Train je financiële weerbaarheid — 180

Hoofdstuk 10

Haal meer geluk uit je euro's ————— **183**

Hoe zorg je dat je zó omgaat met geld dat je financiële rust en tevredenheid bereikt? Onderzoek laat zien dat dit draait om evenwicht: zorg dat je grip hebt op je geld en je toekomst, maar bijt je daar niet zó krampachtig in vast dat je hele leven om euro's draait. Zelfkennis en technieken die geluk maximaliseren, helpen om die ideale balans te vinden.

- 10.1 Meer geluk en minder ongeluk: dat doe je zo — 184
- 10.2 Verruil geluk voor tevredenheid — 186
- 10.3 Relativeer jezelf rijker — 188
- 10.4 Geluk koop je niet, je krijgt het — 189
- 10.5 Oefeningen voor meer financieel geluk — 192

Ten slotte

Maak geld je zesde zintuig ————— **195**

Bijlage

Eerste hulp bij financieel gedoe ————— **197**

Stel, je geld vliegt door je vingers, je hebt ruzie over geld met je broer, je twijfelt over een (grote) financiële beslissing, je hebt vragen over beleggen, je bent bang voor je financiële toekomst, enzovoorts. Zoek je vraag of pro-

bleem in de lijst met veelgestelde vragen over geldzaken in dit hoofdstuk en je ontdekt snel achtergrondinformatie en oplossingen.

*‘We leven in een
cash-and-carry-
maatschappij: betalen
en doorlopen. Soms
hoef je maar een
beetje te betalen, maar
meestal is het veel. En
een enkele keer is het
alles wat je hebt’*

Stephen King (*1947), Amerikaans schrijver

INLEIDING

HEER EN MEESTER OVER JE EIGEN GELD

Op het Amerikaanse biljet van honderd dollar poseert Benjamin Franklin, een van de grondleggers van de Verenigde Staten. Deze politicus was een alleskunner die ook bekend stond als wetenschapper, schrijver, uitvinder, diplomaat, grappenmaker en burgeractivist. Postuum is daar nog een kwaliteit bijgekomen. Sinds de jaren 60 van de vorige eeuw is Franklin's naam verbonden aan het Ben Franklin-effect. Dat is een bizar psychologisch verschijnsel dat je duur kan komen te staan. Het houdt in dat iemand die jou een dienst heeft bewezen méér geneigd is om opnieuw iets aardigs voor je te doen dan iemand voor wie jij zélf iets hebt gedaan. Dit onbewust werkende fenomeen biedt gouden kansen voor iedereen die aan anderen wil verdienen. Het doet dan ook dienst als een van de geniepigste marketing-trucs aller tijden.

Het Ben Franklin-effect is een van de honderden menselijke, voorspelbare denkfouten die wetenschappers sinds de jaren 60 van de vorige eeuw hebben ontdekt en bewezen. Ze dragen namen als geldillusie, *delay discounting*, *spijtaversie*, *pareidolie*, de *zero sum bias* of de *hot hand fallacy*. Die verschijnselen veroorzaken dat vrijwel iedereen – ja, ook superslimme mensen! – de mist in kan gaan bij shoppen, een huis kopen, onderhandelen over het salaris, beleggen, sparen voor later, informatie verzamelen, oordelen en alle andere activiteiten met financiële consequenties.

Laten we het maar eens duidelijk stellen: als het om geldkwesties gaat, maken misvattingen ons bijziend als egels, regelmatig zelfs blind als een

mol. Dat feit is sinds mensenheugenis bekend bij handige verkopers, politici en charlatans, maar is in de afgelopen decennia uitgegroeid tot een serieuze tak van wetenschap. De gedragseconomie bijvoorbeeld bestudeert de invloed van psychologische, cognitieve, emotionele, culturele en sociale factoren op onze financiële beslissingen. Aanbieders, politici, influencers en marketingmensen zijn de afgelopen decennia als hongerige wolven op hun conclusies gedoken. Ze transformeren die bewezen feiten tot geniepige beïnvloedingstrucs waaraan vrijwel geen consument weerstand kan bieden. De doorsnee burger ondertussen weet nog van weinig of niets. Daardoor vormt het gros van de Nederlanders nog altijd laaghangend fruit voor iedereen die uit is op geld of macht ten koste van zijn medemens.

Het is hoog tijd dat jij snapt hoe dit werkt, want dit menselijk tekort wordt steeds inventiever benut door boekingsplatforms, beleggingsinstellingen, autodealers, supermarkten, makelaars, telemarketeers, telefoonbedrijven, werkgevers, banken, reclamemakers en ieder ander die jou ziet als afzetkanaal. Dat verklaart waarom je op een zonnige dag met een idiote miskoop thuiskomt, je op precies het verkeerde moment aandelen of een huis kan kopen of ongemerkt je grip op je uitgaven kan kwijtraken. Maar ook waarom mensen zich laten oplichten of hun vrienden of zelfs hun partner kwijtraken om geld, en waarom zelfs mensen die prima verdienen aan het eind van hun geld vaak nog een flink stuk maand over hebben.

Elk mens maakt financiële denkfouten, ongeacht zijn of haar intelligentiequotiënt. Zelfs superrationele types met levenservaring en een boerenverstand trekken verkeerde conclusies, oordelen onjuist of laten zich met de juiste psychologische trucs geld afhandig maken. Dit boek is een soort anti-raketwapen tegen alle onwenselijke informatie die in dit tijdperk dagelijks op je wordt afgevuurd, waardoor je weer zélf gaat bepalen wat je doet met je geld. Je gaat snappen hoe en waar misvattingen ontstaan. Maar vooral met welke gouden tips, trucs en technieken je beter oordeelt en beslist,

dure missers uit de weg gaat en moeiteloos veel geld overhoudt. Zelfs het Ben Franklin-effect valt te voorkomen. Hoe? Dat lees je verderop. Zo ga je, zonder moeite of ingewikkeld rekenwerk, meer verdienen, beter beleggen, verstandiger beslissen en plannen, slimmer kopen en verzekeren, en veel relaxter leven. Je wordt als het ware heer en meester over je eigen geld. En dan kun je, net als miljonairs, luchtig en zelfverzekerd zeggen: 'Ach, geld speelt geen rol!'

Zo lees je dit boek

Dit boek is een gids voor nu en voor later. Het is zo opgezet dat je er langdurig en op je hoogstpersoonlijke manier van kan profiteren. Op de volgende vier manieren kun je de informatie en tips benutten:

1. Lezen

In tien hoofdstukken onthult dit boek de belangrijkste, wetenschappelijk bewezen denkfouten met financiële gevolgen. Bijvoorbeeld waarom een gratis aanbod je duur komt te staan, je je enorm kan vergissen in cijfers, je op een fout moment gaat beleggen, je vrienden kan kwijtraken om geld en je salaris minder goed is dan je denkt. Bij elk van deze valkuilen geef ik je een lijst remedies waarmee je problemen of nadelen kan voorkomen, wegwerken of dempen. De tips en trucs zijn er in drie soorten:

- Tips met drie sterren  absoluut doen
- Tips met twee sterren  beslist het proberen waard
- Tips met één ster  benutten als het bij je past

2. Oefenen in de praktijk

Het helpt je enorm als je tips en technieken oefent in de praktijk. Dan ben je voorbereid als er een denkfout in geldzaken dreigt of er ineens een financiële valkuil op je pad ligt. Daarom eindigt elk van de tien hoofdstukken met een laatste paragraaf met drie tot vijf vraagstukken die je concreet met de tips laten werken. Het is nóg mooier en leuker als je dit samen kan doen met je partner, kinderen, familieleden of vrienden. Dan raken ook je dierbaren beter gewapend tegen dreigende financiële dompers. Bovendien kan het open communicatie over geldkwesties op gang brengen. Dat kan wrijvingen over geld voorkomen of in de kiem smoren.

3. Problemen oplossen

Als je het boek uit hebt, kun je het blijven benutten als een gids voor probleemoplossing. Stel, je geld vliegt door je vingers, je hebt ruzie over geld met je broer, je twijfelt over een (grote) financiële beslissing, je hebt vragen over beleggen, je bent bang voor je financiële toekomst, enzovoorts. Zoek je probleem in de lijst in de bijlage 'Eerste hulp bij financieel gedoe' vanaf pagina 197, en ontdek snel achtergrondinformatie en oplossingen.

4. Zoeken in het register

Het register achterin maakt dit boek een naslagwerk. Je vindt er op alfabetische volgorde alle besproken denkfouten, hun wetenschappelijke benamingen, types financiële kwesties en problemen, namen van onderzoekers, enzovoorts. Dat is handig als je snel iets wilt weten.

*‘Een vooroordeel
is moeilijker
te splitsen
dan een atoom’*

Albert Einstein (1879-1955), theoretisch natuurkundige
en Nobelprijswinnaar in 1921

HOOFDSTUK 1

BESLIS ALS EEN PRO

Onze samenleving heet een informatiemaatschappij. Dat klinkt innovatief en efficiënt, maar betekent in de praktijk dat we door gegevens worden overstroomd. We lezen nieuwsbrieven, kranten, tijdschriften, folders en blogs. We consumeren feiten en discussies van internet, radio en tv. We zakken kritikeloos onderuit bij streamingsdiensten en YouTube-filmpjes. Ja, eigenlijk consumeren we informatie zoals verjaardagsvisite de hapjes en de taart: gulzig en onnadenkend. Want wie geïnformeerd is, zo denken we, kan meepraten, oordelen, kiezen en beslissen. Wie bijblijft, zit goed.

Maar als wij zo tuk zijn op informatie, bestaat dan niet het gevaar dat we koekjes geoffreerd krijgen die eigenlijk ongezond zijn? Ja, natuurlijk! Persvoorlichters, communicatiebureaus, marketingprofessionals, influencers, lobbyisten en verkopers schotelen je graag snacks voor die hun goed uitkomen, bijvoorbeeld verpakt in marktonderzoekjes die de schijn wekken van objectiviteit. Zo brengen ze beleggers het hoofd op hol en hypen ze producten en levensstijlen. Neem de tientallen gesponsorde televisieprogramma's over wonen die je kunt ontvangen. Al hordes Nederlanders zijn erdoor verleid om hun hele interieur weg te smijten en te vervangen door zwartstalen binnendeuren met glas, visgraatparket, een derde badkamer, een woonkeuken met ontbijtbar en kookeiland, en een masterbedroom met open haard.

Toch zijn het niet altijd belanghebbenden die ons misleiden. We doen het zelf ook! Een doorsnee mens snakt naar een goed gevoel. Daarom doet hij, tot vreugde van verkopers, aan 'cognitieve-dissonantiereductie'. Dit betekent dat je een verlies, miskoop of rampinvestering vrijwillig wegredeneert

omwille van je rust. Want de mens verlangt naar geluk zoals een drenkeling naar vaste grond. Een verse huisbezitter met een maximale hypotheek negeert dus berichten dat de woningprijzen zakken, de rente kan stijgen of de hypotheekrenteaftrek kan verdwijnen. En een belegger die aandelen A heeft gedumpt toen de koers flink zakte, wil niet weten dat de koers van A weer flink gestegen is. Zo scheppen we onbewust een eigen wereldje waarin alles in orde lijkt. Tot het flink misgaat. Je verspeelt bijvoorbeeld je pensioen op de beurs, zit voortdurend krap, tobt over schulden of ligt 's nachts te piekeren over je geld. Kun je dat vermijden? Het antwoord is ja. Je voorkomt heel veel financiële problemen door beter te beslissen. Daar zijn geweldige trucs en technieken voor. In dit hoofdstuk ontdek je op welke manieren een beslissing fout kan gaan en hoe je dit kunt tegengaan.

1.1 Breek uit je bubbel

Ik denk, dus ik ben. Dat beweerde de Franse filosoof René Descartes (1596-1650) in de zeventiende eeuw. Sindsdien staat nadenken bekend als een bewust en nuttig proces. Je moet gewoon je verstand gebruiken, geloven we, dan kies je vanzelf het beste. Maar helaas is dit niet waar. Ons vermeende verstand is beperkt, blijkt uit bergen wetenschappelijk onderzoek, terwijl de werkelijkheid waarin we leven complex is. Elke seconde bombarderen je zintuigen je brein met ruim elf miljoen bits aan informatie. Dat kun je lang niet allemaal bewust verwerken. Daarom heeft de evolutie onze hersens verrijkt met onbewust werkende filters. Deze selecteren de informatie waarmee je je overlevingskans vergroot. In een flits kun je een krokodil onderscheiden van een boomstam. Of ontdek je een luipaard in dicht struikgewas. Dat is bijzonder handig als je in de wildernis leeft. Maar in onze globale consumptie- en informatiesamenleving loop je heel andere gevaren dan in het oerwoud. Om (financieel) te overleven moet je nieuws kunnen onder-

scheiden van nepnieuws, (sluik)reclames van objectieve productinformatie, verkoopkletspraat van oprechte adviezen en oplichters van betrouwbare aanbieders. Ook moet je koop- en verkoopprijzen kunnen inschatten. En je hoofd helder houden terwijl je onder druk staat door werkstress, sociale verplichtingen, de kinderen, uitjes en alle keuzes die aanbieders en verleiders je 24/7 voorleggen. Daar heeft de natuur ons niet op toegerust, maar de doorsnee mens beseft dat nog niet. Zelfverzekerd en overmoedig vertrouwen we op ons verstand. Het gevolg is dat we over geldzaken beslissen op de tast, terwijl we ten onrechte denken dat we ons baseren op feiten.

Dat is verontrustend nieuws, want in deze keuzemaatschappij hangt ons hele leven van beslissingen en keuzes aan elkaar. Bestel ik deze schoenen? Betaal ik nu of later? Is dit een goede tijd om te gaan beleggen? Zullen we ons huis verbouwen met geleend geld? Welke aanbieder van internet of energie zal ik kiezen? Hoeveel zakgeld geef ik mijn zoon? Moet ik extra pensioensparen? En zo ja, via welke aanbieder? Zal ik deze auto kopen? Ik zag een reclame voor een fietsverzekering, is dat wat voor ons? Enzovoorts. Zodra je voor een beslissing staat, zet je brein automatisch een paar filters aan die je helpen om snel een besluit te nemen bij dreigend fysiek gevaar, zoals een aanval van een krokodil. Maar in onze complexe, digitale consumptiemaatschappij pakken die filters verkeerd uit. Je oordeelt te snel over een aankoop, een prijs of een belegging, met mogelijk financiële tegenvallers of narigheid als gevolg. Dat komt vooral door drie, door gedragswetenschappers bewezen, manco's van ons brein. Het zijn: het beschikbaarheidsvooroordeel (*availability bias*), het vertrouwdheidsvooroordeel (*familiarity bias*) en het bevestigingsvooroordeel (*confirmation bias*).

De *availability bias* of het beschikbaarheidsvooroordeel is de onbewuste neiging om te denken dat iets dat je het beste hebt onthouden ook de grootste kans heeft om zich opnieuw voor te doen. Op deze aanname baseer je dan je beslissingen. Dat is riskant, want een duidelijke herinnering

zegt niks over de toekomst. Dat een herinnering sterk is blijven hangen kan allerlei oorzaken hebben. Het is bijvoorbeeld recent gebeurd, het is dagelijks in het nieuws of het onderwerp interesseert je. Het kan ook zijn dat je bent geïndoctrineerd of dat je zelf te maken hebt gehad met iets vergelijkbaars dat je emotioneel sterk heeft aangegrepen. Een voorbeeld. Mevrouw B. uit Utrecht kocht in 2008, vlak voordat de huizenmarkt door de kredietcrisis instortte, een huis met een tophypotheek. In vijf jaar tijd verloor ze vele tienduizenden euro's aan woningwaarde, terwijl ze tot haar nek in de schulden zat. B's situatie is nu beter, maar steeds als de huizenprijzen weer pieken of er een bank omvalt, vreest ze paniekerig een nieuwe crisis. Met andere ervaringen zou B. anders denken. Stel, B. was tien jaar later geboren dan in het eerste voorbeeld. In 2008 genoot ze dan met volle teugen van haar studentenleven. Nu heeft ze een goedbetaalde, vaste baan en denkt erover om een woning te kopen. Last van een kredietcrisistrauma heeft deze B. niet, want de kredietcrisis van 2008 is emotioneel en financieel compleet aan haar voorbijgegaan. Maar toch is de kans op een nieuwe woningmarktdip voor beide B's exact gelijk.

Een speciale vorm van de *availability bias* is de *familiarity bias* of het vertrouwdheidsvooroordeel. Dit verschijnsel houdt in dat mensen onbewust kiezen voor iets wat hun bekend voorkomt. Want wat bekend is, voelt veilig. Zo zijn er werknemers die hun geld het liefste beleggen in de (beursgenoteerde) aandelen van het bedrijf waar ze werken, want dat voelt vertrouwd. Zolang de organisatie floreert, lijkt er geen vuiltje aan de lucht, maar gaat het slecht – bijvoorbeeld in crisistijd – dan blijkt dat zo'n werknemer verschillende risico's op elkaar heeft gestapeld. Als zijn werkgever failliet gaat, is hij namelijk naast zijn baan ook zijn hele vermogen kwijt.

Zowel het vertrouwdheids- als het beschikbaarheidsvooroordeel wordt versterkt door een derde gedragseconomisch verschijnsel: de *confirmation bias* oftewel het bevestigingsvooroordeel. Dit houdt in dat als we een eerste

indruk van iets hebben opgedaan, we onbewust extra openstaan voor informatie die dit eerste idee bevestigt. Stel, je overweegt om te gaan beleggen in aandelen Tesla of ASML. Dan lijkt je ineens overal te lezen en te horen dat dit een geweldig idee is. Of stel, je denkt aan het verbouwen van je huis. Ineens zie je op televisie niets dan programma's waarin mensen zoals jij hun woning succesvol verbouwen, waarna de waarde ervan sterk stijgt. Je raakt steeds enthousiaster, twijfelt niet meer en gaat verbouwen, beleggen of wat dan ook, zonder echt goed te hebben afgewogen of het je gaat opleveren waarop je hoopt.

Volgens de Amerikaanse psycholoog Daniel Gilbert ontstaat de *confirmation bias* uit een menselijk verlangen naar consistentie. Het voelt niet goed om de ene dag iets te geloven en de volgende dag iets heel anders. Daarom kleven we soms levenslang als Bison Kit vast aan ideeën, voorkeuren, producten, aanbieders, adviseurs en merken, zelfs als dat ons financieel dupeert of ruïneert. De *confirmation bias* kan zelfs leiden tot een desastreuze vorm van tunnelvisie, waar oplichters graag van profiteren. Stel, een horecaondernemer heeft na een aantal verkooptelefoontjes een flinke duit gestort in een beleggingsvehikel voor garageboxen. Daarna lijkt hij ineens overal te lezen en horen dat garageboxen een geweldige belegging zijn. Maar een halfjaar later meldt het Journaal dat de aanbieder van deze garageboxen een oplichter is. De horecaondernemer krijgt ook een waarschuwing van zijn broer, die zegt dat hij aangifte moet doen. Maar het brein van de ondernemer laat alleen informatie door die zijn toenmalige investeringsbeslissing onderbouwt. De negatieve geluiden worden, bijna buiten zijn wil om, weggefilterd. En dus doet hij niets.

De *confirmation*, *availability* en *familiarity bias* werken als een soort psychologisch immuunsysteem: ze houden alternatieven buiten je bewustzijn. Je dobbert daardoor in een zelfgeschapen bubbel waarin je maar een beperkt deel van de werkelijkheid ziet. Dat is beslist geen vorm van dom-

heid. Sterker: hoogopgeleiden maken extra kans op financiële blunders, blijkt uit experimenten door Philip E. Tetlock, coauteur van het boek *Superforecasting*. Tetlock heeft aangetoond dat hoe zekerder politici en economen zijn van hun voorspelling, des te minder accuraat die vooruitblikken in de praktijk zijn. Dit komt doordat experts doorgaans te veel vertrouwen op hun eigen oordeel. Want hoe meer we (denken) te weten, des te minder we twijfelen aan onze eigen feilbaarheid. Dat is riskant als het om de geldzaken van hoogopgeleiden gaat. Je hoeft professionals als artsen, architecten, ingenieurs, directeuren en advocaten maar te overtuigen van een financiële buitenkans en hup, ze gaan ervoor. Met alle schade van dien.

Kun je zo'n immuunsysteem uitzetten, zodat je de zaken wat helderder ziet? Anders gezegd: hoe breek je uit je bubbel, schakel je vooroordelen uit en laat je nuttige kennis toe in je brein die er nu niet in zit? Dat is een goede vraag, waar wonder boven wonder antwoorden op zijn gevonden. Het lukt je bijvoorbeeld via het schrijven van een zogeheten pre-mortem. Maar ook met andere tips kun je de invloed van de *confirmation*, de *availability* en de *familiarity bias* dempen of onschadelijk maken.

ZO BREEK JE UIT JE BUBBEL

Schrijf een pre-mortem ★★★★

Bij een pre-mortem stel je je, voorafgaand aan een grote (financiële) beslissing, voor dat je keuze op een compleet fiasco gaat uitdraaien. Je net aangekochte vakantiehuis blijkt een bouwval, je belegging halveert in waarde of je dure aankoop blijkt een waardeloze miskoop te zijn. Je noteert je pre-mortem als volgt:

1. Maak een gedetailleerde lijst van wat er bij de beslissing die je wilt nemen

allemaal fout zou kunnen gaan en wat de gevolgen en kosten daarvan zouden zijn voor jou.

2. Probeer voor elk van die mogelijke rampen een oplossing bedenken.

Je lijst met rampen en oplossingen kan ertoe leiden dat je veiliger of breder gespreid gaat beleggen, langer en kritischer nadenkt over een mogelijke aankoop, meer zekerheden inbouwt in wat je aankoopt of een andere belegging kiest dan de aandelen van het bedrijf waar je werkt. Het kan er ook toe leiden dat je van iets afziet, omdat je geen acceptabele oplossingen vindt voor wat er allemaal fout kan gaan. Een pre-mortem kan tot slot ook je rust vergroten. Als je je eenmaal hebt voorgesteld hoeveel procent je van een belegging kunt kwijtraken, en je vindt dat de mogelijke opbrengst opweegt tegen dat risico, dan kun je je energie met een gerust hart richten op andere zaken.

Zoek actief naar tegenargumenten ————— ★ ★

Vermijd, als je warmloopt voor iets dat (veel) geld kost, alle internetfora en bijeenkomsten voor gelijkgestemden. Die zitten allemaal in dezelfde bubbel als jij. Zoek in plaats daarvan informatie die je visie tegenspreekt. Vraag bijvoorbeeld aan iemand in je omgeving of aan een gratis AI-chatbot zoals ChatGPT, Bing Chat of Google Bard: 'Noem vijf redenen om niet te beleggen in aandelen Tesla.' Ik vroeg het ChatGPT in 2023 en werd gewezen op:

1. de relatief hoge koers ten opzichte van andere autofabrikanten,
2. de afhankelijkheid van Tesla van één soort product,
3. de sterke concurrentie,
4. de sterke koerswisselingen van het aandeel, en
5. bedrijfsrisico's zoals de kwaliteit van de auto's en de batterijen.

Volg het nieuws met mate ————— ★ ★

Volg het economische en financiële nieuws met mate en een flinke korrel

Altijd geld overhouden, nooit een miskoop en relaxter leven: droom jij daar weleens van? Het wordt werkelijkheid als je zelf gaat bepalen wat je doet met je geld.

Met slimme psychologische trucs proberen anderen je aan de lopende band geld afhandig te maken. Een zinloos abonnement, een opgeklopte belegging, een overbodige verzekering, een verbouwing die je helemaal niet nodig hebt: allemaal dingen die jou laten leeglopen. Financieel zorgeloos leven lukt pas als je hier niet meer intrapt.

Erica Verdegaal onthult de belangrijkste, wetenschappelijk bewezen denkfouten op financieel gebied, waardoor je haarscherp gaat oordelen in geldzaken en nooit meer wordt belazerd. Je gaat vanzelf slimmer kopen, verstandiger beslissen, beter beleggen, meer verdienen en veel relaxter leven. Je wordt dus rijker en gelukkiger door anders te denken.



Drs. Ing. Erica Verdegaal heeft zich als econoom en publicist ontwikkeld tot Nederlands bekendste personal finance-expert. Ze schrijft columns, artikelen en boeken over persoonlijke geldzaken voor tal van bekende kranten, tijdschriften en online media.



HAYSTACK