



Um Gottes willen, wie kann man nur so hasardieren?!



Emotionen pur: Verzweiflung und Freude in der deutschen...



...«Deal or No Deal»-Version, die Sat 1 im September 2008 absetzte.

# Mann, sind die blöd!

Kandidaten verzocken sich in «Wer wird Millionär?» und «Deal or No Deal» oftmals komplett. Dabei wäre gewinnen so einfach: mit der richtigen Strategie.

Text: Regula Elsener

250. Deal or No Deal Jubiläumsshow			
SAMSTAG	6. MÄRZ	20.10	SF 1
Wer wird Millionär? Mit Günther Jauch			
MONTAG	8. MÄRZ	20.15	RTL

Ich bin mir zwar nicht ganz sicher, nehme aber Antwort D.» Günther Jauch zieht die Augenbrauen hoch, das Publikum hält den Atem an: Entgegen jeglicher Vernunft setzt der Kandidat voll auf Risiko – und saust von 64.000 auf 16.000 Euro runter.

Das hast du nun davon, möchte man rufen. Doch: Würde man es selber anders machen? «Wohl kaum», sagt Professor Dr. Thorsten Hens von der Universität Zürich. «Dass Menschen sich in solchen Stresssituationen irrational verhalten, ist normal. Wenn sie sich später im TV sehen, können sie ihr Verhalten oft nicht mehr nachvollziehen.»

Seine Erkenntnisse zieht der Deutsche aus vielen Untersuchungen, die er und sein Team in den letzten Jahren

durchgeführt haben. Erstaunlich: Professor Hens ist Direktor des Schweizerischen Bankeninstituts – doch die Verbindung zu Spielshows liegt näher, als man denkt. «Wir erkennen viele Parallelen zum menschlichen Verhalten in Finanzfragen. In beiden Fällen geht es nämlich darum, Entscheidungen zu treffen, die mit Risiko behaftet sind.»



«Im Nachhinein verstehen viele Kandidaten ihr irrationales Verhalten nicht.»

Prof. Dr. Thorsten Hens, Schweiz. Bankeninstitut

Auch bei Spielshows wie «Wer wird Millionär?» oder «Deal or No Deal» ist nicht das Glück allein entscheidend, sondern vielmehr, wie geschickt man dieses lenkt. «Man sollte sich vorab eine Strategie zurechtlegen, für diese aber nicht jedes Risiko eingehen.»

Die beste Beschreibung liefert die Studie «Prospect Theory» («Neue Erwartungstheorie») von Daniel Kahneman und Amos Tversky, die 2002 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhielt: Menschen gehen demnach mit einem klaren Ziel an eine solche Situation heran und lassen selbst dann nicht davon ab, wenn das Ziel längst unrealistisch geworden ist.

**Hens nennt ein Beispiel:**

«Ein «Deal or No Deal»-Kandidat hat sich vorgenommen, mindestens 5000 Franken nach Hause zu bringen. Wenn er diese auf sicher hat, hört er vermutlich bald auf. Er will nicht riskieren, unter sein Ziel zu fallen.» Anders ein Kandidat, bei dem die 5000 Franken in weite Ferne gerückt sind. Stehen noch



Die Hoffnung stirbt zuletzt: Money-Girl Vanessa Naef bei «Deal or No Deal».

fünf Koffer mit Beträgen unter 100 und nur einer mit 10.000 Franken zur Auswahl, wird er weiterspielen, egal wie unwahrscheinlich es ist, das Ziel noch zu erreichen.

Genau das sei oft der Fehler. «Selbst ein gutes Angebot der Bank lehnt der Kandidat wohl ab. Lieber nimmt er in Kauf, mit 10 Franken nach Hause zu gehen.» Und wird sich im Nachhinein fragen, wie er nur so blöd sein konnte.

**Ganz so weit weg** vom realen Leben sei eine solche Verhaltensweise aber nicht, erklärt Professor Hens: «Das Gleiche passiert oft auch, wenn jemand an der Börse Verlust erleidet. Statt einen kühlen Kopf zu bewahren, verdoppelt er seine Einlage und geht extra auf Risiko.»

Schuld daran ist vor allem der Bauch, wie die Untersuchungen der Uni Zürich ergaben. Dabei wurden Testpersonen in eine Röhre geschickt, um am Computer mit Karten zu spielen – unter ständiger Beobachtung des Gehirns. Es zeigte sich: Diese Art der Entscheidungen

werden in jenem Teil des Gehirns gefällt, in dem nicht das rationale Denken sitzt, sondern die Intuition.

Anders verhält es sich bei einem Wissensquiz wie «Wer wird Millionär?». Auch hier entscheidet der Bauch mit, in diesem Fall oft zu Recht: Sieht ein Kandidat vier Antworten und fühlt sich spontan zu einer hingezogen, sollte er sie nehmen. «Untersuchungen haben gezeigt, dass diese meistens richtig ist, weil man sie vielleicht irgendwann mal gehört hat, ohne sich dessen bewusst zu sein.»

Selber würde Hens übrigens eher bei «Deal or No Deal» als bei einem Wissensquiz mitmachen: «Ich bin Wissenschaftler und kenne mich auf meinem Gebiet sehr gut aus. Wenn man mich aber fragt, welche Schauspielerin neben Brad Pitt in «Titanic» spielte, hätte ich gar keine Ahnung.» Brad Pitt? Das war doch Leo DiCaprio. «Sehen Sie», lacht Professor Hens, «da fängt es schon an!»

## Ihre Meinung interessiert uns

Was halten Sie von Kandidaten, die im Spielfieber viel Geld riskieren? Und was von solchen, die übervorsichtig agieren?

- POST TELE**, Leserbriefe, Postfach, 8021 Zürich
- FAX** 043 444 55 51
- MAIL** leserbriefe@tele.ch