

5 psychologischen Denkfallen

Herdentrieb (Fear of Missing Out)

Menschen folgen anderen, um nichts zu verpassen.

Leute kaufen, weil viele es tun, ohne es gut zu überdenken.

Vermeidungsstrategien

Hab einen Plan und bleib dabei, egal was andere tun.

Schau auf langfristige Ziele, nicht auf Trends.

Selbstüberschätzung (Overconfidence-Bias)

Menschen denken zu viel von sich selbst und überschätzen ihre Chancen.

Menschen loben sich für gute Entscheidungen, suchen aber Schuldige bei schlechten.

Vermeidungsstrategien

Denk kritisch über deine Fähigkeiten nach.

Frag Experten und nutze Daten für kluge Entscheidungen.

Verlustaversion (Dispositionseffekt)

Menschen meiden Verluste, halten an Verlusten fest und verkaufen Gewinne schnell.

Verluste tun mehr weh als Gewinne glücklich machen.

Vermeidungsstrategien

Hab Regeln für Verkäufe und halt dich daran, auch wenn's schwerfällt.

Schau auf langfristige Ziele und wie etwas wirklich läuft.

Bestätigungsfehler (Confirmation-Bias)

Menschen suchen Infos, die ihre Meinung bestätigen, und ignorieren andere.

Man sieht nur, was man sehen will.

Vermeidungsstrategien

Such aktiv nach Infos, die gegen deine Meinung sprechen.

Schau dir verschiedene Quellen an für eine bessere Sicht.

Ankereffekt (Anchor effect)

Vorherige Werte beeinflussen Entscheidungen, auch wenn es nicht immer passt.

Zahlen beeinflussen, wie wir Dinge sehen.

Vermeidungsstrategien

Entscheide unabhängig von alten Zahlen.

Denk an viele Dinge, die eine Entscheidung beeinflussen könnten.