



Michiel van Vugt

Eerste druk, augustus 2016
Tweede druk, september 2016
Derde druk, september 2017
Vierde druk, februari 2019
Vijfde druk, maart 2021
Zesde druk, maart 2022

Copyright © 2022 Michiel van Vugt

Illustraties: Rick Diaz
Uitgever: Woelfpek Uitgeverij
Cover: Nienke Belgraver
Redactie: Sarah Saarberg

www.michielvanvugt.com

ISBN 978 90 825 6788 5

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Bedankt!

Dat het boek zo'n succes zou worden had ik nooit gedacht. Dit was natuurlijk nooit gelukt zonder jou als lezer. Dit is alweer de zesde druk. Bedankt!

Bedankt voor het lezen van dit boek. Heb je het uit? Geef het gerust door aan iemand anders. Dit helpt om samen 10.000.000 mensen te bereiken. Dat is het doel. Samen zorgen dat we allemaal betere keuzes maken. Natuurlijk is een aantal mensen belangrijk geweest om dit boek tot stand te brengen:

Sarah Saarberg bedankt voor je schrijftips en je aanmerkingen!

Hermine Koning, Paul van Vugt, Egbert Berkhoff, Mark Boskamp, Wil Huizinga, Thijs van Giezen en Wouter van Leusen. Bedankt voor jullie enthousiasme!

De belangrijkste persoon is Merel, mijn prachtige en toffe vrouw! Altijd kritisch, nuchter en motiverend.

Dit boek draag ik op aan Jack en Ole. Dat jullie maar goede beslissingen mogen nemen.

Inhoud

Inhoud	5
Voorwoord.....	7
Inleiding.....	11
1 Ben je rationeel?	13
2 Gratis	25
3 Verliesaversie.....	29
4 Potjes denken.....	35
5 Bevestiging.....	41
6 Uitstelgedrag	47
7 Betalingspijn.....	53
8 Beschikbaarheid	59
9 Standaardoptie	65
10 Relatief nut	69
11 Keuzestress	75
12 Wederkerigheid.....	81
13 Kuddegedrag.....	87
14 Overlevenden	93
15 Spijt.....	97
16 Overmoed.....	101
17 Hebzucht en angst	107
18 Gedane uitgaven.....	113

19 Ankeren	117
20 Exponentiële groei	123
21 Voorspellers.....	127
22 Getallen	133
23 Halo-effect.....	137
24 Cognitieve dissonantie.....	141
25 Voorkeur voor het nu	145
26 Actie	151
27 Verzuimen.....	155
28 Bezit	159
29 Thuisvoorkeur	165
30 Contrast	171
31 Je eigen groep	175
32 Je instinct.....	179
33 Kaderen.....	185
34 Dunning Kruger effect.....	191
35 Omgekeerd denken	197
Ten slotte.....	203
Boekenlijst	205

Voorwoord

Verbazing is het woord dat mijn gevoel vaak het beste omschrijft. Hoe kan het dat slimme klanten, hoogopgeleide adviseurs of ikzelf zulke rare beslissingen nemen? Waarom doen we dat niet één keer, maar lijkt het een gewoonte te zijn?

Mijn verbazing was de drijfveer om zelfstudie te doen naar de menselijke gedragingen en dan in het bijzonder rondom financiële beslissingen. In eerste instantie ging dit vooral over beleggingsbeslissingen die mensen nemen. Waarom stappen mensen op het laagste punt van de beurs uit? Hoe kan het dat mooie rendementen te behalen zijn, maar dat veel beleggers die niet realiseren? De zoektocht naar antwoorden heeft me ook gebracht tot andere inzichten die niets meer met geld te maken hebben. Waarom is het lastiger te kiezen uit twintig verschillende soorten kaas dan uit vier verschillende soorten?

Ik ben in de gelukkige omstandigheid dat ik een veelzijdige functie heb bij NNEK Vermogensbeheer. Zo kan ik in een week werken als vermogensplanner, beleggingsadviseur, bestuurslid, docent, presentator, trainer, consultant en directeur. Deze functie heeft me geholpen om dit boek vorm te geven. Ik heb vele

vooringenomenheden die ik beschrijf in dit boek mogen ervaren. Of dit nu is bij particuliere beleggers, professionele adviseurs of mezelf. Ook bij het nadenken over oplossingen heeft het me geholpen dat ik meerdere invalshoeken heb kunnen gebruiken. Graag leg ik je uit hoe dit boek is opgezet en hoe het tot stand is gekomen.

Het boek kun je gebruiken als een naslagwerk. Elk hoofdstuk behandelt een specifiek onderwerp en kun je los lezen. Bepaal vooral je eigen volgorde. In elk hoofdstuk zal ik de inzichten die ik heb verkregen uit zelfstudie met je delen. Ik ben geen wetenschapper en pretendeer dit ook zeker niet. Ik ben wel praktisch en concreet en op die manier wil ik dit boek aanbieden. Zie het als een middel om inzicht in gedrag te krijgen op een laagdrempelige en leuke manier.

Na het inzicht volgt in elk hoofdstuk een manier, in cursieve letters, die je kan helpen net iets slimmer te worden. Bijvoorbeeld bij het advies aan anderen, bij keuzes die je zelf moet maken en bij het begrijpen van de mensen om je heen. Deze editie is op in 2022 geactualiseerd en uitgebreid met een aantal hoofdstukken.

Na het eerste verschijnen van het boek in september 2016 heb ik een groot aantal presentaties mogen geven over de onderwerpen in dit boek. Ook is mijn podcast gestart genaamd *Je Geld en of Je Leven*. Elke

twee weken spreek ik gasten over geldzaken of dingen die het leven waarde geven. Het is dankbaar om te doen en ik vind het waardevol om op die manier inzicht te delen.

Ik geniet enorm van de mens en onze gedragingen. Het maakt ons uniek en vaak zo interessant en leuk. Door beter inzicht te krijgen in jezelf kun je het leven nog mooier en fijner maken dan het vaak al is.

Veel lees- en leerplezier!

Inleiding

Op een morgen komt een man thuis na een paar uur vissen. Hij besluit een dutje te gaan doen. Hoewel zijn vrouw niet bekend is met het meer, neemt ze de boot om in het midden rustig een boekje te kunnen lezen. Enige tijd later komt een jachtopzichter langs in zijn boot en hij vraagt: "Goedemorgen mevrouw, wat bent u aan het doen?"

"Ik lees een boek", antwoordt ze, "ziet u dat niet?"

"U bevindt zich in een gebied waar u niet mag vissen", geeft de jachtopzichter aan.

"Sorry," zegt de dame, "ik ben niet aan het vissen, maar aan het lezen."

"Ja, maar u heeft al het materiaal bij u. Voor zover ik weet, kunt u elk moment starten. Ik moet dus toch een bon uitschrijven."

"Als u dat doet, dan moet ik u aanklagen wegens aanranding", zegt de vrouw terug.

"Maar ik heb u helemaal niet aangeraakt?!" reageert de opzichter.

"Dat is waar", zegt ze, "maar u heeft al het materiaal en voor zover ik weet kunt u elk moment starten."

"Een fijne dag mevrouw", reageert hij en hij vertrekt.

De moraal is duidelijk. Zorg dat je een analyse baseert op feiten.

Regelmatig nemen we in het leven beslissingen zonder dat we die baseren op feiten. Hoe kun je betere keuzes maken? Welke manieren zijn er om een ander beter van dienst te zijn? Wat zorgt voor vervlogen dromen en ongerealiseerde wensen?

Dit boek gaat je helpen met bovenstaande vragen. Regelmatig kies je op gevoel en laat je de logica achterwege. Je gevoel wordt echter vaak beïnvloed door ervaringen of door de omstandigheden waarin je je bevindt. Daardoor ga je gedrag vertonen dat verre van optimaal is. Sterker nog: het kan tot foute beslissingen leiden. In de rest van de hoofdstukken lees je meer over gedrag dat leidt tot verkeerde keuzes. Gedrag dat je beter kunt veranderen. Dat is lastig, maar het bewust zijn van je denkwijze helpt al betere keuzes te maken. Als professional kun je dit boek gebruiken om je klant beter van dienst te zijn.

De laatste decennia is veel onderzoek gedaan naar ons gedrag. Onderzoekers als Kahneman, Tversky, Ariely en Thaler hebben veel bijgedragen aan inzicht in onszelf. Twee Nobelprijzen werken uitgereikt aan onderzoekers van gedrag. Met het aantal boeken dat geschreven is, kun je een flinke bibliotheek vullen. Dit boek is gebaseerd op veel andere boeken, waarbij ik het vooral praktisch en herkenbaar houd. Wil je meer achtergrond, wetenschap en diepte, lees dan vooral de boeken die ik heb opgenomen in de boekenlijst achter in dit boek.