

Zorg voor een analytische modus bij het nemen van financiële beslissingen

Artikel: [‘Not My Type: Why Affective Decision Makers Are Reluctant to Make Financial Decisions’](#)

door Jane Jeongin Park en Ander Sela, verschenen in *Journal of Consumer Research* (2018, Vol. 45, pp. 298-319).

Het artikel in het kort

Mensen die geneigd zijn beslissingen te nemen op basis van hun gevoel en emoties (in plaats van een ‘harde, koude’ analyse) gaan financiële beslissingen liever uit de weg. Daarbij gaat het bijvoorbeeld over beslissingen op het gebied van investeringen, sparen of de oudedagsvoorziening. Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat mensen die zichzelf meer beschouwen als beslissers op basis van gevoel en emoties, financiële beslissingen proberen te vermijden. De resultaten laten ook zien dat je mensen kunt prikkelen om een analytische modus in te schakelen. Het ‘*framen*’ van pensioenbeslissingen als keuzes over de manier van leven tijdens het pensioen (in plaats van als financiële beslissingen) leidt ook tot minder verschillen tussen gevoelsmatige en analytische kiezers bij het vermijden van financiële beslissingen.

Achtergrond

Het is geen onbekend fenomeen dat veel mensen zich graag afzijdig houden van financiële beslissingen. Eerder onderzoek zocht hiervoor de oorzaak, onder andere, bij de complexiteit van die beslissingen en de beperkte financiële kennis van mensen. Dat eerdere onderzoek verklaart echter onvoldoende waarom goed geïnformeerde mensen soms ook financiële beslissingen vermijden. Het basisidee achter dit onderzoek is dat mensen het nemen van financiële beslissingen in het algemeen associëren met een koele en analytische manier van denken.

Het nemen van financiële beslissingen past dus niet bij een manier van beslissen die is gebaseerd op gevoel en emoties. Als mensen zichzelf meer zien als personen die beslissingen nemen op basis van ‘*affect*’ (gevoel), dan zal het waarschijnlijker zijn dat zij financiële beslissingen niet goed bij zichzelf vinden passen. De consequentie zou dan zijn dat zij financiële beslissingen proberen te vermijden. Maar klopt dat?

Onderzoek en resultaten

Dit artikel bevat maar liefst acht verschillende onderzoeken. Wij presenteren de resultaten van de zes meest relevante studies.

Mensen die geneigd zijn beslissingen te nemen op basis van hun gevoel en emoties (in plaats van een ‘harde, koude’ analyse) gaan financiële beslissingen liever uit de weg

Het vooronderzoek laat zien dat mensen financiële beslissingen het meest van alle onderzochte beslissingsdomeinen associëren met analytisch denken en niet met affectief denken.

De eerste set studies (1a en 1b) meet of deelnemers rationeel/analytisch of emotioneel/gevoelsmatig denken en in hoeverre men zelf vindt dat men financiële beslissingen vermijdt. De resultaten laten zien dat de tendens om op emotie te steunen samenhangt met het vermijden van financiële beslissingen.

Het neerzetten van de oudedagsvoorziening als 'levensstijl tijdens het pensioen' kan ertoe leiden dat mensen die belangrijke beslissingen minder uit de weg zullen gaan

In studie 2 wordt de individuele manier van beslissen gevarieerd aan de hand van een zogenaamde '*false-feedback*': deelnemers aan het experiment maken een taak waarna de onderzoekers terugkoppelen dat de deelnemer op een affectieve óf op een analytische manier beslissingen neemt (ook al klopt dat mogelijk niet). Deze manier van denken wordt nog versterkt door deelnemers er verder over te laten reflecteren. Vervolgens moesten de deelnemers aangeven of ze willen deelnemen aan een workshop over het nemen van financiële beslissingen (een indicator voor het positief staan tegenover

financiële beslissingen in het algemeen). Het effect is conform verwachting. 45,5 procent van de mensen in de analytische conditie gaf aan mee te willen doen aan de workshop, en slechts 25,5 procent van de mensen in de affectieve conditie.

In studie 3a en 3b wordt op een andere manier de gevoelsmatige of analytische '*denkmodus*' opgewekt. De deelnemers aan de studie wordt gevraagd om een situatie voor de geest te halen waarbij ze op hun gevoel hebben vertrouwd óf waarbij ze analytisch hebben nagedacht. Daarna moeten ze kiezen of ze een financiële taak willen uitvoeren of een taak die te maken heeft met het dagelijks leven. De verwachting is dat de gevoelsdenkers niet zullen kiezen voor de financiële taak (en de analytische denkers juist wel). Uit de resultaten blijkt dat 55,3 procent van de mensen in de analytische conditie aan financiële opdracht wil werken, tegenover 34,5 procent in de affectieve conditie.

In studie 4 is bekeken of mensen die zichzelf als affectief beschouwen anders omgaan met het vermijden van financiële beslissingen dan mensen die zichzelf als analytisch beschouwen. Dit is onderzocht vanuit twee verschillende '*frames*'. Een groep krijgt de beslissingen voorgeschoteld als financiële beslissingen over het pensioen en een groep krijgt de beslissingen voorgeschoteld als beslissingen over de manier van leven tijdens het pensioen. In de financiële frame is er een verschil in het vermijden van beslissingen tussen de affectieve en analytische groep (de affectieve groep vermijdt meer financiële beslissingen). In de lifestyleframe is er geen significant verschil tussen de groepen.

Conclusie

De studies tonen aan de hand van verschillende meetmethoden aan dat de tendens om gevoelsmatig te denken leidt tot het vermijden van het nemen van financiële beslissingen (die men koud en analytisch vindt).

Het gaat daarbij niet om het feit dat de beslissingen te ingewikkeld of te belangrijk zijn. Het komt met name door het feit dat het om financiële beslissingen gaat. In een ander getest analytisch domein (medisch) wordt het verband namelijk niet gevonden.

Het framen van beslissingen beïnvloedt of mensen ermee aan de slag willen. Het neerzetten van de oudedagsvoorziening als 'levensstijl tijdens het pensioen' in plaats van als 'pensioeninvesteringsbeslissing' kan ertoe leiden dat mensen die belangrijke beslissingen minder uit de weg zullen gaan of uitstellen. Dat is positief, maar voorzichtigheid is geboden. Het doen van een appel op emotie zou er juist weer toe kunnen leiden dat een beslisser afstand bewaart ten opzichte van koele maar noodzakelijke financiële beslissingen.

1. DOEL VAN HET ONDERZOEK

Kijken of het gevoelsmatig versus analytisch denken een invloed heeft op het nemen van financiële beslissingen.

2. OPMERKELIJK

Een analytische '*mindset*' is belangrijk om te kunnen overgaan tot financiële beslissingen. Bij andere typen analytische beslissingen (bijvoorbeeld medische) geldt dit niet.

3. NUT

Een belangrijke '*take-away*' is dat financiële beslissingen door subtiele factoren beïnvloed worden, zoals de mate waarin mensen op een gegeven moment emotioneel versus analytisch voelen.

4. BELANGRIJKSTE BEVINDING

Het beïnvloeden van de '*mindset*', de manier van denken, kan helpen bij het stimuleren van het nemen van financiële beslissingen.