



Behavioral Economics

Hanno Beck

Behavioral Economics

Eine Einführung

Hanno Beck
Hochschule Pforzheim
Pforzheim
Baden-Württemberg
Deutschland

ISBN 978-3-658-03366-8
DOI 10.1007/978-3-658-03367-5

ISBN 978-3-658-03367-5 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2014

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist eine Marke von Springer DE. Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
www.springer-gabler.de

Vorwort

Der Beginn aller Wissenschaften ist das Erstaunen, dass die Dinge so sind, wie sie sind, hat Aristoteles gesagt. Am Beginn der Wissenschaft, die in diesem Buch beschrieben wird, steht das Erstaunen über das menschliche Verhalten in all seinen Facetten und seiner Widersprüchlichkeit: Menschen fliegen zum Mond, bauen Computer, Smartphones oder Wolkenkratzer, aber sie meistern einfachste Aufgaben nicht, überschätzen ihre eigenen Fähigkeiten, versagen bei Diäten und ignorieren bisweilen die einfachsten Regeln der Logik. Nichts ist widersprüchlicher als menschliches Verhalten. Nachdem die Aufklärung über Jahrhunderte vor allem die Findigkeit und Brillanz des menschlichen Geistes in den Vordergrund gestellt hat, ist spätestens seit dem 20. Jahrhundert (wieder?) die Unzulänglichkeit des menschlichen Geistes in den Fokus der Wissenschaft gerückt. Sigmund Freud beschrieb es einst als eine der drei Demütigungen der Menschheit, dass der Mensch bisweilen nicht immer Herrscher seines eigenen Seelenlebens ist (die anderen beiden Demütigungen sind die Tatsache, dass sich die Erde um die Sonne dreht und der Mensch vom Affen abstammt).

Es ist die Unzulänglichkeit menschlichen Handelns und Denkens, das seit den Siebziger Jahren, spätestens aber nach den Wirtschaftskrisen des ersten Jahrzehnt unseres Jahrhunderts wieder stärker in den Fokus der Wissenschaft gerückt ist. Vor allem in den Wirtschaftswissenschaften hat sich heftige Kritik an der Annahme des rationalen Menschen, des legendären Homo Oeconomicus, entzündet. Die Forschungen der Behavioral Economics, die versuchen, die psychologischen Grundlagen menschlichen Handelns in die ökonomische Theorie einzuflechten, haben diese Kritik befeuert – in den Augen der Kritiker der Ökonomen basieren ökonomische Modelle auf einem falschen Menschenbild. Sie stützen diese Kritik auf

Forschungsergebnisse, welche die Rationalität des Menschen auf den ersten Blick infrage stellen – nach dieser Lesart können Menschen zwar zum Mond fliegen, scheitern aber an einfachen Fragen der Logik. Wenn dies so zutreffen würde, bräuchte eine ganze Wissenschaft eine theoretische Generalüberholung.

Diese Lesart ist mit Sicherheit so zu einfach. Nach mehr als 40 Jahren Forschung auf diesem Gebiet zeigt sich, dass die Vorstellung vom Menschen als kognitiver Versager zu kurz greift. Die Forschung der Behavioral Economics hat wertvolle Einsichten in das Entscheidungsverhalten von Menschen gebracht, welche die ökonomische Disziplin sicherlich bereichert haben – was aber nicht bedeutet, dass die Wirtschaftswissenschaften neu erfunden werden müssen. Die Forschungen der verhaltenswissenschaftlichen Ökonomie sind faszinierend, erhellend und bereichern jeden, der sich ihnen widmet – nicht nur, weil man über manche Denkfehler staunen kann, bei denen man auch sich selbst ertappt, sondern auch, weil man dadurch lernt, besser zu entscheiden, und weil man bei näherem Hinsehen erkennt, wie brillant der menschliche Geist wirklich arbeitet.

In diesem Buch sollen die wichtigsten Ideen und Konzepte einer neuen Strömung der Wirtschaftswissenschaften vorgestellt werden, welche die ökonomischen Modelle sicherlich bereichern können – aber beileibe nicht überflüssig machen. Zunächst werden im ersten Kapitel die grundlegenden Überlegungen zu diesem Forschungsprogramm vorgestellt. Das zweite Kapitel beschäftigt sich mit Verhaltens- und Entscheidungsstrategien von Menschen und möglichen Verzerrungen in der Entscheidungsfindung, die dadurch entstehen können. Das dritte Kapitel erläutert zunächst die verschiedenen Theorien zur Nutzenmaximierung und Entscheidungsfindung, inklusive der mittlerweile nobelpreisgeadelten Prospect Theory; mit Hilfe dieser Theorie werden dann weitere psychologische Phänomene wie das Framing oder das Anchoring erläutert. Das vierte Kapitel beschäftigt sich mit dem Umgang der Menschen mit Zeit – es erläutert, warum Menschen bei Diäten versagen, ihre guten Vorsätze nicht einhalten und beispielsweise bereit sind, dafür zu bezahlen, den Kuss eines Filmstars erst ein paar Tage später zu bekommen. Das fünfte Kapitel schildert weitere alternative, psychologisch geprägte Forschungsansätze wie Fairness, Emotionen, Glücksforschung und beschreibt ein paar grundlegende Ideen der Neuroökonomie. Das sechste Kapitel zeigt einige Anwendungen der Ideen dieses Buches, das siebte Kapitel enthält ein Fazit.

Ein Lehrbuch zu so einem vielfältigen Forschungsfeld zu schreiben, das sich permanent weiter entwickelt, ist ein ambitioniertes Unterfangen – Vollständigkeit kann dieses Buch sicherlich nicht für sich reklamieren, dafür ist der Umfang der Literatur bereits viel zu groß, die Entwicklung der Forschung zu dynamisch. Es soll einen einführenden Einblick in diese Ideen geben, der es dem interessierten Leser ermöglicht, sich ein erstes Bild zu machen. Die angeführte Literatur soll den Einstieg in weitere, vertiefende Forschungen erleichtern.

Mit dem Wissen wächst der Zweifel – so auch der Zweifel des Verfassers, dass dieses Buch alle relevante Literatur und Aspekte des Themas berücksichtigt hat; erst eine Terminvereinbarung mit dem Verlag hat vermutlich überhaupt den Abschluss für dieses Projekt ermöglicht, das sich nun über fast zehn Jahre erstreckt hat. Ein herzliches Dankeschön gebührt meinem Kollegen Prof. Dr. Helmut Wienert, der das Manuskript Korrektur gelesen hat, ebenso wie meiner Kollegin Prof. Dr. Kirsten Wüst und Frau Stefanie Brich vom Springer Verlag, die das Projekt professionell betreut hat sowie Frau Eva-Maria Hartmann, die die Grafiken für dieses Buch angefertigt hat. Nicht zuletzt gilt mein Dank der Hochschule Pforzheim, die dieses Projekt unterstützt hat, meinem Freund und akademischen Lehrer Univ.-Prof. Dr. Aloys Prinz und meiner Familie und meinen Freunden, die mich all die Jahre – direkt und indirekt – unterstützt haben.

Ob es rational war, dieses Buch zu schreiben? Schwer zu sagen. Es war lehrreich, arbeitsintensiv, unterhaltsam, anstrengend und aufregend. Am Anfang stand Erstaunen – ebenso wie am Ende. Genau das ist Wissenschaft. Ich hoffe, dass dieses Buch ein wenig von diesem Erstaunen vermitteln kann.

im Januar 2014

Hanno Beck

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----|
| 1 Was ist Behavioral Economics? | 1 |
| 1.1 Ein großer Mythos: Der Homo Oeconomicus | 1 |
| 1.2 Traditionelle Ökonomik versus Behavioral Economics | 9 |
| 1.3 Experimente in der Ökonomik | 14 |
| Literatur | 23 |
| 2 Das „Heuristics-and-Biases“-Programm | 25 |
| 2.1 Was sind Heuristiken? | 25 |
| 2.2 Ausgewählte Heuristiken | 28 |
| 2.2.1 Repräsentativitätsheuristik | 28 |
| 2.2.2 Verfügbarkeitsheuristik | 38 |
| 2.2.3 Bestätigungsirrtum (<i>confirmation bias</i>) | 47 |
| 2.2.4 Überoptimismus (<i>overconfidence</i>) | 58 |
| 2.2.5 Rückschaufehler (<i>hindsight bias</i>) | 69 |
| 2.3 Kritik und Weiterentwicklung | 76 |
| 2.3.1 Kritik am Heuristics-and-Biases-Programm | 76 |
| 2.3.2 Schnelle, effiziente Heuristiken | 83 |
| Literatur | 94 |
| 3 Die Prospect Theory und ihre Konsequenzen | 101 |
| 3.1 Die Erwartungsnutzentheorie und ihre Kritik | 101 |
| 3.2 Die Prospect Theory | 125 |
| 3.2.1 Phasen der Entscheidungsfindung | 125 |
| 3.2.2 Die Wertfunktion | 129 |
| 3.2.3 Die Wahrscheinlichkeitsgewichtungsfunktion | 133 |
| 3.2.4 Kumulative Prospect Theory | 139 |

| | | |
|----------|---|------------|
| 3.3 | Konsequenzen der Prospect Theory | 145 |
| 3.3.1 | Anchoring | 145 |
| 3.3.2 | Framing | 153 |
| 3.3.3 | Der Status-quo-Bias | 163 |
| 3.3.4 | Der Besitztumseffekt (<i>endowment effect</i>) | 170 |
| 3.3.5 | Mentale Kontenführung (<i>mental accounting</i>) | 178 |
| | Literatur | 191 |
| 4 | Der Schwache Mensch: Zinsen, Diäten und Sucht | 197 |
| 4.1 | So funktioniert Zeit: Diskontierung | 197 |
| 4.2 | Das klassische Modell der Zeitpräferenzen und die Kritik daran | 205 |
| 4.3 | Zeitanomalien | 213 |
| 4.3.1 | Diäten, Sucht und gute Vorsätze: Zeitinkonsistenz ... | 213 |
| 4.3.2 | Weitere Anomalien | 235 |
| 4.4 | Kritik und politische Implikationen | 248 |
| | Literatur | 251 |
| 5 | Weitere Forschungsfelder | 255 |
| 5.1 | Altruismus, Fairness und Reziprozität | 255 |
| 5.1.1 | Problemstellung und Begriffe | 255 |
| 5.1.2 | Eine Anwendung: Öffentliche Güter | 264 |
| 5.1.3 | Erklärungsansätze und Kritik | 271 |
| 5.2 | Emotionen | 285 |
| 5.3 | Glücksforschung (happiness research) | 296 |
| 5.4 | Neuroökonomik | 318 |
| 5.4.1 | Grundlagen | 318 |
| 5.4.2 | Implikationen für die ökonomische Theorie | 324 |
| 5.4.3 | Anwendungsbeispiele | 328 |
| 5.4.4 | Kritik | 334 |
| | Literatur | 340 |
| 6 | Ausgewählte Anwendungsfelder | 349 |
| 6.1 | Behavioral Finance | 349 |
| 6.2 | Sozialpolitik | 365 |
| 6.3 | Liberaler Paternalismus | 372 |
| | Literatur | 388 |

| | | |
|----------|---|-----|
| 7 | Ausblick: Die Renaissance der Rationalität | 393 |
| | Literatur | 404 |
| | Sachverzeichnis | 407 |