

Über Vernunft, Wille und Eigennutz hinaus Ansätze zu einer neuen Synthese von Psychologie und Ökonomie

Von Ernst Fehr

Neoklassische Ökonomen gehen in ihrer Theorienbildung von vollständig rationalen, eigennützig handelnden Individuum aus. Dieses Menschenbild greift jedoch in der Erklärung vieler Phänomene zu kurz. Oft bilden Werte wie Fairness und Reziprozität die Richtschnur wirtschaftlichen Handelns. Wirtschaftswissenschaftler sind deshalb daran, psychologische Erkenntnisse für ihre Theorienbildung fruchtbar zu machen.

Für den Mainstream in den Wirtschaftswissenschaften zeichnen sich wirtschaftliche Akteure durch perfekte Rationalität, uneingeschränkte Willenskraft und unbeschränktes Streben nach Eigennutz aus. Doch zahlreiche Forschungsergebnisse der letzten 20 Jahre stellen dieses Menschenbild systematisch in Frage. Inspiriert durch Erkenntnisse der kognitiven Psychologie und der Sozialpsychologie, hat in den Wirtschaftswissenschaften eine Entwicklung eingesetzt, die in dieser Disziplin zu den grundlegendsten Umwälzungen seit Jahrzehnten führen könnte. Menschen besitzen keine unbeschränkten kognitiven Ressourcen, wie es das traditionelle Menschenbild der Wirtschaftswissenschaften unterstellt. Stattdessen ist ein grosser Teil der wirtschaftlichen Akteure durch beschränkte Rationalität und eingeschränkte Willenskraft gekennzeichnet. Beschränkte Rationalität hat zur Folge, dass häufig nicht die besten Mittel zur Erreichung der eigenen Ziele gefunden werden. Selbst wenn die Menschen die besten Mittel kennen, sind sie manchmal wegen eingeschränkter Willenskraft nicht in der Lage, diese Mittel auch anzuwenden. Ausserdem legen viele Menschen nicht nur Wert auf materiellen Eigennutz, sondern lassen ihr Handeln auch von dem Bedürfnis nach Fairness und Gerechtigkeit leiten. Im Folgenden werde ich illustrieren, weshalb diese drei Merkmale menschlichen Verhaltens – beschränkte Rationalität, eingeschränkte Willenskraft und beschränkter Egoismus – manches Fundament der modernen Ökonomik erschüttern.

Beschränkte Rationalität

Die traditionelle Finanzmarkttheorie unterstellt die vollständige Rationalität aller Akteure auf den Finanzmärkten. Mit Rationalität lässt sich das geradezu exzessive Handelsvolumen an den Finanzmärkten allerdings nicht erklären – an der New Yorker Börse wechseln beispielsweise 76% aller Aktien einmal im Jahr den Besitzer. Verständlich wird das Verhalten der Akteure erst dann, wenn ihre Psychologie genauer untersucht wird. Viele Menschen haben typischerweise ein zu grosses Vertrauen in ihre Kenntnisse der Finanzmärkte und werden dadurch zu exzessiv vielen Transaktionen verleitet. Barber und Odean (2001) bestätigen etwa in einer gerade erschienenen Arbeit, dass unter den am Finanzmarkt tätigen Akteuren Männer auf Grund dieser übermässigen Tauschaktivität den Ertrag ihrer Finanzmarktaktivitäten nicht nur nicht erhöhen, sondern ihn sogar um 2,65 Prozentpunkte pro Jahr senken. Doch auch Frauen tauschen zu viel. Bei Frauen beträgt der durchschnittliche Verlust durch exzessive Tauschaktivität aber «lediglich» 1,72 Prozentpunkte.

Ein kluger Kenner der Finanzmarktökonomik wird einwenden, dass für ein rationales Funktionieren der Märkte nicht die Rationalität aller Akteure notwendig ist. Eine hinreichend grosse Minderheit von rationalen Akteuren könnte schon ausreichen. Sofern es nämlich möglich ist, aus der Unvernunft der Mehrheit der Akteure Kapital zu schlagen, würden Preisverzerrungen – so der Einwand – bald beseitigt werden. Wenn beispielsweise eine Aktie zum Wert von 500 gehandelt wird, obwohl der wahre (fundamentale) Wert lediglich 300 beträgt, kann man erwarten, dass sich der Preis «irgendwann einmal» wieder dem wahren Wert annähert. Rationale Händler könnten daher einen Anreiz haben, die Aktie heute oder zumindest in naher Zukunft zu verkaufen, wodurch der Preis sinken und sich dem wahren Wert annähern würde.

Doch wer kennt schon den wahren Wert einer Aktie? Und was passiert, wenn man glaubt, dass die Aktie noch für einige Zeit im Wert steigen

wird und erst dann sinkt? In diesem Fall lohnt es sich, noch mehr von diesen Aktien zu erwerben, um vom vorübergehenden Wertzuwachs profitieren zu können. Dies wiederum treibt den Aktienpreis weiter vom wahren Wert weg. Dieses Beispiel zeigt, dass selbst ein rationaler Händler den Anreiz haben kann, der Mehrheit der irrationalen Akteure zu folgen, anstatt deren Verhalten zu konterkarieren. Mehr noch, selbst wenn zwar alle Akteure rational sind, aber glauben, dass es genügend viele irrationale Marktteilnehmer gibt, die

Psychologische Grundlagen der Ökonomie

Eine Serie der NZZ

G. S. Das ökonomische Menschenbild ist durch perfekte Rationalität und das Streben nach Eigennutz geprägt. Oft wird dieses Menschenbild bewusst oder aus Unkenntnis als normativ fehlinterpretiert und entsprechend kritisiert. Dabei handelt es sich bei diesem Menschenbild lediglich um eine Arbeitshypothese, mit der sich viele Vorgänge in Wirtschaft und Gesellschaft hervorragend erklären lassen. Jedenfalls war dieser ökonomische Ansatz in der Vergangenheit so erfolgreich, dass er viele andere sozialwissenschaftliche Forschungsbereiche beeinflusst und befruchtet hat, von der Politikwissenschaft bis zur Jurisprudenz, von der Soziologie bis zur Sozialpsychologie. Umgekehrt bemüht sich die Ökonomie seit längerem, ihr Menschenbild zu erweitern, zu verfeinern und realitätsnäher zu gestalten, indem sie sozialwissenschaftliche Erkenntnisse aufnimmt und einbaut. Dieser neuen Strömung in der Ökonomie, vielleicht der derzeit wichtigsten überhaupt, widmet die NZZ eine von prominenten Ökonomen aus dem In- und Ausland bestrittene Artikelserie, die mit dem vorliegenden Überblicksartikel ihren Anfang nimmt. Sie wird Themen wie Emotion, Glück, Motivation, Bestrafung, Belohnung oder Lernen im wirtschaftswissenschaftlichen Kontext behandeln, also die Bedeutung dieser Kategorien für das Verständnis wirtschaftlichen Handelns und ihre ökonomische Interpretation zum Gegenstand haben. Die Artikel, von denen ein Teil in ausführlicher Form im Juli an den Europäischen Wissenschaftstagen in Steyr (Österreich) als Referate präsentiert werden soll, werden in den nächsten Monaten in loser Reihenfolge im laufenden Wirtschaftsteil sowie auf den Sonderseiten «Themen und Thesen» und «Fokus» erscheinen.

den Preis hochtreiben, lohnt es sich für die rationalen Akteure ebenfalls, die Aktie vorübergehend zu kaufen. Der Glaube an die Existenz von irrationalen Akteuren kann demnach eine Preisblase hervorrufen, wodurch der Aktienpreis für längere Zeit vom wahren Wert abweichen kann.

Die neuere Forschung (z. B. Loewenstein, 2000) zeigt, dass neben Beschränkungen in der Rationalität auch Ungeduld und Willensschwäche die ökonomischen Entscheidungen beeinflussen können – ein Umstand, der bisher ebenfalls von der Ökonomie vernachlässigt wurde. Aus einer Menge von verfügbaren Entscheidungen die richtige zu finden, ist etwas anderes, als diese Entscheidung auch tatsächlich in die Tat umzusetzen. Oft fehlt es dazu an Willensstärke und Geduld. Die unmittelbare Bedürfnisbefriedigung scheint

Eine allgemeine Theorie ist nicht in Sicht

Die Liste der Beispiele für beschränkt rationales Verhalten, für die Existenz von Präferenzen für Fairness, von Ungeduld und Willensschwäche liesse sich fast noch beliebig verlängern. Der interessierte Leser kann viele weitere Beispiele im Buch «The Winner's Curse» von Richard Thaler finden. Warum hat es so lange gedauert, bis die Wirtschaftswissenschaften angefangen haben, diese Phänomene zur Kenntnis zu nehmen? Ein Grund liegt darin, dass es sich als ausserordentlich schwierig erwiesen hat, die oben beschriebenen Faktoren in befriedigender Weise systematisch in eine umfassende Theorie einzubauen. Ökonomen haben zu Recht eine Abneigung dagegen, jedes neu auftauchende Phänomen mit einer neuen Partialtheorie zu erklären. Denn wenn es nicht gelingt, die verschiedenen Partialtheorien im Rahmen einer allgemeineren Theorie konsistent miteinander in Beziehung zu setzen, dann ist die Gefahr gross, lediglich post hoc Rationalisierungen zu liefern und letztlich gar nichts zu erklären.

Ausserdem kann sich der Prozess der Theorienbildung nicht auf Glaube, Intuition und Alltagserfahrung verlassen. Stattdessen werden präzise wissenschaftliche Untersuchungen benötigt, um die Einschränkungen von Rationalität, Willenskraft und Eigennutz nachzuweisen. Ein grosses Problem der Wirtschaftswissenschaften besteht in der Mangelhaftigkeit der verfügbaren Daten. Diese sind typischerweise nicht in kontrollierten Experimenten erhoben worden und deshalb durch viele unbekannte und unkontrollierbare

häufig ein stärkeres Motiv zu sein. So sind sich die meisten Menschen bewusst, dass sie für ihr Alter Geld zurücklegen sollten. Und doch erliegen viele der Versuchung, das Geld sofort auszugeben, um sich etwa eine Urlaubsreise zu gönnen.

Die Verführungskraft sofortigen Genusses, welche alle guten Vorsätze zunichte macht, wird auch in einer Reihe von Verhaltensexperimenten bestätigt. Auf die Frage beispielsweise, welche Filme sie sich in Zukunft gerne anschauen würden, wählten viele Teilnehmer eines Experimentes intellektuell und moralisch anspruchsvolle Filme. Diese Entscheidung für ein unbestimmtes «später» war allerdings rasch vergessen, wenn es um die Frage des unmittelbaren Konsums ging. Stand die Freizeitgestaltung noch am selben Abend zur Debatte, fiel die Wahl meist auf einen leichten Unterhaltungsfilm. Vor diesem Hintergrund können obligatorische Rentenversicherungen oder die steuerliche Begünstigung der privaten Altersvorsorge als mögliche Massnahmen der Politik begriffen werden, der Neigung vieler Menschen entgegenzusteuern, wider besseres Wissen ihr eben verdientes Geld gleich wieder auszugeben.

Fairness und Arbeitsmarkt

Für die Funktionsweise von Arbeitsmärkten und Unternehmen sind die Fairness- und Gerechtigkeitsvorstellungen von Arbeitnehmern von erheblicher Bedeutung. Die Personalverantwortlichen von Unternehmen wissen, dass die Lohnstruktur eines Unternehmens ein fein austariertes System ist, das auch den Fairnessvorstellungen der Arbeitnehmer genügen muss. Eine als unfair empfundene Lohnstruktur kann die Arbeitsmoral und die Produktivität negativ beeinflussen. Aus demselben Grund werden Kürzungen von Nominallöhnen in den meisten Marktwirtschaften sehr selten vorgenommen, da diese von den Beschäftigten als Affront empfunden werden. Kürzungen sind meistens nur durchsetzbar, wenn damit glaubhaft Arbeitsplätze gesichert werden können.

Die traditionelle Arbeitsmarkttheorie unterstellt, dass die Löhne ausschliesslich durch Angebot und Nachfrage auf den Märkten bestimmt werden, wenn Staat und Gewerkschaften der Lohnbildung freien Lauf lassen. Doch Fairness- und Gerechtigkeitsvorstellungen von Arbeitnehmern üben einen unabhängigen Einfluss auf die Lohnbildung aus. Dadurch wird die Flexibilität der Löhne – insbesondere nach unten – eingeschränkt. Diese Einschränkung trägt vermutlich mit zur Arbeitslosigkeit bei, reduziert die Anpassungsfähigkeit der Arbeitsmärkte und hat daher weitreichende Konsequenzen für die Geldpolitik.

Eine Geldpolitik, die zu niedrigen Inflationsraten anstrebt, läuft Gefahr, Arbeitslosigkeit zu erzeugen, da Reallohnsenkungen bei sehr niedrigen Inflationsraten nur noch mittels einer Senkung der Nominallöhne erzielt werden können. Nominallohnsenkungen werden aber von den Unternehmen wegen ihrer negativen Auswirkungen auf die Arbeitsmoral und die Produktivität der Beschäftigten gescheut, so dass «ökonomisch gebotene» Lohnanpassungen unterbleiben. Eine neuere Arbeit von Fehr und Goette (2000) zeigt beispielsweise, dass in der Schweiz in den Jahren 1991–1997 nur ganz wenige Nominallohnsenkungen durchgeführt wurden, obwohl auf Grund der sehr niedrigen Inflationsraten und der faktischen Stagnation bei einem grossen Teil der Arbeitnehmer solche Senkungen «ökonomisch geboten» gewesen wären. Die Schätzungen legen nahe, dass die Rigidität der Nominallöhne den Ausstieg aus der Rezession, in der sich die Schweizer Wirtschaft damals befand, erheblich erschwerte.

Einfluss «verunreinigt». Zwei Beispiele sollen die Problematik mangelhafter Daten verdeutlichen. Es gibt gute Gründe für die Vermutung, dass durch irrationales Investorenverhalten der tatsächliche Preis einer Aktie für längere Zeiträume vom Fundamentalwert der Aktie abweichen kann. Der genaue empirische Nachweis dieser Vermutung ist mit den üblichen Daten praktisch unmöglich, da diese Daten es nicht erlauben, den Fundamentalwert der Aktie mit genügender Präzision zu erkennen. Ähnliche Probleme ergeben sich, wenn man aus den Handlungen von Akteuren präzise Schlussfolgerungen über ihre Motive ziehen will. Wie sollen wir beispielsweise eine Situation interpretieren, in der Person A einer anderen Person B unter Anwendung eigener Kosten hilft? Ist diese Hilfeleistung von A altruistisch motiviert oder doch eher egoistisch, da A in Zukunft eine Gegenleistung von B erwartet?

Wirtschaft unter Laborbedingungen

Derartige Probleme konnten erst durch die Entwicklung experimenteller Methoden in den Wirtschaftswissenschaften abgeschwächt oder behoben werden. Bei den im Labor durchgeführten Finanzmarktexperimenten ist es beispielsweise möglich, den Fundamentalwert eines im Labor gehandelten Wertpapiers ganz genau festzulegen und ihn mit dem sich im Experiment bildenden Laborpreis zu vergleichen. Man kann daher beschränkt rationales Verhalten im Labor mit viel grösserer Sicherheit und Präzision nachweisen;

Der Autor

G. S. Ernst Fehr, Jahrgang 1956, gehört zu den führenden Ökonomen deutscher Zunge. Der seit 1994 in Zürich lehrende Vorarlberger hat sich mit Arbeiten über Natur und Bestimmungsfaktoren von Konkurrenz, Zusammenarbeit und finanziellen Anreizen einen Namen gemacht. Ausserdem hebt er sich durch die in der Ökonomie nach wie vor seltene Durchführung von Experimenten von vielen Kollegen ab. Diese Originalität schlägt sich in zahlreichen Auszeichnungen und der Veröffentlichung seiner Aufsätze in allen führenden internationalen Fachzeitschriften nieder. Er ist unter anderem Leiter der heuer den «Sozialen und psychologischen Grundlagen des Wirtschaftens» gewidmeten Europäischen Wissenschaftstage.



Ernst Fehr (Bild pd)

ähnliches gilt auch für den Nachweis «sozialer Präferenzen». In Laborexperimenten kann sichergestellt werden, dass die Personen A und B völlig anonym miteinander interagieren und dass B keine Gegenleistung an A erbringen kann. Dadurch kann ausgeschlossen werden, dass die Hilfeleistung von A durch eine erwartete Gegenleistung motiviert ist.

Neben dem Problem mangelhafter Daten gibt es noch andere Gründe für die zögerliche Anerkennung eines realistischeren und psychologisch adäquateren Menschenbildes. Es gibt wichtige Fakten, die mit dem Menschenbild der traditionellen Ökonomie konsistent sind. Ein schönes Beispiel dafür sind die experimentellen Doppelauctionsmärkte. In einer Doppelauction können sowohl die Anbieter als auch die Nachfrager eines Gutes Preisvorschläge machen. Die traditionelle Theorie des vollständigen Wettbewerbs unterstellt, dass alle Anbieter und Nachfrager vollkommen rational und egoistisch sind. Diese Theorie prognostiziert, dass der Preis und die gehandelte Gütermenge auf einem Wettbewerbsmarkt durch den Schnittpunkt von Angebots- und Nachfragekurve bestimmt werden. Experimentelle Doppelauctionsmärkte haben diese Prognose tausendfach eindrucksvoll bestätigt. Nach wenigen Perioden pendelt sich der Preis und die gehandelte Menge des Gutes nahe beim Schnittpunkt von Angebots- und Nachfragekurve ein. Diese Tatsache wurde von vielen älteren experimentellen Ökonomen als ein Beleg für die Richtigkeit der Rationalitäts- und Eigennutzannahme der traditionellen Theorie interpretiert.

Doch die Konsistenz einer Theorie mit bestimmten Fakten ist allein noch kein Grund für ihre Richtigkeit. Auch falsche Theorien können mit gewissen Fakten übereinstimmen. Solange es aber keine vollständig ausgearbeiteten Alternativtheorien gibt, die alte und neue Phänomene konsistent erklären können, werden Konventionen und Trägheit häufig dafür sorgen, dass die Konsistenz der vorherrschenden Theorie mit den «alten» Fakten als «Beweis» für die Richtigkeit dieser Theorie interpretiert wird.

Der neoklassische Konsens bröckelt

Glücklicherweise gibt es mittlerweile auf einigen Gebieten alternative Theorien, die Ungeduld, Willensschwäche und die Präferenzen für Fairness berücksichtigen. Diese Theorien können eine beeindruckende Fülle von disparaten Fakten systematisch erklären. Die neueren Fairnesstheorien zeigen beispielsweise, dass man häufig zu völlig anderen Prognosen als die herkömmliche Theorie gelangt, selbst wenn nur ein kleiner Teil der Akteure durch Fairness motiviert ist. Es fehlt jedoch weiterhin eine allgemeine Theorie beschränkt rationalen Verhaltens. Die Phänomene beschränkter Rationalität haben sich bisher für eine allgemeine Theorie als zu «sperrig» und zu vielschichtig erwiesen.

Trotz diesen ungelösten Problemen gibt es deutliche Hinweise, dass der bisherige Konsens über das Menschenbild in den Wirtschaftswissenschaften zunehmend ausgehöhlt wird. Die Anzahl der Fachbeiträge in den weltbesten wissenschaftlichen Zeitschriften, die sich mit diesen Fragen beschäftigen, ist in den letzten Jahren sprunghaft gestiegen. Die amerikanischen und europäischen Spitzenuniversitäten konkurrieren um die Anstellung von Forschern, die im Grenzbereich von Psychologie und Ökonomie arbeiten. Führende Theoretiker wie z. B. der derzeitige Präsident der European Economic Association, Jean Tirole, wenden sich dieser Thematik zu, und die Hauptvorträge auf grossen internationalen Tagungen behandeln in zunehmendem Masse Themen aus dem Grenzbereich von Psychologie und Ökonomie. Auf der kommenden Jahrestagung der European Economic Association, die Ende August 2001 in Lausanne stattfindet, sind beispielsweise alle Hauptvorträge diesem Thema gewidmet. Die Umwälzung gewinnt also an Fahrt, aber niemand weiss genau, wo die Fahrt enden wird.

Verantwortlich für «Themen und Thesen»:
Gerhard Schwarz / Beat Gygi

Die nächste Beilage «Themen und Thesen»
erscheint am 26. Mai.

Weiterführende Literatur

Barber, B. M., und Odean, T.: Boys will be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. Quarterly Journal of Economics 116 (2001), S. 261–290.

Fehr, E., und Goette, L.: Robustness and Real Consequences of Nominal Wage Rigidity. Working Paper No. 45, Institute for Empirical Research in Economics, Universität Zürich, Zürich 2000 (www.iew.unizh.ch/wp/iewwp044.pdf).

Fehr, E., und Schmidt, K.: Theories of Fairness and Reciprocity – Evidence and Economic Applications. Erscheint in: M. Dewatripont, L. P. Hansen und S. Turnovski: Advances in Economic Theory, Eighth World Congress of the Econometric Society. Cambridge University Press, Cambridge 2001 (www.iew.unizh.ch/wp/iewwp075.pdf).

Loewenstein, G.: Willpower – A Decision Theorist's Perspective. Law and Philosophy 19 (2000), S. 51–76.

Shleifer, A.: Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance. Clarendon Lectures, Oxford University Press, Oxford 2000.

Thaler, R.: The Winner's Curse – Paradoxes and Anomalies of Economic Life. Princeton University Press, Princeton 1994.