Behavioral Economics

Eine Einführung

Bearbeitet von
Prof. Dr. Hanno Beck

1. Auflage 2014. Buch. XI, 411 S. Kartoniert
ISBN 978 3 658 03366 8
Format (B x L): 16,8 x 24 cm

Wirtschaft > Volkswirtschaft > Verhaltensökonomik

schnell und portofrei erhältlich bei

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

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 Forschunsgfeld 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 Foschungen 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 Famillie 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

http://www.springer.com/978-3-658-03366-8

Behavioral Economics
Eine Einführung
Beck, H.
2014, XI, 411 S. 21 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-03366-8