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

Zu Inhaltsverzeichnis

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.

Was ist Behavioral Economics? 1

1.1 Ein großer Mythos: Der Homo Oeconomicus

Der Homo Oeconomicus ist die zentrale Annahme der klassischen Ökonomie: Er ist rational, maximiert seinen Eigennutz, ist frei von Emotionen und macht keine Fehler in der Informationsaufnahme und –Verarbeitung. Mit anderen Worten er ist ungefähr so realistisch wie der legendäre Mr. Spock aus der Fernsehserie „Raumschiff Enterprise".

So unrealistisch die Idee eines Homo Oeconomicus ist, so hilfreich ist diese Fiktion – erst dieses (vereinfachte) Menschenbild hat der modernen Nationalökonomie die enormen Fortschritte bei der Ausarbeitung ökonomischer Theorien und Modelle ermöglicht. Für die Modellbildung und die mathematische Formalisierung der ökonomischen Theorie, die zweifelsohne große Erkenntnisfortschritte gebracht hat, war die Annahme eines rationalen Menschen unabdingbar – ein Mensch mit irrationalen respektive unberechenbaren Charaktereigenschaften lässt sich nicht formalisieren; Modelle mit unberechenbaren Akteuren liefern keine verwertbaren Ergebnisse, da in diesem Fall alles möglich ist. Modelle sind gerade deswegen so nützlich, weil sie vereinfachen und die Realität auf wenige Annahmen reduzieren – ein Modell, das die Realität exakt nachbildet wäre so nützlich und möglich wie eine Landkarte im Maßstab 1:1.

Eine der zentralen Vereinfachungen ökonomischer Modelle ist dabei die Annahme des Homo Oeconomicus: Unterstellt man, dass Menschen beständig irrational sind, wird die wirtschaftstheoretische und –politische Modellbildung unmöglich; man müsste dann auch jeden Versuch planvol-

H. Beck, *Behavioral Economics,*
DOI 10.1007/978-3-658-03367-5_1, © Springer Fachmedien Wiesbaden 2014

ler Wirtschaftspolitik einstellen. Doch die Theorie hat für die Rationalitätsannahme einen hohen Preis gezahlt: Der Mensch der klassischen Ökonomie ist ein perfekter, kalter Rechenautomat ohne Emotionen.

Es sind drei zentrale Annahmen, auf denen sich dieses Menschenbild der Ökonomie gründet:

- *Unbegrenzte Rationalität*: Menschen sind rationale Nutzenmaximierer, die immer nach dem Optimum streben. Sie unterliegen keinen kognitiven Beschränkungen, ihre Urteilskraft ist nicht durch Fehler in der Wahrnehmung oder in der Informationsverarbeitung getrübt. Im Menschenbild der Ökonomen gibt es damit – im Gegensatz zu den Ideen der Behavioral Economics, von denen dieses Buch handelt – keine systematischen Fehlentscheidungen, die aus Mangel an Rationalität entstehen.
- *Unbegrenzte Willenskraft*: Der Homo Oeconomicus hat keine Emotionen und Selbstkontrollprobleme – er verfolgt die Optimierung seines Nutzens ohne Einschränkung. Wer sich einmal dazu entschlossen hat, das Rauchen aufzugeben, weil der Nutzen des Nichtrauchens den Nutzen des Rauchens überwiegt, wird Nichtraucher – im Gegensatz zur Realität, wo unsere guten Vorsätze oft an unserer Willensschwäche scheitern.
- *Unbegrenztes Eigennutzstreben:* Menschen sind Eigennutzmaximierer; sie streben danach, ihren eigenen Nutzen zu maximieren – das Wohlergehen anderer Menschen oder auch Vorlieben für Fairness oder Bestrafung unfairer Mitmenschen spielen für die Entscheidungen des Homo Oeconomicus keine Rolle.

Man muss kein außergewöhnlicher Skeptiker sein, um die Probleme zu sehen: Diese Annahmen machen den Menschen in einer mathematischen Modellwelt beherrschbarer, entfremden ihn aber zugleich der Realität, denn Menschen sind nicht nur kalte, eigennutzmaximierende Rechenmaschinen. Die menschliche Realität sieht anders aus:

- *Begrenzte Rationalität*: Menschen machen Fehler bei der Informationsaufnahme und –Verarbeitung. Aufgrund ihrer begrenzten Fähigkeiten, Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten, greifen sie zu sogenannten Heuristiken, also einfachen Problemlösungsmechanismen. Bei der Anwendung dieser Heuristiken, so eine Idee der Behavioral Econo-

mics, kann es zu Verhaltensweisen kommen, die von der ökonomischen Rationalität abweichen und unter Umständen zu systematischen Fehlern führen können. Diese Abweichungen werden wir in Kap. 2.2 kennenlernen. In der Literatur spricht man hier von Verhaltensanomalien oder Biasses. Allerdings lässt sich über die Wertung dieser Verhaltensweisen als Anomalien oder Verzerrungen streiten, möglicherweise sind viele dieser Heuristiken angesichts der Grenzen des menschlichen Geistes recht effizient – und damit sehr ökonomisch. Dieser Punkt wird in Kap. 2.3 näher erörtert.

- *Begrenzte Willenskraft*: Menschen vertagen unbequeme Entscheidungen, sie verschieben Diäten, vernachlässigen ihre Altersvorsorge und drücken sich vor unangenehmen Entscheidungen. Auch wenn sie um die langfristigen Folgen ihres Tuns wissen, entscheiden sie kurzfristig anders – man weiß, dass Rauchen langfristig der Gesundheit schadet, schafft es aber nicht, damit aufzuhören. Aber es gibt auch Belege dafür, dass Menschen unangenehme Dinge lieber gleich erledigen wollen statt sie aufzuschieben: Wer einen Strafzettel bezahlen muss, sollte dies mit Blick auf den Zinsgewinn so spät wie möglich tun. Und doch zahlen viele Menschen den Strafzettel sofort, um ihn loszuwerden. Dieses Verhalten scheint den Regeln des ökonomischen Umgangs mit Zeit zu widersprechen, wir werden es näher in Kap. 4 erörtern.
- *Begrenzter Eigennutz*: Menschen sind nicht ausschließlich egoistisch, sie sorgen sich um andere Menschen, sind auf Fairness bedacht und bereit, für die Bestrafung unfairer Mitmenschen zu bezahlen. Diesem Verhalten widmet sich Kap. 5.1.

Kasten 1: Bauernschlau oder unökonomisch?

In Rheinhessen kann man eine recht einfache Verkaufsmethode der dortigen Bauern beobachten: Sie legen ihre Erzeugnisse – Äpfel, Pflaumen oder Birnen – in fertig abgepackten Beuteln in ein Regal, das sie vor ihrer Hofeinfahrt aufbauen. Wer einen Beutel kaufen will, fährt vor, nimmt sich einen Beutel und wirft sein Geld in einen beigestellten Briefkasten. Im ökonomischen Menschenbild scheint das keine sinnvolle Strategie, da niemand kontrolliert, ob die Kunden wirklich zahlen, anstatt einfach mit dem Obst auf und davon zu brausen. Die Tatsache, dass diese Me-

thode des Verkaufs dennoch von vielen Bauern praktiziert wird, deutet darauf hin, dass das Vertrauen der Bauern in ihre Mitmenschen gerechtfertigt ist – ihr Appell an die Ehrlichkeit scheint zu funktionieren. Nur bei dem Geld sind sie vorsichtiger: Die Briefkästen sind so gestaltet, dass niemand in Versuchung kommt, sich zu viel Wechselgeld mitzunehmen. Diese Verkaufsmethode hat sich vermutlich kein Ökonom ausgedacht, sie dürfte sich evolutorisch entwickelt haben – ein paar Bauern versuchen es mit dieser Strategie, und wenn es funktioniert ziehen die anderen nach. Die Idee einer evolutorischen Entwicklung ökonomisch sinnvoller Lösungen für Praxisprobleme wird sich durch dieses Buch ziehen; in den abschließenden Bemerkungen unter Kap. 7 wird sie auch als Resüme dieses Buches noch einmal vertieft behandelt.

Der Befund eines (scheinbar?) nicht immer rationalen Menschen passt nicht zu den Annahmen der ökonomischen Theorie, die vom Homo Oeconomicus ausgeht. Dieser Befund ist Anlass genug, die Annahmen der traditionellen ökonomischen Theorie infrage zu stellen – wenn die Annahmen der Ökonomen durch die Realität infrage gestellt werden, muss man dann die Theorie revidieren? Und wie geht die traditionelle ökonomische Theorie mit dieser Kritik um? Hier gibt es mehrere Argumente:

Der F-Twist Dieses Argument hat ein Nobelpreisträger, Paul Samuelson, einem anderen Nobelpreisträger, Milton Friedman, zugeschrieben (deswegen „F"-Twist für Friedman, vgl. Boland 1997). Theorien, so das Argument, müsse man erstens daran messen, wie gut und präzise ihre Vorhersagen seien; zweitens dürfe man Theorien nicht nach der Güte ihrer Annahmen beurteilen. Deswegen sei die Kritik an den Annahmen des Homo Oeconomicus nicht weiter von Bedeutung. Während Argument Nummer eins unbestritten ist, widersprechen verhaltensorientierte Ökonomen dem zweiten Argument: Wer realistische und präzise Vorhersagen haben wolle, müsse auch realistische und präzise Annahmen machen. Durch die Einführung neuer, realistischerer Annahmen der Behavioral Economics in ökonomische Modelle könnten diese in ihrer Prognosekraft deutlich gesteigert werden. Allerdings kann auch das Gegenteil passieren: Je spezifischer und spezieller die Annahmen einer Theorie sind, umso spezieller werden auch ihre Ergebnisse – das reduziert die Prognosekraft einer Theorie.

Survival of the fittest In der perfekten Welt der Ökonomie werden nur rationale Agenten überleben – wer irrational handelt, wird von den rationalen Mitmenschen quasi aus dem Markt gedrängt: Ein Unternehmer, der nicht rational kalkuliert, wird von der richtig rechnenden Konkurrenz vom Markt verdrängt. Damit bleiben am Ende nur rationale Akteure am Markt. Es kann also zeitweise zu irrationalem Verhalten kommen, auf Dauer aber setzen sich jedoch rationale Akteure durch – Verhalten, das nicht der ökonomischen Theorie entspricht, wäre dann nur ein temporäres Problem. Allerdings muss das nicht passieren – vielleicht geht es weniger rationalen Menschen nicht so gut wie ihren rationaleren Mitmenschen (sie haben beispielsweise geringere Einkommen), aber sie werden nicht alle aus dem Markt gefegt. Märkte können Anreize zu rationalem Verhalten setzen, aber sie können niemanden zwingen, sich rational zu verhalten. Also wird der einzelne Mensch vielleicht Kunstgeschichte studieren, obwohl er weiß, dass er als Investmentbanker mehr verdienen könnte (allerdings wird diese Entscheidung noch durch hunderte anderer Faktoren bestimmt, so dass die Entscheidung gegen eine Karriere als Investmentbanker alles andere als irrational sein muss). Dieses Argument spricht dafür, dass einige der bei Menschen beobachteten Verhaltensweisen, die auf den ersten Blick irrational erscheinen, es möglicherweise nicht sind: Vielleicht haben sie sich in vielen Jahren evolutorisch entwickelt und bewährt und denjenigen, die sie befolgt haben, Vorteile verschafft – dann wären sie kaum als irrational zu werten. Ein Beispiel dafür findet sich in Kasten 1.

Arbitrage Irrationales Verhalten, so die Idee, bietet Möglichkeiten zur Arbitrage. Wenn jemand sich irrational verhält, eröffnet dieses irrationale Verhalten jemand anderem die Chance, davon zu profitieren. Beispielhaft dafür sind die Geschehnisse am Aktienmarkt: Wenn einige Anleger zu hohe Preise für eine Aktie zahlen, so bietet dieses Verhalten rationalen Marktteilnehmern Gelegenheit, gegen diese irrationalen Akteure zu spekulieren, indem sie diese Aktie beispielsweise leer verkaufen – sie verkaufen die Aktie, ohne sie zu besitzen und hoffen, sie später, wenn die Übertreibung im Kurs der Aktie vorbei ist, billiger einzukaufen. Arbitrage bietet den rationalen Marktteilnehmern die Möglichkeit, aus der Irrationalität anderer Menschen Profit zu schlagen, zugleich dämpfen sie mit ihrer Spekulation die irrationalen Marktausschläge – je mehr Menschen gegen eine

irrational hoch bewertete Aktie spekulieren, umso eher wird diese auf den Boden der Rationalität zurückgeholt. Damit kann irrationales Verhalten nicht lange von Bestand sein – es wird von rationalen Akteuren ausarbitriert. Wo immer also irrationales Verhalten auftritt, werden sich rationale Akteure finden, die aus diesem Verhalten Kapital schlagen und damit die Irrationalitäten beseitigen.

Kasten 2: Das blaue Trompetentierchen

Das blaue Trompetentierchen (stentor Coeroleus), so darf man vermuten, ist ein eher schlichter Geselle, es hat beinahe nichts, was man als Gehirn oder Nervensystem identifizieren könnte. Dennoch ist das Verhalten dieses Tierchens bemerkenswert rational: Stellt man es vor die Wahl zwischen billigem und teurem Futter, wobei der Preis des Futters sich über die Mühe bestimmt, welche das Tier aufwenden muss, um an das Futter zu gelangen, so achtet es auf den Preis des Futters. Ist sein bevorzugtes Futter teuer, gibt es sich mit dem billigen, zweitklassigen Futter zufrieden, wird das bevorzugte Menü billiger, so spuckt es das bereits verzehrte zweitklassige Futter aus und wendet sich der günstiger gewordenen Lieblingsspeise zu. Ähnliche Versuche haben Ökonomen und Biologen mit vielen Tieren – Tauben, Ratten, Schlangen – angestellt, mit stets ähnlichen Ergebnissen: Tiere verhalten sich, wenn es um Futter geht, bemerkenswert rational, als hätten sie die Einführung in die VWL gelesen, speziell das Kapitel „Konsumentenverhalten". Während Forscher also bei Tieren Hinweise auf rationales Verhalten suchen, dreht sich die Debatte bei Menschen eher darum, dass sie irrational sind – die Annahme des Homo Oeconomicus gerät vor allem in der Presse immer mehr unter Beschuss. Diese publizistische Kritik am Homo Oeconomicus leidet oft an einem falschen Wissenschaftsverständnis – ohne Kunstgriffe wie den Homo Oeconomicus ist keine Wissenschaft, keine Modellbildung möglich. So funktioniert Wissenschaft: Man macht vereinfachende Annahmen, eliminiert Umwelteinflüsse, beispielsweise durch die Schaffung von Laborbedingungen, und entwickelt auf der Basis dieser Annahmen ein Modell. Dieses Modell erklärt dann einen Ausschnitt aus der Realität, gerade deswegen, weil es die Realität reduziert. Kein Modell hat den Anspruch die gesamte Welt erklären zu können – das wäre die Landkarte im

Maßstab 1:1. Der Homo Oeconomicus ist nicht das Weltbild der Ökonomen, er ist ihr Versuch, gedankliche Laborbedingungen herzustellen, unter denen man neue Erkenntnisse über die Welt gewinnt. Wer diese Annahme wegen ihrer Realitätsferne kritisiert, verfehlt den entscheidenden wissenschaftstheoretischen Punkt dieses Modells, er müsste dann auch Physiker dafür kritisieren, dass sie Versuche im Vakuum vornehmen statt unter normalen Bedingungen (zu diesem Abschnitt vgl. auch Beck 2012).

Allerdings hat auch dieses Argument Schwächen: Zum einen kann es lange dauern, bis Arbitrage rationaler Marktakteure dem irrationalen Treiben auf den Kapitalmärkten ein Ende setzt – oft sind die Märkte länger irrational als Arbitrageure liquide sind. Zudem kann es an den Kapitalmärkten durchaus rational sein, auf einer irrationalen Spekulationswelle mitzuschwimmen – man muss nur rechtzeitig aussteigen. Doch nicht nur das: Manche irrationale Entscheidungen lassen sich nicht ausarbitrieren: Entscheidet sich jemand beispielsweise für das falsche Studium oder die falsche Ausbildung, so lässt sich das nicht von anderen Menschen mittels Arbitrage ausnutzen.

Lernen Wer Fehler begeht, lernt aus diesen Fehlern und kann sein Verhalten ändern – also kann irrationales Verhalten nicht von langer Dauer sein. Aber lernen Menschen immer aus ihrem Fehlverhalten? Leider lassen sich nicht alle Entscheidungen nach einem Lernprozess revidieren: Die Entscheidung für eine Ausbildung, die Berufswahl, Sparentscheidungen für das Alter – diese Entscheidungen lassen sich nicht nachträglich verbessern; zudem sind sie oft einmaliger Natur, so dass man aus den Lehren seines Fehlverhaltens keine entsprechenden Konsequenzen ziehen kann. Fehlt zudem die Rückmeldung, die dem Entscheider mitteilt, ob er richtig entschieden hat, so fehlt das für das Lernen notwendige Korrektiv. Dies kann der Fall sein, wenn beispielsweise zwischen der Entscheidung und ihren Konsequenzen ein großer Zeitraum liegt und die Konsequenzen nicht mit Sicherheit einer bestimmten Entscheidung zu geordnet werden können, weil sich nach der Entscheidung die relevante Umwelt verändert hat.

Als ob Möglicherweise wenden Menschen nicht bewusst und einsichtig die Theorien der Ökonomen an, sondern intuitiv. Man muss sich das vorstellen wie einen Billard-Spieler: Er weiß vielleicht wenig über die Gesetze

der Physik, die seine Stöße bestimmen, aber er weiß intuitiv und aus Erfahrung, wie er stoßen muss, um die Kugel in die gewünschte Richtung zu lenken. Wenn ein Mensch einen Ball fängt, dann verhält er sich so, als ob er die komplizierten Gleichungen gelöst hat, die zur Berechnung eines fliegenden Balles nötig sind – das sagt aber nichts darüber aus, wie er das Problem tatsächlich gelöst hat. Vereinfacht gesagt: Die Theorie blendet aus, wie die Entscheidungen von Menschen zustande kommen – Rationalität wird also als Zustand betrachtet, nicht als Prozess.

In den Augen der Kritiker dieser Verteidigungslinie ist eine Theorie, die keine Aussagen darüber treffen kann, wie rationales Entscheiden zustande kommen kann, unvollständig. Sicher lassen sich neue Erkenntnisse gewinnen, wenn man weiß, wie Entscheidungen zustande kommen. Das Ziel der Behavioral Economics soll es auch sein, diesen Prozess zu beleuchten und damit die ökonomische Theorie zu erweitern – nicht zu ersetzen. In der Tat haben die Behavioral Economics wichtige Einsichten hervorgebracht, wie Menschen entscheiden – was wiederum das Weltbild der Ökonomen bereichert hat. Allerdings ist die grundsätzliche Idee nicht von der Hand zu weisen, sie entspricht dem, was im letzten Kapitel dieses Buches als ökologische Rationalität bezeichnet wird: Menschen wenden Problemlösungsstrategien an, die evolutorisch entstanden sind und deswegen durchaus sehr gute Ergebnisse liefern – wie und warum dies der Fall ist, kann ihnen dann egal sein. Sie tun das, was sich in vielen Jahrhunderten bewährt hat, ohne es zu hinterfragen. Man benötigt dann keine detaillierten Kenntnisse einer Theorie oder eines Modells, um Probleme zu lösen.

Normative und deskriptive Theorie Eine weitere Verteidigungslinie der traditionellen Ökonomie besteht darin, den Homo Oeconomicus als normative Vorgabe zu verstehen – Menschen sollten so handeln, um ihre Wohlfahrt zu maximieren, niemand zwingt sie aber, so zu handeln. Ökonomen agieren in diesem Fall eher als Berater denn als Beobachter, indem sie Empfehlungen im Sinne eines „wenn… dann…“ geben („Wenn Du Deinen Nutzen maximieren willst, dann solltest Du eine Ausbildung machen“).

Vereinfachung zwecks Modellbildung Dieser Punkt dürfte unumstritten sein: Wer mit wenigen Variablen und Annahmen aussagekräftige Modelle bilden will, muss sich mittels vereinfachender Annahmen das wissenschaft-

liche Leben leichter machen. Die Sinnhaltigkeit von Vereinfachungen in Modellen bestreitet wohl niemand, die Frage ist lediglich, ob die Erkenntnisse der Behavioral Economics dazu beitragen können, die ökonomischen Modelle durch sparsame Verwendung weiterer Annahmen zu bereichern. So wie man in der Ökonomie anfangs mit vollkommenem Wettbewerb und vollständiger Information operierte, dann überging zu unvollkommenem Wettbewerb und unvollständiger Information, die Modelle also zunehmend vielfältiger (und damit auch komplizierter) gestaltete, könnte man nun die Modelle der Ökonomen um unvollkommene Rationalität (*bounded rationality*) bereichern. Vereinfachte Modelle sind sowohl aus Erkenntnisgründen als auch aus didaktischen Gründen sinnvoll und hilfreich – das sollte die Wissenschaft aber nicht davon abhalten, diese bei Bedarf und angesichts neuer Erkenntnisse auszubauen.

Unter dem Strich spricht viel dafür, die traditionellen Modelle der Ökonomie um die Erkenntnisse der Psychologie zu bereichern. Wohlgemerkt geht es hier nicht darum, die alten Modelle zu ersetzen oder zu verwerfen, es geht darum, sie zu ergänzen, auszubauen, sie realitätsnäher und damit leistungsfähiger zu machen. Dazu wollen wir uns nun in einem ersten Schritt einen Überblick über den Instrumentenkasten der Behavioral Economics verschaffen.

1.2 Traditionelle Ökonomik versus Behavioral Economics

Behavioral Economics ist der Versuch, das Menschenbild der Ökonomie mit dem Menschenbild der Psychologie wieder zu versöhnen. Man kann statt von einem neuen Ansatz bewusst von einer Wiedervereinigung der Psychologie mit der Ökonomie (Camerer (1999), S. 10575) sprechen – denn die Ursprünge der Ökonomie hatten viel mit Psychologie zu tun. Adam Smith war von Haus aus Moralphilosoph, und in seiner ersten Schrift, der *Theory of moral sentiments*, beschrieb er auch die Motivationen der Menschen. Auch andere Ökonomen der Klassik hatten ein durchaus psychologisches Menschenbild (vergleichen Sie bitte mit Kasten 3). Die Behavioral Economics sucht im Verhalten von Menschen nach psychologischen Motiven und versucht zu zeigen, wo diese im ökonomischen Kontext relevant sind.

Kasten 3: Adam Smith, behavioral economist[1]

Alle wirklich guten Ideen sind nicht neu, sagt der Volksmund, und zumindest einige der Ideen der Behavioral Economics finden sich bereits beim Urvater der Nationalökonomie, Adam Smith. So enthält seine *Theory of moral sentiments* Ideen zu dem Konflikt zwischen den kurzfristigen Leidenschaften und den langfristigen, vernünftigen Absichten der Menschen – was wir in Abschn. 4.3.1 unter dem Stichwort „hyperbolisches Diskontieren" kennenlernen werden. Auch finden sich Sätze zum Phänomen der Selbstüberschätzung (*overconfidence*, vgl. Abschn. 2.2.4): Menschen, so glaubt Smith, schätzen die Möglichkeit eines Gewinnes stets höher ein als die Gefahr eines Verlustes. Auch finden sich bei Smith Bemerkungen zum Phänomen der Verlustaversion: Eigentumsdelikte wie Diebstahl oder Raub, die uns etwas nehmen, was wir besitzen, sind für Smith schlimmere Verbrechen als Vertragsbrüche, die uns nur etwas nehmen, was wir erwartet haben. Zudem sei Schmerz stets schlimmer als ein entsprechender Gewinn – das geht sehr konform mit den Ideen der Prospect Theory, die wir in Abschn. 3.2 kennenlernen werden. Auch Altruismus und Fairness waren für Smith wichtige menschliche Triebfedern – die wir in Abschn. 4.4 kennenlernen werden.

Die Modelle, die Ökonomen benutzen, sind mit vielen Befunden der Psychologie auf den ersten Blick nur schwer vereinbar, so dass man fast schon darüber erstaunt sein muss, wie robust diese Modelle in Bezug auf ihre Prognosekraft sind. Das Menschenbild der klassischen Ökonomie ist in der Literatur sogar als „anti-behavioral", also anti-verhaltenswissenschaftlich, bezeichnet worden (Mullainathan, Thaler, 2000). Tabelle 1.1 gibt einen vergleichenden Überblick über die verschiedenen Menschenbilder der Ökonomie und der Psychologie:

- *Erwartungsnutzen versus Prospect Theory*. In der Ökonomie maximieren Menschen ihren Erwartungsnutzen U_i, indem sie die einzelnen Optionen x_i bewerten und mit der jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeit p_i multiplizieren. Der Nutzen einer Handlung ergibt sich damit aus der Summe

[1] Man muss nicht jeden Klassiker im Original lesen, oft tun das auch andere Menschen für uns, in diesem Fall: Ashraf, Camerer und Loewenstein (2004).

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