VERNUNFT, WILLE UND EIGENNUTZ – EINE KRITIK DES MENSCHENBILDES DER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

ERNST FEHR

Für den Mainstream in den Wirtschaftswissenschaften zeichnen sich wirtschaftliche Akteure durch perfekte Rationalität, unbeschränkte 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 diesem Fachgebiet zu den grundlegendsten Umwälzungen seit Jahrzehnten führen könnte. Denn 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. Doch 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, dass diese drei Merkmale menschlichen Verhaltens – beschränkte Rationalität, beschränkte Willenskraft und beschränkter Egoismus – manches Fundament der modernen Ökonomik erschüttern.

Beschränkte Rationalität und Finanzmärkte

Die traditionelle Finanzmarkttheorie unterstellt die *vollständige* Rationalität *aller* Akteure auf den Finanzmärkten. Doch mit Rationalität lässt sich das geradezu exzessive Handelsvolumen an den Finanzmärkten nicht erklären – an der New Yorker Börse wechseln beispielsweise 76 Prozent aller Aktien einmal im Jahr den Besitzer. Verständlich wird das

Verhalten der Akteure erst dann, wenn ihre Psychologie genauer untersucht wird. Denn 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 aufgrund dieser übermäßigen Tauschtätigkeit 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 Tauschtätigkeit aber „lediglich" 1,72 Prozentpunkte.

Ein kluger Kenner der Finanzmarktökonomik wird hier 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, dann 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 Anteile an dieser Aktie zu kaufen, um vom vorübergehenden Wertzuwachs zu profitieren. Dies wiederum treibt den Aktienpreis noch 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 entgegenzuwirken. Mehr noch, selbst wenn zwar *alle* Akteure rational sind, aber glauben, dass es genügend viele irrationale gibt, die den Preis hochtreiben, dann lohnt es sich für die rationalen Akteure ebenfalls, die Aktie vorübergehend zu kaufen. Das bedeutet, dass der pure Glaube an die Existenz von irrationalen Akteuren eine Preisblase hervorrufen kann, wodurch der Aktienpreis für eine längere Zeitperiode vom wahren Wert abweichen kann.

Ungeduld und Willensschwäche

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 Ökonomik 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 oft ein stärkeres Motiv zu sein. So sind sich etwa die meisten Menschen bewusst, dass sie für ihr Alter Geld zurücklegen sollten. Und doch können viele der Versuchung nicht widerstehen, das Geld sofort zu konsumieren, um sich etwa eine zusätzliche Urlaubsreise zu gönnen.

Die Verführung durch den Genuss im „Jetzt" auf Kosten guter Vorsätze 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 Experiments intellektuell und moralisch anspruchsvolle Filme. Doch diese Entscheidung für ein unbestimmtes „Später" war rasch vergessen, wenn es um die Frage des unmittelbaren Konsums ging. Stand die Freizeitgestaltung noch am selben Abend zur Debatte, dann fiel die Wahl meist auf einen leichten Unterhaltungsfilm.

Vor diesem Hintergrund können etwa obligatorische Rentenversicherungen oder die steuerliche Begünstigung privater Altersvorsorge als mögliche Maßnahmen der Politik begriffen werden, der Neigung vieler Menschen entgegenzusteuern, entgegen besserem Wissen ihr eben verdientes Geld gleich wieder zu konsumieren.

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 sind Kürzungen von Nominallöhnen in den meisten Marktwirtschaften sehr selten, da diese von den Beschäftigten

als Affront empfunden werden. Kürzungen sind meistens nur dann 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 – erheblich eingeschränkt. Diese Einschränkung trägt vermutlich mit zur Arbeitslosigkeit bei, reduziert die Anpassungsfähigkeit der Arbeitsmärkte und hat daher weit reichende Konsequenzen für die Geldpolitik.

Eine Geldpolitik, die zu niedrige 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 stattfanden, obwohl aufgrund der sehr niedrigen Inflationsraten und des faktischen Nullwachstums bei einem großen Teil der Arbeitnehmer solche Senkungen „ökonomisch geboten" waren. Die Schätzungen der Autoren legen nahe, dass die Rigidität der Nominallöhne den Ausstieg aus der Rezession, in der sich die Schweizer Wirtschaft damals befand, erheblich erschwerte.

Hindernisse für den Wandel

Die Liste der Beispiele für beschränkt rationales Verhalten, für die Existenz von Fairnesspräferenzen, 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 nun aber 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 Partial*theorie zu erklären. Denn wenn es nicht gelingt, die ver-

schiedenen Partialtheorien im Rahmen einer *allgemeineren* Theorie konsistent miteinander in Beziehung zu setzen, dann ist die Gefahr groß, lediglich Post-hoc-Rationalisierungen zu liefern und letztendlich 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 Einflüsse „verschmutzt".

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 aber 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 Aufwendung eigener Kosten hilft? Ist die Hilfeleistung von A altruistisch motiviert oder doch eher egoistisch, da A in Zukunft eine Gegenleistung von B erwartet?

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 tatsächlichen Laborpreis des Wertpapiers zu vergleichen. Man kann daher beschränkt rationales Verhalten im Labor mit viel größerer Sicherheit und Präzision nachweisen. Ähnliches gilt auch für den Nachweis sozialer Präferenzen. In Laborexperimenten kann etwa 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 Doppelauktionsmärkte. In einer

Doppelauktion 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 ist. Experimentelle Doppelauktionsmärkte 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 die Richtigkeit einer Theorie. 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.

Glücklicherweise gibt es mittlerweile auf einigen Gebieten alternative Theorien, die Fairnesspräferenzen, Ungeduld und Willensschwäche berücksichtigen. Diese Theorien können eine beeindruckende Fülle von disparaten Fakten systematisch erklären. Die neueren Fairnesstheorien zeigen beispielsweise, dass man oft zu völlig anderen Prognosen als die herkömmliche Theorie gelangt, selbst wenn nur ein *kleiner Teil* der Akteure durch Fairnessmotive gekennzeichnet ist. Weiterhin fehlt jedoch 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 dieser ungelösten Probleme gibt es deutliche Hinweise, dass der bisherige Konsens über das Menschenbild in den Wirtschaftswissenschaften zunehmend ausgehöhlt ist. 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 zunehmenden Maße Themen aus dem Grenzbereich von Psychologie und Ökonomie. Auf der Jahrestagung der European Economic Assocation, die

Ende August 2001 in Lausanne stattfand, waren beispielsweise alle Hauptvorträge diesem Thema gewidmet. Die Umwälzung gewinnt also an Fahrt, aber niemand weiß genau, wo die Fahrt enden wird.

Literatur

Barber, Brad M. und Terrence Odean. 2001. „Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment." *Quarterly Journal of Economics* 116: 261–290.

Fehr, Ernst und Lorenz Goette. 2000. „Robustness and Real Consequences of Nominal Wage Rigidity." *Working Paper No. 45, Institute for Empirical Research in Economics*, University of Zurich (http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp044.pdf).

Fehr, Ernst und Klaus Schmidt. 2001. „Theories of Fairness and Reciprocity – Evidence and Economic Applications." In *Advances in Economic Theory, Eigth World Congress of the Econometric Society*, herausgegeben von M. Dewatripont, L. P. Hansen and S. Turnovski. Cambridge: Cambridge University Press (im Druck) (http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp075.pdf).

Loewenstein, George. 2000. „Willpower – A Decision Theorist's Perspective." *Law and Philosophy* 19: 51–76.

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

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