

Soziale Normen in der Ökonomie: Eine Rehabilitation des Homo Oeconomicus

Dr. Friedrich Heinemann

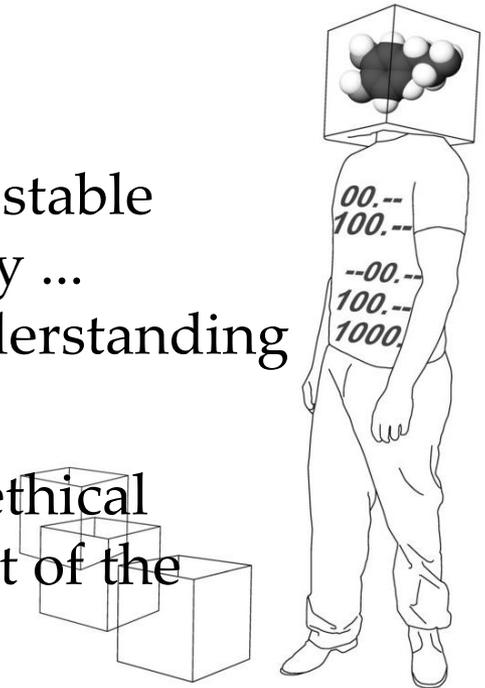
ZEW Mannheim

Tagung „Ökonomische Rationalitätskaskaden: Der homo
oeconomicus institutionalis“

8. November 2010

1970er/1980er-Jahre Mainstream

- Gary Becker (1976): "combined assumptions of maximizing behavior, market equilibrium and stable preferences, used relentlessly and unflinchingly ... provides a valuable unified framework for understanding all human behavior."
- George Stigler (1981): when „self-interest and ethical values ... are in conflict, much of the time, most of the time in fact, self-interest-theory ... will win."



Dieser Konsens ist zerbrochen

- Verhaltensökonomik
- Experimentelle Evidenz
 - Reziprozität
 - Verhalten in einperiodigen Spielen
- Beobachtungen im Feld – Beispiele:
 - Steuermoral
 - Wahlparadox
- Makroökonomische Evidenz – Beispiele:
 - Kultur
 - Sozialkapital und ökonomische Performance
- Neuro-Ökonomie

Der Homo oeconomicus - eine Karikatur?

- „Economic Man does not worry about morality, ethics, or other people. Instead, Economic Man worries only about himself, coldly and calculatingly pursuing whatever course brings him the greatest material advantage“ (Lynn A. Stout, 2007):

Stattdessen:

- “The characterization of market actors as greedy and selfish is farcical and egregiously needs to be remedied by the verity of moral markets” (Michael C. Jensen, 2008).

Vier Thesen

- These 1: Soziale Normen helfen, ökonomisches Verhalten und die Funktionsweise ökonomischer Systeme zu verstehen.

Dennoch ist Homo moralis auch ein Homo oeconomicus :

- These 2: Eigeninteresse treibt Auslegung von Normen und beeinflusst ihre Entwicklung (self-serving bias) – Normen sind endogen!
- These 3: Normgeleitete intrapersonale Konflikte („Gewissen“) lassen sich als Interaktion multipler rationaler Selbstmodelle modellieren.
- These 4: Angebotsseite sozialer Normen gehorcht ökonomischen Anreizen

These 1: Berücksichtigung sozialer Normen hilft, beobachtbares Verhalten zu verstehen und ökonomische Performance von Ländern zu erklären.

Beispiele

■ Verhalten

- Steuerehrlichkeit: Allingham/Sandmo (1972) kann beobachtbare Befolgung von Steuergesetzen nicht erklären.
- Allgemeiner: Geringe Zahl an Diebstählen.
- Wahlparadox: Der rationale Wähler geht nicht wählen.
- Spendenverhalten/Freiwilligendienste.

■ Relative ökonomische Performance

- Vertrauen (Sozialkapital) und Wachstum/Reformfähigkeit.
- Internationale Streuung von Sparverhalten.
- Reservationslohn und Arbeitsanreize im Sozialstaat.

Nutzenmaximierung konventionell

x : privates Gut,

z : Beitrag zur Finanzierung des öffentlichen Guts Q

(z.B. durch Verzicht auf Steuerhinterziehungsmöglichkeit)

$$\text{Max: } U_i = U_i(x_i, Q(z_1, z_2, \dots, z_n))$$

$$U_{i1} > 0, U_{i2} > 0$$

u.d.N.

$$x_i + z_i = y_i$$

$$n \rightarrow \infty \text{ dann } dQ/dz_i \rightarrow 0$$

Bei „großer“ Zahl an Einwohnern einer Jurisdiktion leistet Individuum keinen Finanzierungsbeitrag

Respekt für soziale Norm als „warm glow“ (Andreoni, 1990)

x: privates Gut,

z: Beitrag zur Finanzierung des öffentlichen Guts Q

$$\text{Max: } U_i = U_i(x_i, Q(z_1, z_2, \dots, z_n), z_i)$$

$$U_{i1} > 0, U_{i2} > 0$$

u.d.N.

$$x_i + z_i = y_i$$

Wenn $U_{i3} > 0$ „warm glow“, dann trotz großer Zahl freiwilliger Beitrag (= Respekt für Norm trotz Verzicht auf individuelle Gewinnmöglichkeit)

Problem des Warm glow-Ansatzes

- Ad hoc
 - Damit wird alles erklärbar als Folge einer spezifischen internen Sanktion/Belohnung
 - Ökonomisches Kalkül begrenzt auf Rezeption einer exogenen normativen Restriktion

- Rückkehr des Homo oeconomicus „durch die Hintertür“?
 - Eigeninteresse und soziale Normen

These 2: Empirisch messbare Normen sind endogen und reagieren auf ökonomische Anreize

Die selbstwertdienliche Verzerrung

- Gut ist was mir nützt. Eigeninteresse beeinflusst Normakzeptanz.
- Beispiele:
 - Managerurteile über Wirtschaftsethik
 - Gerechtigkeit von Steuer- und Transfersystemen
 - Steuer- und Sozialstaatsmoral
- Verschiedene Kanäle der Normbeeinflussung
 - Anwendung einer abstrakten Norm in konkreter Entscheidungssituation
 - Entscheidung über Betonung einer Norm in der Erziehung

Akzeptanz einer Norm als Konsumgut

- Ökonomisches Kalkül hilft daher, Entwicklung von Normen und Determinanten zu verstehen:
- Akzeptanz einer Norm ist preis- und einkommenselastisch.
- Beispiele Preiselastizität:
 - Mit steigendem Grenzsteuersatz sinkt Steuermoral.
 - Mit Ausbau des Wohlfahrtsstaats verschwindet „Arbeitsethos“ (Lindbeck, 1995: „Hazardous welfare state dynamics“).
- Beispiel Einkommenselastizität:
 - Mit steigendem Einkommen steigt Umweltmoral.

Ein Beispiel für das Potenzial dieses ökonomischen Ansatzes der Normbildung

(Heinemann, European Journal of Law and Economics, forthcoming)

- Sozialstaats- und Steuermoral in Krisen
- Krise als Veränderung von ökonomischen Anreizen

	Sozialstaatsmoral	Steuermoral
1. Einkommenseffekt: Abnehmende Moral, wenn Moral ein normales Konsumgut	-	-
2. Sinkende Marktaktivität: Opportunitätskosten der Bemühungen um Transfers sinken, Steuerhinterziehung weniger profitabel	-	0/+
3. Sanktionen: Wahrscheinlichkeit von rechtlichen/sozialen Sanktionen sinkt, weil zyklische Arbeitslosigkeit Kontrollmöglichkeiten verringert	-	0

- Hypothese 1: Ökonomische Krise mit Anstieg Arbeitslosigkeit verringert sowohl Wohlfahrtsstaats- und Steuermoral.
- Hypothese 2: Effekt sollte stärker für Wohlfahrtsstaatsmoral als für Steuermoral sein.
- Hypothese 3: Effekt sollte interagieren mit Großzügigkeit des Wohlfahrtsstaats.

World Value Survey Datensatz 1980-2000 (vier Wellen)

“Please tell me whether you think it can always be justified, never be justified, or something in between

- claiming government benefits to which you are not entitled*
- cheating on taxes if you have a chance (tax morale).”*

Einbezogen in Test: 20 OECD-Länder.

Antworten: von 1 (‘never justifiable’) bis 10 (‘always justifiable’).

Schätzmodelle

(1)

$$M_{i,c,t} = \alpha_0 + \sum_{c=2}^C \gamma_c CD_c + \sum_{t=2}^4 \delta_t WD_t + CRISIS_{c,t} + A INDCTL_{i,c,t} + \varepsilon_{i,c,t}$$

(2)

$$M_{i,c,t} = \alpha_0 + \sum_{c=2}^C \gamma_c CD_c + \sum_{t=2}^4 \delta_t WD_t + CRISIS_{c,t} + \alpha_1 GEN_{c,t} + \alpha_2 GEN_{c,t} \times CRISIS_{c,t} + A INDCTL_{i,c,t} + \varepsilon_{i,c,t}$$

Variable	Definition
Sozialstaatsmoral-Dummy	=1 wenn Inanspruchnahme ungerechtfertigter Transfers niemals zu rechtfertigen, =0 sonst
Steuermoral-Dummy	=1 wenn Steuerhinterziehung niemals zu rechtfertigen, =0 sonst
Age	in Jahren
Year of birth	in Jahren
Female	Frau=1/Mann=0
Married	=1 wenn verheiratet/zusammenn lebend, =0 sonst
Employed	= 1 Vollzeit, Teilzeit, selbständig, =0 Rentner, Hausfrau/-mann, Studierender, Arbeitsloser
Religious	Häufigkeit des Besuchs von Gottesdienste
Confidence in parliament	Vertrauen ins Parlament
Patriotism	Stolz auf das eigene Land
Income	Einkommen
Wave1 – Wave4	Wellen-Dummies
Benefit replacement rate	Lohnersatzrate
Crisis dummy	Krisendummy: Anstieg der Arbeitslosigkeit, der zum 5-Prozent-Perzentil der stärksten Anstiege für diese Länder in diesem Zeitraum gehört.

Basisregression

	Sozialstaatsmoral		Steuermoral	
	Koeffizient	Margin. Effekt	Koeffizient	Margin. Effekt
Constant	5.5626		3.7819	
Age	0.0125**	0.0045	0.0097*	0.0038
Year of birth	-0.0027	-0.0010	-0.0018	-0.0007
Female	0.1097***	0.0398	0.1907***	0.0749
Married	0.1298***	0.0475	0.0807***	0.0318
Employed	0.0633***	0.0230	-0.0319**	-0.0125
Religious	0.0120***	0.0044	0.0303***	0.0119
Confidence in Parliament	-0.0015	-0.0006	0.0638***	0.0251
Patriotism	0.1153***	0.0418	0.1260***	0.0496
Income	0.0123***	0.0045	-0.0251***	-0.0099
Wave dummies included	Yes		Yes	
Country dummies included	Yes		Yes	
Pseudo R ²	0.0746		0.0762	
Prob > χ^2	0.0000		0.0000	
Number of observations	59,440		59,639	

Mit Krisen-Wohlfahrtsstaat-Interaktion

	Sozialstaatsmoral		Steuermoral	
	Koeffizient	Margin. Effekt	Koeffizient	Margin. Effekt
Constant	-3.918	0.0045	6.2424	0.0038
Age	0.0174***	0.0063	0.0085	0.0034
Year of birth	0.0021	0.0008	-0.0030	-0.0012
Female	0.1098***	0.0399	0.1899***	0.0746
Married	0.1299***	0.0475	0.0814***	0.0321
Employed	0.0630***	0.0229	-0.0305**	-0.0120
Religious	0.0123***	0.0045	0.0313***	0.0123
Confidence in Parliament	-0.0004	-0.0002	0.0658***	0.0259
Patriotism	0.1172***	0.0425	0.1286***	0.0506
Income	0.0142***	0.0052	-0.0252***	-0.0099
Crisis dummy	2.2478***	0.3875	0.7206***	0.2523
Benefit replacement rate	-0.0033***	-0.0012	-0.0042***	-0.0017
Crisis x benefit replacement rate	-0.0340***	-0.0123	-0.0144***	-0.0056
Wave and country dummies included	Yes		Yes	
Pseudo R2	0.0766		0.0779	
Prob > χ^2	0.0000		0.0000	
Number of observations	59,440		59,639	

Beispiel zeigt

- Konkret:
 - Krise hat Kosten, die übersehen werden.
 - Arbeitsmarktthema der Hysterese hat möglicherweise normative Dimension.
- Allgemein:
 - Ökonomischer Ansatz liefert brauchbare Prognosen über Entwicklung von Normen.

These 3: Normgeleitete intrapersonale Konflikte („Gewissen“) lassen sich als Interaktion multipler rationaler Selbste modellieren.

Heinemann, under review: Ordo, Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften

„Gewissen“ – (k)ein ökonomisches Thema?

- „Gewissen“ zentraler Begriff der Verfassungsebene
 - UN Menschenrechtsdeklaration Art. 1: *“All human beings are ... endowed with reason **and conscience**...”*.
 - Ähnliche Aussagen in vielen wichtigen Verfassungen.

- Fast kein explizites Thema der ökonomischen Literatur.

Gewissen: zwei Dimensionen

Thomas von Aquin:

- *Synderesis*: inneres Bewusstsein des Guten – normative Basis
- *Conscentia*: Anwendung in konkreter Entscheidungssituation, unter inneren Konflikten

Ökonomische Zugänge:

- *Synderesis*: siehe These 2
- *Conscentia*: Modellierung als Interaktion multipler (rationaler) Selbste

Intra-personale Interaktion in der Ökonomie

- Adam Smith: „Man Today“ versus „Man Tomorrow“
- Intertemporale Dimension dominiert:
 - Individuen unterwerfen sich freiwillig Restriktionen (z.B. Sparplänen)
 - “zeitinkonsistente Präferenzen”
 - Modell der multiplen Selbste (Thaler und Shefrin, 1981, Schelling, 1984)
- Diese Selbste sind rational

Thaler-Shefrin Modell (1980/1981)

Einkommensstrom: $y = (y_1, y_2, \dots, y_T)$, mit $y_T=0$, Ruhestand

Konsumplan: $c = (c_1, c_2, \dots, c_T)$

Individuum modelliert als Organisation:

T "**Macher**": kurzichtig. Periode t Macher entscheidet unmittelbar über c_t .

Macher-Nutzenfunktion: $Z_t(c_t)$, unabhängig von $c_x, x \neq t$

Ein "**Planer**": Nutzenfunktion $V(Z_1, Z_2, \dots, Z_T)$

Lösung ohne Einfluss des Planers auf die Macher:

Lebenszeit-Einkommen wird in erster Periode verkonsumiert (vollständiger Kapitalmarkt)

Mit Einfluss: Planer agiert durch

- Setzung von Restriktionen für Macher (z.B. Abschluss eines Sparvertrags)
- Veränderung Anreize für Macher (z.B. durch normative Heuristiken "debt ethics")

In dieser Modellierung ist freiwillige Unterwerfung unter Restriktionen rational

Eine Adaption des Thaler-Shefrin-Modells auf das Gewissen

- Planer: Ethisches Selbst (Nutzen: Wahrung normativer Integrität)
- Macher: Entscheider (Nutzen: Normen ohne intrinsische Bedeutung)
- Ethisches Selbst verfolgt Strategie, Anreize und Restriktionen für Entscheider zu setzen, die ethisches Verhalten begünstigen:
 - Delegation von Entscheidungsspielraum
 - Selbstbindung durch Verträge
 - Unterwerfung unter externe Aufsicht
 - Vermeidung „moralisch gefährlicher“ Situationen
 - Heuristiken
- Ökonomisches Modell hilft:
 - Verständnis von intrapersonalen ethischen Kalkülen
 - Normativ: Fokus von normativ vorteilhaften Strategien (Commitment statt Appell)

These 4: Angebotsseite sozialer Normen gehört ökonomischen Anreizen

Normanbieter verfolgen (auch) institutionelles Eigeninteresse

- Religiöse Organisationen als Anbieter auf einem Markt der Religion (Adam Smith, 1776, Ekelund/Hébert/Tollison, 2005)
- Diese „Unternehmen“ investieren stark in Ausbildung der Normen ihrer Mitglieder
- Hohe Übereinstimmung zwischen normativer Dogmatik und institutionellem Eigeninteresse, Beispiele der mittelalterlichen Kirche:
 - Pflichtzölibat als Schutz von Kircheneigentum
 - Sanktionen für Ketzertum als Verteidigung von Monopolmacht
 - Fegefeuer als Ausweitung des Ablass-Markts
- Ähnliche Phänomene für neuzeitliche Norm-Lieferanten (Vereine, Staaten, NGOs)

Schlussfolgerungen

- Ökonomen sollten normative Restriktionen zur Kenntnis nehmen.
- Normative Restriktionen reagieren auf Anreize: Homo moralis bleibt ein partieller Homo oeconomicus.
- Normangebot durch Anbieterinteressen beeinflusst.
- Ökonomisches Instrumentarium fruchtbar für Modellierung intrapersonale Konflikte zwischen Normen und Eigeninteresse.