
Die Wiederentdeckung des Menschen in der Ökonomie

Vortrag auf der Tagung
„Ökonomische Rationalitätenkaskade“
der Abteilung Wirtschaftswissenschaften an der Universität
Koblenz-Landau in Kooperation mit der Gesellschaft für
Sozialen Fortschritt
am 8. November 2010 in Landau/Pfalz

PROF. DR. KARLHEINZ RUCKRIEGEL

www.ruckriegel.org

Zwei grundlegende Fragen sind zu beantworten:

Wie verhalten sich Menschen?

Behavioral Economics /Psychologische Ökonomie bzw.
Neuroeconomics und Neurobiologie

Was wollen Menschen?

Happiness Research / Glücksforschung

Wie verhalten sich Menschen?

Die Erfindung de „Homo oeconomicus“

Die „**Erfindung**“ des „homo oeconomicus“ geht auf das Werk **Leon Walras** (1834-1910) in der zweiten Hälfte des 19. Jhr. zurück. Dieses Konstrukt (Annahme/Fiktion) war notwendig, um **mathematische Gesetzmäßigkeiten** aus der **Physik** auf die **Wirtschaft übertragen** zu können.

„Mit seiner Bereitschaft, zugunsten der **mathematischen Prognostizierbarkeit Abstriche** an der **Wirklichkeitsnähe** hinzunehmen, etablierte Walras eine Vorgehensweise, der im folgenden Jahrhundert **viele Ökonomen folgen** sollten.“

Eric Beinhocker, Die Entstehung des Wohlstands. 2007

„Laut Walras ähnelte seine „reine **Theorie der Ökonomik** den **physikalischen-mathematischen Wissenschaften** in jeder Hinsicht“. William Stanley Jevons (1835-1882) war davon überzeugt, einen „Kalkül der sittlichen Wirkung“ geschaffen zu haben. Und Vilfredo Pareto (1848-1923) verkündete: „Die **Theorie der ökonomischen Wissenschaften** erhält so die **Strenge der Mechanik**“. Für die Marginalisten war ihr Traum in Erfüllung gegangen, aus der **Ökonomik** eine **echte mathematische Wissenschaft** zu machen.“

Eric Beinhocker, Die Entstehung des Wohlstands, 2007

Der Mensch als „**Maschinenmensch**“ à la Mettrie.
In Folge von **Isaac Newton** wurde die Natur und somit auch
der **Mensch** als eine Art **vollendete Maschine begriffen**. Der
französische Philosoph Julien Offray de la Mettrie verwendete
im l`Homme machine (1747) diese Sichtweise auch zur
Erklärung der **Funktionsweise** des **Menschen**.

„Genau ein solches **Menschenbild** wurde aber von Walras
und seinen Mitstreitern angenommen, wonach sich wie in der
Physik mit denselben „**mathematischen Gleichungen** auch
der Gang menschlicher Gehirne in der Wirtschaft
wiedergeben lassen.“

Eric Beinhocker, Die Entstehung des Wohlstands, 2007

„Ich kann die Bewegung der Himmelskörper berechnen, nicht
aber die Tollheit der Menschen.“

Sir Isaac Newton

Was ist ein Homo oeconomicus?

Ein Homo oeconomicus ist
ein „**Konstrukt**“ (Annahme/Fiktion),
das vollkommen **rational** denkt,
absolut **willensstark** („zeitkonsistent“) ist
und rein **egoistisch**
seinen **Nutzen/ Gewinn maximiert.**

“The core theory used in economics builds on a simple but powerful model of behavior. Individuals make choices so as to maximize a utility function, using the information available, and processing this information appropriately. Individuals` preferences are assumed to be time-consistent, affected only by own payoffs, and independent of the framing of the decision. Laboratory experiments in both the psychology and the economics literature raise serious questions about this assumptions.”

Stefano DellaVigna,

Psychology and Economics: Evidence from the Field, in: Journal of Economic Literature, Vol. 47/2, Juni 2009, S. 315.

Was sagt der Psychologe und **Nobelpreisträger** (Wirtschaftswissenschaften 2002) **Daniel Kahneman** zum Homo oeconomicus (2003)?

Daniel Kahneman verweist hier darauf, dass er seine erste Begegnung mit den „**psychological assumptions of economics**“ Anfang der 70er Jahre hatte, als Bruno Frey in einem Artikel schrieb, dass „the agent of economic theory is **rational and selfish**, and that his **tastes do not change**“, wobei er als **Psychologe** davon **kein Wort glauben konnte** („**not to believe a word of it**“).

„Ich wollte die Volkswirtschaftslehre von falschen Abstraktionen durch exakte historische, statistische, volkswirtschaftliche Forschung befreien, aber doch stets zugleich generalisierender Wirtschaftstheoretiker soweit bleiben, als wir nach meiner Überzeugung heute schon dazu festen Grund unter den Füßen haben. Wo solcher mir zu fehlen scheint, da habe ich auch im Grundriß lieber nur die Tatsachen beschrieben und einige Entwicklungstendenzen angedeutet, als luftige Theorien aufgebaut, die mit der Wirklichkeit nicht in Fühlung stehen, bald wieder wie Kartenhäuser zusammenfallen.“

Gustav von Schmoller, Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre,
Leipzig 1904, S. VI.

„Ist die Anwendung von Abstraktionen nicht ein legitimes Mittel in der Ökonomie? Ohne Zweifel – nur sind nicht alle Abstraktionen gleichermaßen korrekt. Eine Abstraktion besteht in der Isolierung eines Teils der Realität, nicht indem man sie verschwinden lässt.“

Emile Durckheim, 1887

„Lange Zeit haben **Wirtschaftstheoretiker** ein **Retortenwesen** namens Homo oeconomicus zur Grundlage ihrer Überlegungen gemacht ... Diese **Kreatur** hat sich mittlerweile als **unhaltbare Fiktion** erwiesen.“

Karl Sigmund (Wien), Ernst Fehr (Zürich), Martin A. Nowak
(Princeton/Harvard), 2006

Im Einzelnen stellen sich vier Fragen:

- Ist der Mensch rational?
- Ist der Mensch willensstark (zeitkonsistent)
- Ist der Mensch egoistisch?
- Ist der Mensch ein Maximierer?

Ist der Mensch rational?

Die Neoklassik zwingt ökonomische Zusammenhänge in das **rigorose Korsett der formalen Aussagelogik**, d.h. die (Homo oeconomicus-) Annahmen bestimmen das Ergebnis (**wenn** sich die Menschen wie Homo oeconomici verhalten, **dann** folgend aus dieser Annahme ganz bestimmte Ergebniss).

Die **Deutsch Bank Research** schreibt hierzu schlicht: „Die meisten ökonomischen Zusammenhänge lassen sich nicht in das rigorose Korsett formaler Aussagelogik pressen.“
Deutsche Bank Research, Homo Oeconomicus oder doch eher Homer Simpson?, Studie veröffentlicht am 30.4.2010 ([www,dbresearch.de](http://www.dbresearch.de)), S. 25.

„Der **Glaube an die Rationalität** ist tief in der **Wirtschaftswissenschaft verwurzelt**. Introspektion – und mehr noch die Beobachtung meiner Kollegen – überzeugte mich davon, dass diese **Annahme rationalen Handelns Unsinn** war. Ich merkte schon bald, dass meine Kollegen auf eine **irrationale Weise an der Annahme der Rationalität festhielten**, und mir war klar, dass es nicht leicht sein würde, ihren Glauben daran zu erschüttern.“,

Joseph Stiglitz, 2010

„Ich habe den Verdacht, dass Wirtschaftswissenschaftler, die voll und ganz davon überzeugt sind, dass die Wirtschaft rational sei, noch keinen Tag woanders gearbeitet haben als in der Universität.“

Dan Ariley, 2010. S. 49 (Fußnote)

„Infolge von Philosophen wie Descartes und Kant, d.h. der „**Aufklärung**“, wurde der **denkende Geist**, die moralisch aufgeladene **Vernunft**, das „**Bewusstsein**“ als das **Nonplusultra des Menschen** gesehen. „Die **Hirnforschung** zeigt uns dagegen, wie sehr wir von **Gefühlen**, unserem limbischen System, überhaupt von unserer Leibhaftigkeit **abhängig sind**, wie wir aus unserem **Unterbewussten mit beeinflusst** werden.“

Heiner Aldebert, 2010

„Die **These von der Rationalität** des Menschen wirft allerdings ein Problem auf: **Sie ist schlichtweg falsch**. Unser Gehirn funktioniert anders. Und es sieht so aus, als wären wir nicht zum rationalen Denken geboren. ... Seit Platon wir die **rationale Welt als Reich der Vollkommenen** gepriesen, in der ... Gleichungen und empirische Beweise herrschen. In diesem Paradies, so die Verheißung, gerade keiner wegen Kreditkarten in die Schuldenfalle oder nehme eine Hypothek auf, die in den Ruin führt. Statt Voreingenommenheit und Vorurteilen zählten allein kalte, harte Fakten. **DAS IST UTOPIA, VON DEM PHILOSOPHEN UND VOLKSWIRTSCHAFTLER TRÄUMEN** (Hervorhebung KR). Allerdings erweist sich der neue Fachbereich, der sich – **auf der Grundlage der Hirnforschung** – mit dem **Entscheiden** befasst, gerade da als besonders interessant, wo seine Ergebnisse dem landläufigen Wissen widersprechen. **Vermeintliche Erkenntnisse erweisen sich als Mutmaßungen, unbewiesene Hypothesen oder reine Spekulation.**“

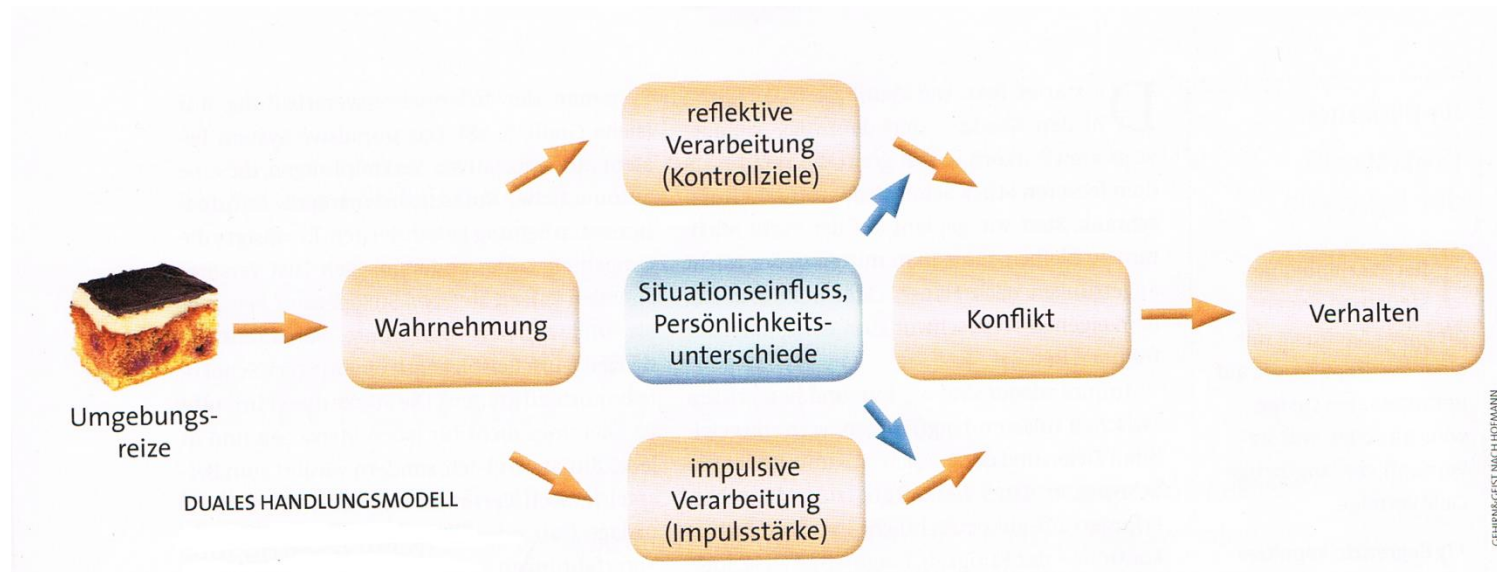
Jonah Lehrer, Wie wir entscheiden, 2009

Begründung:

Zu diesen – aus Sicht des Homo oeconomicus - systematischen Fehlern kommt es, weil Menschen in zwei Systemen denken:

Einem intuitiv-automatischen (limbisches System) und einem reflektiv-rationalen (Großhirnrinde). Ersteres ist unkontrolliert, mühelos, assoziierend, schnell, unbewusst und erlernt, letzteres ist kontrolliert, angestrengt, deduzierend, langsam, bewusst und regelgeleitet.

Systematische Entscheidungsirrtümer ergeben sich aus dem Zusammenspiel dieser beiden Systeme. Sie rühren aus folgenden Denkweisen her (; Ariely, 2008, 2009, 2010; Myers, 2010, Thaler/Sunstein, 2008).



Zu den „**Denkfehlern**“ im Einzelnen:

Aus der **Psychologie** ist bekannt, dass menschliche Entscheidungen

1. mehr oder minder beeinflusst werden von

- a. **Biases** (systematische Fehler aufgrund einer verzerrten Verarbeitung verfügbarer Informationen);
- b. **Herdeneffekt (-trieb)** (tun, was andere tun);
- c. **Heuristics** (Nutzung von einfachen Daumen- oder Faustregel, um Entscheidungen zu treffen);
- d. **Loss Aversion** (Streben nach Verlustvermeidung);
- e. **Framing effects** (Art der Präsentation/Beschreibung der Entscheidungsalternativen beeinflusst die Entscheidung); und

2. **systematischen emotionalen Erwartungsirrtümern** unterliegen

- a. **Entscheidungs- vs. Erfahrungsnutzen**
- b. **Anpassung**

a) Biases

- **Excessive Optimism** (überzogener Optimismus), **Overconfidence** (übersteigertes Selbstvertrauen im Hinblick auf Können und Wissen) and **Illusion of Control** (Menschen überschätzen das Ausmaß an Kontrolle, das sie auf den Ausgang einer Sache haben);
- **Confirmation bias** (Menschen achten zu stark nur auf Informationen, die ihre bisherige Meinung stützen, da sie nur ungern ihre Auffassungen ändern – sog. Problem der „kognitiven Dissonanz“);

Das Streben nach Kohärenz führt im Einzelnen zu:

- Hartnäckigkeit der ersten Hypothese und Beharren auf Überzeugungen,
- fehlenden Bemühungen um Falsifikationen,
- Ignorieren widersprechender Belege und Blindheit gegenüber eigenen Fehlern,
- verfälschender Erwartungshaltung.

„Wir bringen unsere kognitive Dissonanz durch eine selbst auferlegte Ignoranz zum Schweigen.“ (Lehrer, 2009)

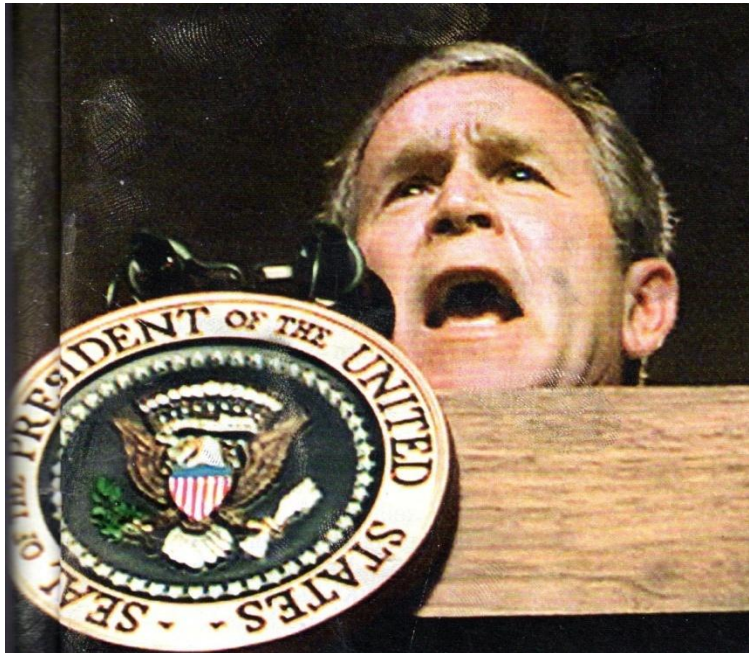


"Ich habe falsch gelegen mit der Annahme, dass Organisationen aufgrund von Eigeninteresse ihre Aktionäre und ihr Firmenkapital am besten schützen können..,"

Alan Greenspan, Oktober 2008 (Hearing vor dem US-Repräsentantenhaus)

„Henry Waxman summed up: „In other words,“ he said, „you found that your view of the world, your ideology, was not right. It was not working.” „Precisely,“ answered Greenspan. „That`s precisely the reason I was shocked, because I had been going for forty years or more with the very considerable evidence that it was working exceptionally well.” ... “The whole intellectual edifice collapsed in the summer of the last year” Greenspan admitted at the October 2008 hearing.”

Justin Fox, *The Myth of the Rational Market*, New York 2009, S. xi f (introduction).



US-Präsident Bush 2002:
„Wir werden diese Typen
jagen, bis wir sie haben,
Terrorismus gegen unsere
Nation hat keine Chance.“