
2. Systematischen emotionalen Entscheidungsirrtümer

Menschen schätzen die Auswirkungen bestimmter objektiver Veränderungen auf das eigene Nutzenniveau oftmals ex ante falsch ein.

a)

„**Entscheidungsnutzen**“ (erwartete Nutzenänderung im Zeitpunkt der Entscheidung)

und

„**Erfahrungsnutzen**“ (tatsächlich eintretende Nutzenänderung) fallen (oftmals) auseinander.

(Kahneman/ Thaler, 2006)

b) Anpassung

Es zeigt sich, dass wir sehr gut darin sind, uns die Zukunft auszumalen, doch wie gut wir uns anpassen werden, das können wir nicht vorhersehen.

Die **emotionale Nivellierung** – wenn die anfänglich positiven und negativen Wahrnehmungen verblassen - ist der Prozess, den wir **hedonistische Anpassung** nennen.

Unsere Schwierigkeiten, das Ausmaß unserer hedonistischen Anpassung vorherzusehen, wurzeln darin, dass wir gewöhnlich nicht berücksichtigen, dass das **Leben weitergeht** und dass mit der Zeit **andere Ereignisse** (positive wie negative) unser Gefühl des Wohlbefindens beeinflussen werden.

(Dan Ariely, 2010, S. 187-225)

“Moderne Wirtschaftswissenschaft muss auf einer realistischen Beschreibung menschlichen Verhaltens basieren – nicht wie bislang auf der Annahme, dass wir alle rational agieren.“

Paul Krugman, Interview mit dem Handelsblatt vom 11.1.2010

„Much of the above reasoning (that markets work efficiently, KR), however, is based on the **principle of rational behavior as opposed to a herd mentality or mass psychology** ... The existence of speculative bubbles suggests that markets react to what Alan Greenspan called „**irrational exuberance**“ and what Keynes referred to as „**animal spirits**“. ... Such views could lead to **irrational waves of optimism and pessimism**. ... **Faith in markets** is fundamental to economic growth in most of the world and the **financial crisis has shaken this faith to the core.**“

Mankiw/Taylor, 2010, S. 822, 828.

„Your company has been operating on the **premise** that people – customers, employees, managers – make **logical decisions**. It`s time **to abandon that assumption**.“

Dan Ariely,

„The End of Rational Economics“,

Harvard Business Review, Ausgabe Juli/August 2009

„Ich hoffe, inzwischen ist klargeworden, dass wir Menschen auf einer Skala zwischen dem hyperrationalen **Mr. Spock** und dem fehlbaren **Homer Simpson** Letzerem näher stehen, als wir uns bewusst machen.“

Dan Ariely, 2010, S. 344

Ist der Mensch willensstark (zeitkonsistent)?

Wie ist es um die **Willensstärke** (die Annahme unveränderter Präferenzen, zeitkonsistentes Verhalten) bestellt ?

1. Was sagt uns das alltägliche Leben?
2. Was sagt uns die Psychologie/ Neurobiologie?

1. Was sagt uns das **alltägliche Leben**?

Vorsätze zu Silvester:

- mit dem Rauchen aufhören,
- mehr Sport treiben und Abnehmen,
- mehr fürs Alter Sparen,
- mehr Zeit mit der Familie, mit Freunden verbringen,
- ...

Wer macht es dann wirklich???

2. Was sagt uns die **Psychologie/ Neurobiologie**?

Versuchung (temptation)

und

Gedankenlosigkeit (mindlessness)

bei vielen Entscheidungen führen zu **zeitinkonsistentem Verhalten**.

Gedankenlosigkeit

In vielen Situationen schalten die Menschen eine Art Autopilot ein, das heißt, der aktuellen Aufgabe wird keine aktive Aufmerksamkeit gewidmet.

- Wenn wir am Samstagmorgen rasch etwas besorgen wollen, kann es leicht sein, dass wir die übliche Strecke zur Arbeit fahren, bis uns plötzlich einfällt, dass der Supermarkt in der anderen Richtung liegt.
- Bei Essen sind wir besonders gedankenlos. Viele stopfen einfach in sich hinein, was vor uns hingestellt wird.

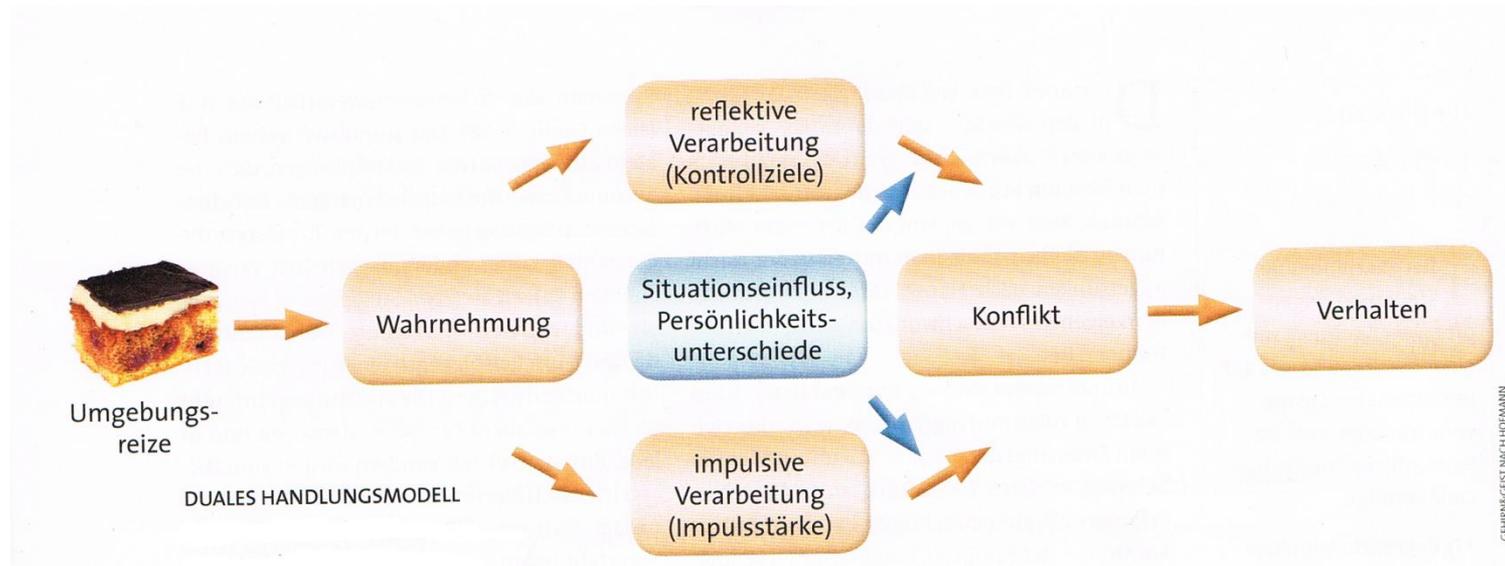
Versuchung

Es gibt zwei Zustände:

„cold“ beim abstrakten Nachdenken über etwas (z.B: ich will abnehmen);

„hot“ Verhalten in der konkreten Situation (z.B. Angebot eines vorzüglichen Dessert).

„But it is clear that when we are in a hot state, we can often get into a lot of trouble.“ (Thaler/ Sunstein, 2008)



„Wenn wir uns vornehmen, unser Geld zu sparen, sind wir in einem „kalten“ Zustand. Wenn wir uns vornehmen, Sport zu treiben und auf unsere Ernährung zu achten, ebenfalls.

Doch dann durchströmen uns plötzlich Emotionen wie heiße Lava: Gerade wenn wir uns vorgenommen haben zu sparen, sehen wir ein neues Auto, ein Mountainbike oder Schuhe, die wir unbedingt besitzen müssen. ...“

Dan Ariely, Denken hilft, nützt aber nichts, 2008

„Wir Menschen sind als einzige Spezies intelligent genug, um **systematisch in die Zukunft vor auszuplanen** – gleichzeitig aber so dämlich, dass wir unsere sorgfältigsten Pläne zugunsten eines **kurzfristigen Lustgewinns über den Haufen werfen.**“

Gary Marcus, Murks – der planlose Bau des menschlichen Gehirns, 2009

„Selbst wenn wir uns um rationale Entscheidungen bemühen, beeinflussen ... emotionale Impulse (Empfindungen und Leidenschaften, Anmerk. KR) unsere Urteilsvermögen mit.

Jonah Lehrer, Wie wir entscheiden , 2009

I

Ist der Mensch egoistisch?

„In den Jahrmillionen der Menschwerdung wurde für unsere Vorfahren die **Bindung an andere zur Notwendigkeit**. Auf sich allein gestellt überlebt Homo sapiens nicht lange in der Natur. Und deshalb pflanzte die Evolution seinem Gehirn das **Bedürfnis ein, in Gemeinschaft mit Artgenossen zu sein**. ...

Wenn wir uns abgelehnt fühlen, treten im Gehirn dieselben Zentren der sogenannten Schmerzmatrix in Aktion, als würde unserem Körper ein Schaden zugefügt. ...

Erfreulicherweise honoriert die Natur umgekehrt die Aussicht auf eine **gelingende Beziehung mit guten Gefühlen**. Schließlich springt das Belohnungssystem mit nur an, sobald uns ein anderer unerwartet freundlich begegnet, sondern verführt uns auch selbst zur Großzügigkeit.“

Stefan Klein, Der Sinn des Gebens – Warum Selbstlosigkeit in der Evolution siegt und wir mit Egoismus nicht weiterkommen, 2010, S. 127.

„Während der längsten Zeit der Menschheitsgeschichte **kooperierten unsere Vorfahren**, weil ihnen ein gewisses Maß **selbstloser Neigungen angeboren war und weil sie Gruppennormen befolgten**. Dies, und nicht der in Märkten kanalisierte Egoismus, ist das Fundament, auf dem jedes menschliche Zusammenleben steht. ...

Damit Märkte funktionieren können, brauchen sie eine Grundlage, die sie zwar nicht hervorbringen, wohl aber zerstören können. Eine solche Grundlage ist das Vertrauen. ...

Je offener also die Gesellschaft ist (Bezug zur Globalisierung, Anmerk. KR), umso umfassender wird ihr Begriff von Fairness und Solidarität.“

Stefan Klein, 2010, S. 267, S. 264 und S. 273.

Was sagte **Adam Smith** 1759 (1. Auflage) bis 1790 (6. Auflage) in seinem Hauptwerk, Theorie der ethischen Gefühle?

„Mag man den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die **Glückseligkeit** dieser **anderen** zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht, als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein.“

Andererseits spricht Adam Smith in seinem zweiten Werk (Der Wohlstand der Nationen) von einem **auf Eigenliebe gegründeten Selbstinteresse**, nicht jedoch von Egoismus oder gar Selbstsucht (Recktenwald, 1984).

„Traditionell ist man in der Ökonomie von der **sogenannten Eigennutzhypothese** des Strebens nach materiellem Vorteil ausgegangen: Firmen, zum Beispiel, wollten ihre monetären Gewinne maximieren, einzelne Wirtschaftsakteure ihr Einkommen. Als universelle sozialphilosophische Verhaltenshypothese geht die Annahme, jeder rational Handelnde strebe in jedem Augenblick nur seinen materiellen Eigennutz an, zumindest bis auf das Werk von **Thomas Hobbes** zurück. Bereits in der ursprünglichen Diskussion unter den Britischen Moralisten des 18-ten Jahrhunderts wurde die Hobbessche Eigennutzhypothese als empirisch verfehlt zurückgewiesen. ... Ungeachtet der Tatsache, dass die ursprüngliche Eigennutzhypothese im Zuge des sogenannten ökonomischen Imperialismus nach dem zweiten Weltkrieg erneut Unterstützung von Ökonomen erhielt, darf sie heute auch experimentell als widerlegt gelten. Vor allem die **Ergebnisse der Ultimatumexperimente** haben die **Unhaltbarkeit der These** endgültig in das Bewusstsein der meisten Ökonomen und anderen Sozialwissenschaftler gerückt.“

Werner Güth, Thünen-Vorlesung auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik im Oktober 2008 in Graz

Menschen besitzen ein **angeborenes Gerechtigkeitsgefühl** und **Rache** – selbst wenn sie einem selbst Nachteile bringt - spielt eine gewichtige Rolle in der Sozialordnung.

Vergeltung und Vertrauen sind zwei Seiten derselben Medaille. Wir empören uns, wenn der auf Vertrauen gegründete Gesellschaftsvertrag verletzt wird, und dann bereit sind, Zeit und Geld zu investieren und manchmal sogar Leib und Leben zu riskieren, um die Übeltäter zu bestrafen.

!Auf Vertrauen gegründete Gesellschaften sind gegenüber solchen, in denen dieses Vertrauen fehlt, entschieden im Vorteil, und wir sind instinktiv darum bemüht, in unserer **Gesellschaft ein hohes Maß an Vertrauen** zu bewahren.“

Dan Ariely, 2010, S, 150.

„Bei der **Fairnessregel** gibt es jedoch eine **interessante Ausnahme. Ökonomen und Ökonomiestudenten** sind darin geschult, von den Menschen rationales und eigennütziges Verhalten zu erwarten. Beim Ultimatumspiel meinen also ökonomisch denkende Absender (die, die den Verteilungsvorschlag machen, Anmerk. KR), es sei richtig eine Aufteilung von 19:1 Dollar anzubieten, und – da sie gelernt haben zu denken, dass rationales Verhalten das einzig richtige ist – nehmen ökonomisch denkende Empfänger das Angebot an. Spielen jedoch Ökonomen mit Nichtökonomen, sind sie zutiefst enttäuscht, wenn ihre unausgewogenen Angebote abgelehnt werden.“

Dan Ariely, 2010, S. 313

„Empirische Untersuchungen zeigen, dass Menschen ein starkes Bedürfnis nach Fairness haben und sich auch selbst gerne als fairen und ethischen Menschen sehen. ...

Studien zeigen, dass Laien eine Fairness-Heuristik zur Bewertung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen anwenden.

...

Oberstes Ziel ist es, andere Personen vor Schaden zu bewahren und zu schützen ...

Zusammenfassend zeigt sich, dass **Laienurteile ... häufig systematisch den Vorhersagen neoklassischer Modell widersprechen.“**

Dominik Enste - Institut der Deutschen Wirtschaft - et al, 2009

„Vermutlich haben die Menschen **Fairness** über **Millionen Jahre** hinweg in kleinen Gruppen entwickelt. Die entsprechenden **Emotionen** fördern ein **Verhalten**, das der **Gruppe** und somit auf lange Sicht auch dem Einzelnen **Vorteile bringt.**“

Karl Sigmund, Ernst Fehr, Martin A. Nowak, 2006

Was sagt die Neurobiologie bzw. die Neuroeconomics ?

„Im **Zentrum moralischer Entscheidungsprozesse steht das Mitgefühl**. Wir verabscheuen Gewalt, weil wir aus eigener Erfahrung wissen, wie verletzend sie sein kann, und begegnen anderen mit Fairness, weil wir selbst gerecht behandelt werden wollen. Uns widerstrebt das Leid anderer, weil wir nachfühlen können, wie es ihnen dabei ergeht. Unserer **Hirnstruktur sorgt für einen Zusammenhang untereinander**, der uns zwangsläufig **Lukas` Aufforderung** folgen lässt: **“Was ihr von anderen erwartet, das tut ebenso auch ihnen (6,31). ...**

Die Fähigkeit der Einfühlung führt zur Fairness.“

Jonah Lehrer, *Wie wir entscheiden*, 2009

Danach ist der **Mensch darauf gepolt, vertrauensvoll zu agieren und gute Beziehungen zu anderen zu gestalten**, so dass Menschen kooperatives Verhalten einzelkämpferischen Strategien vorziehen. “Das vorrangige **“Triebzentrum”** des menschlichen Gehirns sind die ... **Motivationsysteme**, deren “Verlangen” bei gesunden, nicht traumatisierten Menschen primär **auf zwischenmenschliche Bindung und soziale Gemeinschaft gerichtet** ist, was den Begriff “social brain“ entstehen ließ.“ Joachim Bauer, 2007

„The evidence ... strongly suggests that nature has designed us to be conditional cooperators because it literally feels good.“ Paul Zak, 2007

„Die Fähigkeit, moralische Entscheidungen zu treffen, ist angeboren. Der „Schaltkreis“ des Mitgefühls ist, zumindest bei den meisten, Teil der Hardware, damit er sich entwickeln kann. *Trotzdem braucht es die richtigen Erfahrungen, damit er sich entwickeln kann.* Wenn alles nach Plan verläuft, bildet das menschliche Gehirn wie von selbst einen wirkungsvollen Satz an mitfühlenden Instinkten aus.“

Jonah Lehrer, *Wie wir entscheiden*, 2009

Gefahr: Fehlgeleitete Ausbildung kann zu Egozentrik (Selbstsucht) und damit fehlendem Verantwortungsgefühl für andere, für ein größeres Ganzes führen.