



Prof. Dr. Karlheinz Ruckriegel

Fakultät Betriebswirtschaft
Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm
www.ruckriegel.org

Abschied von der Neoklassik

Standard Economic Model

Am 1.6.2015 fand in Berlin die Festveranstaltung "Reform des ökonomischen Denkens" zum 10. jährigen Bestehens des "IMK - Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung" statt. Hier zeigte sich in Vorträgen, Diskussionen und Gesprächen, dass die Vertreter der Neoklassik in Deutschland, die insbesondere vor allem noch an den Hochschulen stark beheimatet sind, einen Zugang zu den Erkenntnissen und Implikationen der Verhaltensökonomie auch nach der Erfahrung der Finanzkrise vermissen lassen. Die Neoklassik fußt auf dem "Standard Economic Model". Nach N. Gregory Mankiw und Mark P. Taylor besteht das "Standard Economic Model" aus folgenden Annahmen:

- (1) die "Wirtschaftssubjekte" (economic agents) sind rational und zeitkonsistent (willensstark) in ihrem Verhalten, wobei sie egoistisch ohne Rücksicht auf andere (not to consider the utility of others) ihren eigenen Nutzen/Gewinn maximieren. Diese Annahmen werden gemeinsam auch als homo oeconomicus-Annahme bezeichnet.

Dabei gilt stets, dass

- (2) mehr (Materielles) besser als weniger ist (more is preferred to less).¹

Das Standard Economic Model beinhaltet neben der homo oeconomicus-Annahme also auch die Annahme, dass mehr (Materielles) besser als weniger ist.

In ihrem Buch „Animal Spirits – Wie Wirtschaft wirklich funktioniert“ (dt. Übersetzung, München 2009) schreiben George Akerlof (Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften 2001) und Robert Shiller (Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften 2013) (S. 237): „Zu viele Angehörige der Gemeinde der Makroökonomien und Finanztheoretiker haben sich fast ausschließlich auf die Annahmen rationaler Erwartungen und effizienter Märkte gestützt, mit dem Ergebnis, dass sie die grundlegende Dynamik von Wirtschaftskrisen aus dem Blick verloren haben. Das Unvermögen, die Animal Spirits (die für Keynes die Hauptursache für wirtschaftliche Schwankungen waren, Anmerk. KR),² in die Modellbildung einzubeziehen, kann uns für die wahren Ursachen ökonomischer Probleme blind machen.“ Sie attestieren der Makroökonomik in den letzten 30 Jahren eine Entwicklung in die falsche Richtung: Hin zu immer formaleren mathematischen Modellen und weg von tatsächlicher Erklärungsrelevanz für die Wirtschaftspolitik (S. 239 f.).

„The theories economists typically put forth about how the whole economy works are too simplistic.“

George A. Akerlof, Robert J. Shiller³

Grundlegend für ein Verständnis darüber, wie Menschen sich wirklich verhalten, ist das Duale Handlungssystem, also die Art des Zusammenwirkens von Neokortex/System 2 nach Kahneman und dem Limbischen System/System 1 nach Kahneman (grundlegend hierzu: Daniel Kahneman: Schnelles Denken, langsa-

mes Denken, München 2012; einführend: Karlheinz Ruckriegel, Günter Niklewski, Andreas Haupt: Gesundes Führen mit Erkenntnissen der Glücksforschung, Freiburg 2015, S. 21-30). Die auf dem Standard Economic Model fußende Neoklassik einerseits und die mit dem Dualen Handlungssystem arbeitende Behavioral Economics („Verhaltensökonomie“) andererseits haben also kaum etwas/ nicht viel gemeinsam. Oder um mit den Worten von Angela Merkel (Rede zur Eröffnung der Tagung der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften im August 2014 in Lindau) zu sprechen: Bei der Neoklassik handelt es sich um Forschende „im luftleeren Raum“, bei der Verhaltensökonomie geht es darum, die "Realität" zu verstehen und auf dieser Grundlage die Politik zu beraten.

In der Wochenendausgabe des Handelsblatts vom 29./30./31.5.2015 findet sich ein Interview mit der Neurowissenschaftlerin Tania Singer und die Besprechung der Neuauflage des Buches "Irrationaler Überschwang" des Nobelpreisträgers für Wirtschaftswissenschaften 2013, Robert Shiller (Yale University). Singer und Shiller weisen darauf hin, dass das neoklassische homo oeconomicus Modell nicht realitätstauglich sei. Shiller war auch vor kurzem in Berlin und sprach beim Bundesfinanzministerium darüber, wie wenig rational sich die Menschen an der Börse verhalten.

„No one has ever made rational sense of the wild gyrations in financial prices, such as stock prices.“

George Akerlof/ Robert Shiller, Spirits – How

Human Psychology Drives the Economy, and why it matters for Global Capitalism, Princeton et al. 2009, S. 131.

„Man soll die Dinge so einfach wie möglich machen, aber nicht noch einfacher.“
Albert Einstein

In ihrem Interview "Wir stehen noch ganz am Anfang" sagt Tania Singer, Direktorin am Max-Planck Institut für Kognitions- und Neurowissenschaften in Leipzig: "Wir wissen heute, dass eigentlich fast alle Axiome, die hinter dem neoklassischen Modell des Homo oeconomicus stehen und die so oft noch in der Makro- oder auch Mikroökonomie gelehrt werden, nicht haltbar sind. Manche Prämissen des Homo oeconomicus – zum Beispiel, dass dieser nur darauf aus ist, seinen Eigennutz zu maximieren, dass Präferenzen unser Leben lang stabil bleiben – waren anfänglich praktisch, um mathematisch modellierbare Annahmen für makroökonomische Modelle zu erschaffen. Aus diesem Wunsch heraus wurde unser Bild vom ökonomisch handelnden Menschen lange Zeit vereinfacht. Zu sehr vereinfacht. Irgendwann glaubten wir dem verkürzten Modell. Nun muss die tatsächliche Komplexität wieder aufgearbeitet werden. Das ist zwar machbar, aber weit schwieriger. Ein weites Feld – auch für die Ökonomen." (siehe hierzu auch: Tania Singer/ Matthieu Ricard, Mitgefühl in der Wirtschaft - ein bahnbrechender Forschungsbericht, München 2015).

Bereits drei Monaten nach Erscheinen im November 2014 war die erste Auflage unseres Buches "Gesundes Führen mit Erkenntnissen der Glücksforschung" vergriffen, so dass mittlerweile bereits einen Nachdruck gibt. Das Buch gewinnt natürlich auch im Lichte der tragischen Ereignisse im Zusammenhang mit dem Flugzeugabsturz vor kurzem noch weiter an Bedeutung. Ein glückliches/zufriedenes Leben und Depressionen schließen sich aus. In unserem Buch geht es in meinem Teil zunächst darum, zu zeigen, was einerseits "haltlose Annahmen" in den Wirtschaftswissenschaften sind und andererseits der Stand der aktuellen Erkenntnisse der interdisziplinären Forschung in den Wirtschaftswissenschaften ist, um darauf aufbauend Empfehlungen für Management und Personalführung abzuleiten. Oder um nochmals mit den Worten der Bundeskanzlerin, die sie bei ihrer Rede zur Eröffnung der Tagung der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften im August 2014 in Lindau gebrauchte, zu sprechen: Es geht darum, Forschen im "luftleeren Raum" von der "Realität" zu unterscheiden. Das bisher Gesagte ist aus Sicht der Unternehmen bei Weitem keine rein theoretische

Diskussion. Vielmehr ist es sehr wichtig, sich diese Zusammenhänge bewusst zu machen, da die meisten der heutigen Führungskräfte in den letzten Jahrzehnten mehr oder weniger vom alten (neoklassischen) Paradigma in den Wirtschaftswissenschaften geprägt wurden. Nicht haltbare Annahmen, die zu bestimmten Prägungen führen, bewirken auch fehlerhafte Managemententscheidungen und falsches Führungsverhalten. Diese Prägungen müssen erst als "bloße" Setzungen identifiziert und entkräftet werden, bevor Neues Platz findet, bevor die Erkenntnisse der interdisziplinären Glücksforschung (und der Behavioral Economic) auf fruchtbaren Boden fallen und wirklich Eingang ins tägliche Handeln finden zu können.

zu (1) homo oeconomicus Annahme

Die homo oeconomicus Annahme unterstellt, dass wir alle Wesen sind, die auch über die Zeit immer gleich und immer rational (logisch) entscheiden und ständig damit beschäftigt sind, materiell möglichst viel zu erreichen. In der Regel wird auch angenommen, dass wir ausnahmslos egoistisch handeln, um mithilfe der neoklassischen Modelle klare Handlungsempfehlungen geben zu können. Geht man von der Egoismus-Annahme ab, etwa indem man argumentiert, dass auch der Nutzen anderer mit berücksichtigt wird, so werden die auf der



Ökonomische Bildung aus einer Hand

Die Hauptverwaltung in Bayern der Deutschen Bundesbank bietet Fortbildungen für Lehrkräfte sowie Schülerveranstaltungen rund um die Themen Geld, Währung und Finanzmarkt an. Das Angebot richtet sich insbesondere an Lehrkräfte, die an allgemein- oder berufsbildenden Schulen wirtschafts- und währungspolitische Themen unterrichten sowie an Schülergruppen der Sekundarstufe II aus diesen Schulformen. Die Veranstaltungen sind kostenfrei.

Anfragen per E-Mail:
pressestelle.hv-by@bundesbank.de
oder Telefon:
+49 89 2889-3202 (Herr Prasch)
+49 89 2889-3777 (Herr Lilienthal)
+49 89 2889-3203 (Herr Wahl)

Alle Informationen sowie weitere Angebote zur ökonomischen Bildung finden Sie auf der Internetseite der Bundesbank im Segment „Schule und Bildung“ unter:
www.bundesbank.de/bildung



homo oeconomicus-Annahme beruhenden Modelle konturenlos und unangreifbar, d.h. tautologisch, weil nun alles denkbar ist, und aufgrund des Modells keine wirtschaftspolitisch verwendbaren Schlussfolgerungen mehr gezogen werden können.

Weimann u.a. schreiben hierzu: "Obwohl das neoklassische Rationalmodell genau wie die Spieltheorie im Prinzip für jede Annahme darüber, was Menschen Nutzen stiftet, offen ist, benutzen jedoch 99 Prozent der Modelle, in denen Annahmen über die Ziele menschlichen Verhaltens eingehen, die Voraussetzung, dass Menschen eigennützig sind und für sie "Mehr besser ist als Weniger". Wie an anderer Stelle schon einmal betont wurde, ist eine solche "Egoismus-Annahme" keine notwendige Folge des Partianischen Forschungsprogramms oder des Rationalmodells, aber es ist die in der wissenschaftlichen Praxis seit 70 Jahren vorherrschende Annahme."⁴

a) Ist der Mensch egoistisch?

„Die menschliche Empathie stützt sich auf eine lange Evolutionsgeschichte“

Frans de Waal, 2011⁵

Joachim Weimann, Andreas Knabe und Ronnie Schöb schreiben als Verfechter / Vertreter der Neoklassik in ihrer sehr interessanten "Gebrauchsanleitung" zur Neoklassik hierzu: "Ausgangspunkt der ökonomischen Analyse von Edgeworth und Jevons war die Voraussetzung, dass menschliches Handeln letztlich ausschließlich der Befriedigung der jeweils eigenen Interessen dient. Eigennützigkeit ist die herausragende charakterliche Eigenschaft des ökonomischen Menschen. Bei Edgeworth liest sich das so: "Das wichtigste ökonomische Prinzip besagt, dass alle Agenten von ihrem Selbstinteresse getrieben sind."⁶

Schon Adam Smith war allerdings hier dezidiert anderer Auffassung: „Man mag 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.“, so Adam Smith in der 6. Auflage seiner „Theorie der ethischen Gefühle“, die in seinem Todesjahr 1790 erschienen ist (S. 1).

„Das erste Prinzip der Wirtschaftslehre besagt, dass jeden Akteur allein das Eigeninteresse antreibt.“ (Francis Edgeworth, Mitbegründer der neoklassischen Wirtschaftstheorie, 1881, Anmerk. KR). Glücklicherweise ist das nicht die ganze Wahrheit. Die jüngere Forschung legt nahe, dass jede/r von uns über eine starke Befähigung – unter Umständen sogar über eine Veranlagung – zu Mitgefühl, Kooperation und Altruismus verfügt.“ so die Neurobiologin Tania Singer.⁷

„Die alte Auffassung, der Mensch sei eigen-

nützig und kümmerne sich nicht um die anderen, ist falsch. ... Wer handelt, um eigennützig Gewinn zu erzielen, bei dem werden ... im Gehirn Belohnungsareale aktiviert. Und die gleichen Belohnungsareale werden aktiviert, wenn die oder der Betreffende altruistisch agiert und sich prosozialen Aktivitäten widmet.“ so der Züricher Ökonom Ernst Fehr.⁸

Die Annahme von Eigennützigkeit/ Egoismus entspricht nicht dem Stand der heutigen Forschung, der sich (mittlerweile) in weltweit verbreiteten ökonomischen Lehrbüchern findet. So sprechen Mankiw und Talyor (2014) von "People care about Fairness"⁹ und Varian (2011) von "Die Menschen werden Fairnessnormen Geltung verschaffen, selbst wenn es nicht in ihrem unmittelbaren Interesse ist."¹⁰

Erkenntnisse aus der Neurobiologie zeigen, dass das natürliche Ziel des menschlichen Motivationssystems soziale Gemeinschaft und gelingende soziale Beziehungen mit anderen sind. Dies betrifft alle Arten des sozialen Zusammenwirkens. „Zu kooperieren, anderen zu helfen und Gerechtigkeit walten zu lassen ist eine global anzutreffende, biologisch verankerte menschliche Grundmotivation“, so der Neurobiologe Joachim Bauer.¹¹

Der weit überwiegende Teil der Menschen ist auf Fairness gepolt, und zwar evolutionsbedingt, da Kooperation Fairness voraussetzt.¹² „Dass sich Kooperation bei der Fleischgewinnung als Vorteil erwies, führte zur Bildung in hohem Maße organisierter Gruppen.“, so E.O. Wilson, der Begründer der Soziobiologie.¹³

Die Erkenntnisse der Soziobiologie zeigen auch, dass Kooperation, Empathie und Muster der Vernetzung beim Menschen erblich sind, da „Kooperativität und Zusammenhalt nachweislich die Überlebensfähigkeit von Gruppen“ beeinflussen, so E.O. Wilson.¹⁴

„Es verschafft uns eine tiefe Befriedigung, wenn wir nicht einfach nur gleichmachen und kooperieren. Außerdem gefällt es uns, wenn diejenigen bestraft werden, die nicht kooperieren (Schmarotzer, Kriminelle) oder auch nur keinen statusgemäßen Beitrag zur Gemeinschaft leisten (reiche Müßiggänger).“¹⁵

b) Ist der Mensch rational?

Wir wissen auch, dass wir ein Duales Handlungssystem haben. Das Duale Handlungssystem besteht aus dem Limbischen System (System 1 nach Kahneman) und dem Neokortex (System 2 nach Kahneman). Entscheidungen werden im Zusammenspiel beider Systeme getroffen.

Nur der Neokortex (System 2 nach Kahneman) kann (begrenzt) rational, d.h. logisch denken. Zur Rationalitätsannahme, verstanden als „logische Kohärenz“, d.h. als logisch widerspruchsfreie Entscheidungen,¹⁶ dem zentralen Axiom der Neoklassik, schreibt Kahneman: „Die Definition von Rationalität als Kohärenz ist in einer wirklichkeitsfremden Weise restriktiv; sie verlangt die Einhaltung von Regeln der Logik, die ein begrenzter Intellekt nicht leisten kann.“¹⁷

Zudem ist das System 2 schwach und lässt sich leicht von unserem Limbischen System (System 1 nach Kahneman) beeinflussen, das viel mächtiger ist. Das System 1 speichert Erfahrungen und ist für Emotionen zuständig. Und es reagiert sofort, ohne viel "nachzudenken". Bei der Interpretation der Informationen spielen unsere Erfahrungen eine große Rolle. Jüngere Ereignisse und der gegenwärtige Kontext haben das größte Gewicht. Bewusste Zweifel spielen keine Rolle. Das System 1 ist leichtgläubig. Das Erfolgskriterium ist die Kohärenz der Geschichte, die es erschafft. Es ist vollkommen unempfindlich, was die Qualität und die Quantität der Informationen anbelangt, die diesen Geschichten zugrunde liegen. Es entstehen spontan die Eindrücke und Gefühle, welche auch die Hauptquelle der expliziten Überzeugungen und bewussten Entscheidungen des Systems 2 sind. Das Limbische System neigt systematisch zu kognitiven Verzerrungen, also zu systematischen Fehlern, für die es unter spezifischen Umständen in hohem Maße anfällig ist.

Zu denken ist hier insbesondere an

- Biases (systematische Fehler aufgrund einer verzerrten Verarbeitung verfügbarer Informationen);
- Herdeneffekt (-trieb) (tun, was andere tun);
- Heuristics (Nutzung von einfachen Daumen- oder Faustregeln, um Entscheidungen zu treffen);
- Loss Aversion (Streben nach Verlustvermeidung);
- Framing effects (Art der Präsentation/Beschreibung der Entscheidungsalternativen beeinflusst die Entscheidung);¹⁸

Lediglich unter zwei Voraussetzungen sind intuitive Entscheidungen (d.h. die Vorschläge von System 1) sachgerecht: wenn die Umgebung hinreichend stabil für Vorhersagen ist und wenn es genug Gelegenheit gab, die Regelmäßigkeiten durch langjährige Übung zu erleben. Es Beispiel hierfür ist das Schachspiel.

c) Zur Annahme unveränderter Präferenzen (Zeitkonsistenz, Willensstärke)

Zum Konstrukt des homo oeconomicus gehört auch zwingend eine über die Zeit stabile Nutzenfunktion, da sich keine Vorhersagen über das Verhalten machen lassen, wenn sich ständig die Präferenzen ändern. Die Annahme, dass die Präferenzen, die sich in den Wahlhandlungen zeigen, stabil sind, d.h. "sich über die Zeit nicht ändern", ist grundlegend.¹⁹ "Würde die Theorie auf die Annahme stabiler Präferenzen verzichten, wäre eine systematische Aussage zu dem Zusammenhang zwischen Preis und Nachfrage nicht mehr zu leisten. Alle Zusammenhänge wären möglich", so Weimann et al.²⁰ Doch wie verhält sich der Mensch tatsächlich? Die Annahme unveränderter/stabiler Präfe-

renzen (Zeitkonsistenz, Willensstärke) hält der Realität nicht Stand.²¹ Dies führen Richard H. Thaler und Cass R. Sunstein auf zwei Gründe zurück: Versuchung (temptation) und Gedankenlosigkeit (mindlessness).

Gedankenlosigkeit: In vielen Situationen schalten die Menschen eine Art Autopilot ein, das heißt, der aktuellen Aufgabe wir 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 einfallt, 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) und „hot“ - Verhalten in der konkreten Situation (z.B. Angebot eines vorzüglichen Desserts). Oftmals siegt der Wunsch nach unmittelbarer Bedürfnisbefriedigung in der heißen ("hot") Entscheidungs- bzw. Erregungssituation. In der heißen Entscheidungssituation gelingt Selbstkontrolle oftmals nicht, da die Menschen die Kraft der Erregung unterschätzen. Oder anders: Der Wunsch des "mächtigen" Systems 1 nach sofortiger Bedürfnisbefriedigung setzt sich gegenüber den (langfristigen, "vernünftigen") Plänen des Systems 2 ("auf die Figur und die Gesundheit achten") durch.

"Es liegt in der Natur des Menschen, Dinge zu tun, die zu einer sofortigen Bedürfnisbefriedigung führen. Dies ist in unserer Überlebens-DIN tief verwurzelt. ... unser Wunsch nach sofortiger Befriedigung (System 1, Anmerk. KR) gewinnt und bekommt den Nachtsch, obwohl unsere Vernunft (System 2, Anmerk. KR) dagegen ist, weil sie unserer Gesundheit und ein langes Leben im Auge hat".

Tom Rath, Jim Harter, Wellbeing
The Five Essential Elements,
New York 2010 (Gallup), S. 8f.²²

zu (2) Annahme "Mehr (Materielles) ist stets besser als weniger"

Eine weitere grundlegende Annahme des Standard Economic Models ist, dass "Mehr (Materielles) stets besser ist als weniger". Diese Annahme, die zentral für das mikroökonomische Indifferenzkurvensystem der Neoklassik ist, wird in dem weltweit stark verbreiteten Lehrbuch von Robert S. Pindyck und Daniel L. Rubinfeld (Mikroökonomie. 8. Auflage, München 2013, S. 110) wie folgt beschrieben: "Güter werden als wünschenswert – das heißt als gut - vorausgesetzt. Folglich ziehen die Konsumenten eine größere Menge eines Gutes immer einer kleineren Menge vor. Außerdem sind die Konsumenten niemals zufriedengestellt oder gesättigt: Mehr ist immer besser, selbst wenn es nur geringfügig besser ist. ... Daher verwenden manche Wirtschaftswissen-

Literaturempfehlungen zur Vertiefung:

- Karlheinz Ruckriegel, Der Abschied vom homo oeconomicus (vom Standard Economic Model) – Konsequenzen für das Regierungs- und Stiftungshandeln, Festvortrag beim Deutschen Stiftungstag 2015 am 8.5.2015 in Karlsruhe.
- Karlheinz Ruckriegel, Abschied von der Neoklassik (Standard Economic Model), Sonderdruck Nr. 59 der Schriftenreihe der TH Nürnberg, März 2015 (https://www.th-nuernberg.de/fileadmin/Hochschulkommunikation/Publikationen/Sonderdrucke/59_Ruckriegel.pdf)
- Karlheinz Ruckriegel, Zur Verwendung von "Subjektiven Indikatoren" (Erkenntnissen der interdisziplinären Glücksforschung) in der (Wirtschafts-) Politik- eine grundsätzliche Kritik am Sachverständigenrat Wirtschaft (SVR), Sonderdruck Nr. 58 der Schriftenreihe der TH Nürnberg, Februar 2015 (https://www.th-nuernberg.de/fileadmin/Hochschulkommunikation/Publikationen/Sonderdrucke/58_Ruckriegel.pdf)

schaftler für diese dritte Annahme den Begriff Nichtsättigung".

Der Sachverständigenrat Wirtschaft (SVR) schreibt unter Bezug auf diese Annahme: „Zudem steht die „top-down“-Perspektive (d.h. der Ansatz der Glücksforschung, Anmerk. KR) im Konflikt zu Erkenntnissen über Diskre-

Bayerisches Staatsministerium für
Arbeit und Soziales, Familie und Integration



Find' heraus, was in dir steckt:
Berufsbildung 2015

BERUFS
BILDUNG

Berufsbildungsmesse und 13. Bayerischer Berufsbildungskongress
Für Jugendliche, Eltern und Bildungsfachleute
7.–10. Dezember 2015 • Messezentrum Nürnberg • Hotline: (089) 12 61-12 61
www.berufsbildung.bayern.de

WPV@Facebook



www.facebook.com/wirtschaftsphilologen

panzen zwischen Fakten und Wahrnehmung. Viele verleugnen, dass sich ihre Lebensqualität in den vergangenen Jahrzehnten deutlich erhöht hat, obwohl die Wertschöpfung und die damit verbundenen Konsummöglichkeiten ebenso zugenommen haben wie andere objektiv messbare Faktoren. Vor dem Hintergrund derartiger Fehleinschätzungen kann kaum dazu geraten werden, Maße des Wohlbefindens zu entwickeln und aus subjektiven Äußerungen sogar politische Handlungsempfehlungen abzuleiten.²³

Auf die mit dieser Annahme verbundenen Probleme weist Nick Powdthavee hin: Er schreibt, dass entgegen der Vorgehensweise in der psychologischen Literatur in neoklassischen Lehrbüchern bei der Nutzenfunktionen

angenommen wird, dass es zu keiner Anpassung oder Gewöhnung kommt. Er schreibt, dies sei etwa so, als ob der unbeschreibliche Schmerz beim Tod eines uns nahestehenden Menschen in derselben Intensität uns unser gesamtes restliches Leben begleiten würde. Dies sei aber vollkommen unrealistisch.²⁴ In Wirklichkeit kommt es also zu Anpassungsprozessen.

Im großen Stil betriebene weltweite Umfragen zur Zufriedenheit seit den 1960er-Jahren haben gezeigt, dass es in den westlichen Industrieländern kaum einen Zusammenhang mehr zwischen einer Steigerung des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf und der Lebenszufriedenheit („kognitives Wohlbefinden“) gibt.

Zum einen passen sich, sofern die materielle Existenz gesichert ist, die Ansprüche und Ziele an die tatsächliche Entwicklung an, das heißt mit steigendem Einkommen steigen auch die Ansprüche, sodass daraus keine größere Zufriedenheit erwächst (sogenannte hedonistische Treitmühle). Wir gewöhnen uns sozusagen an das höhere Einkommen.

Alois Stutzer weist auf den wichtigen Punkt hin, dass die Gewöhnung bei materiellen Gütern hoch ist, während sie bei sozialen Beziehungen eher gering ist.²⁵ Zum anderen ist – sofern die materielle Existenz gesichert ist – weniger das absolute Einkommen, sondern vielmehr das relative Einkommen, das

heißt das eigene Einkommen im Vergleich zu anderen, für den Einzelnen entscheidend. Bei einem generellen Einkommensanstieg für alle: Es kommt einfach zu einer Erhöhung der sozialen Norm, sodass die Zufriedenheit nicht steigt, da alle mehr haben. Bei unterschiedlichen Einkommensveränderungen: Die Summe der Rangplätze in einer Volkswirtschaft ist fix – steigt einer auf, muss ein anderer absteigen – ein Nullsummenspiel.

Obwohl sich in den letzten 50 Jahren in den USA das inflationsbereinigte Einkommen pro Kopf mehr als verdreifacht hat, hat sich der Anteil derjenigen an der Bevölkerung, die sich als sehr glücklich bezeichnet haben, nicht verändert. Er lag jeweils bei rund 30 %.

„Kaum je hat eine wichtige Wissenschaft ein solches Debakel erlebt, wie die Ökonomie.“

Edward Fullbrook,

Director der World Economic Association

Gastkommentar im Handelsblatt vom 10. April 2013

(Kurzfassung von „Abschied von der Neoklassik“ im Sonderdruck der Schriftenreihe der TH Nürnberg)

Prof. Dr. Karlheinz Ruckriegel
Fakultät Betriebswirtschaft
Technische Hochschule Nürnberg

Fußnoten

- ¹ N. Gregory Mankiw/ Mark P. Taylor, Economics, 3. Auflage, Andover (UK) 2014, S. 102 und 274.
- ² Vgl. George A. Akerlof, Robert J. Shiller, (deutsche Ausgabe) *Six* sowie John Maynard Keynes, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, 11. Auflage, Berlin 2009, S. 137. Eine ähnliche Argumentation findet sich auch bei Hyman P. Minsky, *Stabilizing an Unstable Economy*, Kommentierter Nachdruck der Erstauflage von 1986, New York et al. 2008, S. 4.
- ³ George A. Akerlof, Robert J. Shiller, *Animal spirits – How Human Psychology Drives the Economy, and why it Matters for Global Capitalism*, Princeton 2009, S. 146.
- ⁴ Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, *Geld macht doch glücklich*, Stuttgart 2012, S. 190.
- ⁵ Frans de Waal, *Das Prinzip Empathie: Was wir von der Natur für eine bessere Gesellschaft lernen können*, München 2011, S. 10.
- ⁶ Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, *Geld macht doch glücklich*, Stuttgart 2012, S. 168.
- ⁷ Tania Singer, Matthieu Ricard, Diego Hangartner, Einführung, in: Tania Singer, Matthieu Ricard, *Mitgefühl in der Wirtschaft – ein bahnbrechender Forschungsbericht*, München 2015, S. 16f.
- ⁸ Ernst Fehr, *Altruistische Sanktionen und die Schaffung öffentlicher Güter*, in: Tania Singer, Matthieu Ricard, *Mitgefühl in der Wirtschaft – ein bahnbrechender Forschungsbericht*, München 2015, S. 143.
- ⁹ N. Gregory Mankiw/ Mark P. Taylor Economics, 3. Auflage, Andover (UK) 2014, S. 273.
- ¹⁰ Hal R. Varian, *Grundzüge der Mikroökonomik*, 8. Auflage, München 2011, S. 642.
- ¹¹ Joachim Bauer, *Schmerzgrenze – vom Ursprung alltäglicher und globaler Gewalt*, München 2011, S. 39; zum entwicklungsgeschichtlichen Hintergrund siehe Stefan Klein, *Der Sinn des Gebens – Warum Selbstlosigkeit in der Evolution siegt und wir mit Egoismus nicht weiterkommen*, Frankfurt 2010; Frans de Waal, a.a.O.; Edward O. Wilson, *Die soziale Eroberung der Erde – eine biologische Geschichte des Menschen*, München 2013.
- ¹² Vgl. im Einzelnen hierzu Karlheinz Ruckriegel, Günter Niklewski, Andreas Haupt, a.a.O., insbes. S. 89–92 sowie Matin Nowak/ Roger Highfield: *Kooperative Intelligenz. Das Erfolgsgeheimnis der Evolution*. München 2013.
- ¹³ E.O.Wilson, *Die soziale Eroberung der Erde – eine biologische Geschichte des Menschen*, München 2013, S. 62.
- ¹⁴ E.O.Wilson, *Die soziale Eroberung der Erde ...*, a.a.O., S. 346.
- ¹⁵ E.O. Wilson, *Die soziale Eroberung der Erde ...*, a.a.O., S. 300.
- ¹⁶ Vgl. Daniel Kahneman, *Schnelles Denken, langsames Denken*, München 2012, S. 508.
- ¹⁷ Daniel Kahneman, *Schnelles Denken ...*, a.a.O., S. 508f.
- ¹⁸ Vgl. hierzu einführend Karlheinz Ruckriegel, *Behavioral Economics. Erkenntnisse und Konsequenzen*, in: *WISU*, 40 Jg. (2011), S. 832–842; vertiefend Daniel Kahneman, *Schnelles Denken, langsames Denken*, a.a.O.
- ¹⁹ Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, *Geld macht doch glücklich*, Stuttgart 2012, S. 183.
- ²⁰ Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, *Geld macht doch glücklich*, Stuttgart 2012, S. 184.
- ²¹ Vertiefend hierzu Richard H. Thaler/ Cass R. Sunstein, *Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt*, Berlin 2009, S. 61–73 sowie Dan Ariely, *Denken hilft zwar, nützt aber nichts: Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen*, München 2008, S. 118–160.
- ²² „It is, after all, in our nature to do things that will provide the most immediate reward. This is wired into our DNA for basic survival. ... the reality is, our short-term self still wins and gets dessert, despite objections from our long-term self that wants a healthy and long life.“
- ²³ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR)/ Conseil d'Analyse Economique *Expertise zur Wirtschaftsleistung, Lebensqualität und Nachhaltigkeit: Ein umfassendes Indikatorensystem*, Dezember 2010, S. 68.
- ²⁴ „Unlike assumptions normally used in the psychological literature, standard economics textbooks assume a given utility (or happiness) function in which there is generally no habituation or adaptation. In other words, if the death of our loved one hurts like hell in the first year, economists say that it will hurt like hell – in exactly equal measure – for as long as we live, which seem wholly unrealistic.“ Nick Powdthavee, *The Happiness Equation: The Surprising Economics of Our Most Valuable Asset*, London 2010, S. 101.
- ²⁵ Vgl. Alois Stutzer: *Homo oeconomicus sucht das Glück*, in: *Deutsche Post: Glücksatlas 2013*, S.17–24. München 2013, S. 23.



Berufsbildungsmesse und 13. Bayerischer Berufsbildungskongress
Für Jugendliche, Eltern und Bildungsfachleute
7. – 10. Dezember 2015 · Messezentrum Nürnberg · Hotline: (089) 12 61-12 61
www.berufsbildung.bayern.de

Berufsbildung 2015

Berufsbildungsmesse und 13. Bayerischer Berufsbildungskongress „Find' heraus, was in dir steckt“
7. - 10. Dezember 2015, Messezentrum Nürnberg

Mit diesem Motto wirbt die Bayerische Staatsregierung zusammen mit der bayerischen Wirtschaft und der Bundesagentur für Arbeit bei Jugendlichen für die größte Berufsorientierungsveranstaltung Bayerns, die vom 7. bis 10. Dezember 2015 in der NürnbergMesse stattfindet. In drei Messehallen werden über 200 Aussteller erwartet, die Ausbildungsangebote für Schülerinnen und Schüler aller Schularten vorstellen. Das Spektrum reicht von der dualen Ausbildung und schulischen Ausbildungsgängen bis hin zur Hochschule Dual. Die Ausstellung bietet deshalb auch Lehrkräften Informationen zur Berufsorientierung, die im Unterricht hilfreich sind. Der verlagsunabhängige Fachliteraturstand, organisiert durch das Staatsinstitut für Schulqualität und Bildungsforschung, wird bei den Schwerpunkten „Übergang in Ausbildung“ und „Migranten“ liegen. Unter dem Motto „Berufliche Bildung – die Vielfalt der Po-

tentiale entwickeln“ stehen der 13. Bayerische Berufsbildungskongress am 9. Dezember 2015 und der Thementag am 10. Dezember 2015. Dabei liegt beim Berufsbildungskongress der Fokus auf dem Zuzug nach Deutschland, beim Thementag der erfolgreiche Übergang in die Berufsausbildung. Die Themen des Kongressprogramms werden von hochkarätigen Referenten beleuchtet, ergänzt um die Sicht von Praktikern aus der Wirtschaft. Eine Anmeldung für den Kongress kann auch für einzelne Programmteile erfolgen. Auch Lehrkräfte von Gymnasien finden themenbezogene Lehrerfortbildungen wie z.B. die Veranstaltungen „Studien- und Berufswahl begleiten! Unterrichtseinheiten für das P-Seminar“, „Vorstellung der Leitlinien für eine gute Berufs- und Studienorientierung“, sowie die Veranstaltung „Projektseminar und Leistungsbewertung im P-Seminar“. Fortbildungsveranstaltungen werden im Portal FIBS

–Fortbildungen in bayerischen Schulen – buchbar sein. Dass die „Berufsbildung 2015“ einen Besuch wert ist, dafür steht auch die Einschätzung der über 66.000 Besucherinnen und Besucher der „Berufsbildung 2012“. Rund 17 % von ihnen waren erwachsene Besucherinnen und Besucher, insbesondere auch Lehrkräfte. Eine repräsentative Befragung ergab, dass über 70 % die Veranstaltung mit der Note „sehr gut“ oder „gut“ bewertet haben. Der Eintritt zur gesamten Veranstaltung ist frei. Für bestimmte Programmteile ist eine Anmeldung erforderlich, nicht jedoch für den Messebesuch. Der Besuch der „Berufsbildung 2015“ kann vom jeweiligen Dienstvorgesetzten für Lehrkräfte als Fortbildungsmaßnahme anerkannt werden. Näheres wird zu Beginn des Schuljahres 2015/2016 durch Bekanntmachung im KMWB geregelt.

Näheres im Internet unter www.bbk.bayern.de

Ökonomische und rechtliche Bildung
= WPV
Investitionen in unsere Zukunft
Wirtschaftsphilologen