Prof. Dr. Karlheinz Ruckriegel

Fakultät Betriebswirtschaft

Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm

www.ruckriegel.org

**Abschied vom homo oeconomicus**[[1]](#footnote-1)

**Stand 1.10.2014**

"Wie nützlich sind die Wirtschaftswissenschaften - wie sind Wirtschaftswissenschaften nützlich?"

Rahmenthema der 5. Lindauer Tagung der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften vom 20. - 23.8.2014

"Leitmotiv für Ihr diesjähriges Treffen ist: “How useful is economics – how is economics useful? Es ist gut, dass Sie das so fragen ... ... Aber natürlich stellt sich auch die Frage, welchen Nutzen Wirtschaftswissenschaften für die Gesellschaft haben. ... Sie kennen das aus den Wirtschaftswissenschaften natürlich auch, dass man nicht alles im luftleeren Raum erforschen kann. ... Aber der Anspruch, der Realität so nahe wie möglich zu kommen, sollte da, wo Beratung im politischen und gesellschaftlichen Bereich erfolgt, schon bestehen. ... Das heißt auch, wir sind uns gewiss, dass der Homo oeconomicus weit mehr ist als nur ein Wesen mit ökonomischen Daten, sondern dass Einflüsse der Verhaltensökonomie und vieles andere in eine für die Gesellschaft brauchbare Theorie einfließt. Ludwig Erhard, der in Deutschland als der Vater der Sozialen Marktwirtschaft gilt, war schon vor Jahrzehnten überzeugt, dass Wirtschaft zu 50 Prozent Psychologie ist. ... Nun kommen wir aus Jahren, in denen man – ich will das in einem so gelehrten Kreis ganz vorsichtig sagen – nicht immer den Eindruck hatte, dass die Wirtschaftswissenschaften schon alles wissen, was auf uns zukommt. ... Oder man könnte sagen: Wir haben auf die Falschen gehört. Auf jeden Fall hatte man nicht den Eindruck, dass die Mehrheit die Prognosen richtig gemacht hat."

Rede von Bundeskanzlerin Angela Merkel zur Eröffnung der 5. Lindauer Tagung der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften am 20.8.2014

"Der Agent der volkswirtschaftlichen Theorie (der "homo oeconomicus", Anmerk. KR) ist rational, egoistisch, und seine Präferenzen verändern sich nicht."

Daniel Kahneman,

Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2002,

Schnelles Denken, langsames Denken, München 2012, S. 331

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

Paul Krugman,

Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2008

Interview mit dem Handelsblatt vom 11.1.2010

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

George A. Akerlof, Robert J. Shiller ,

Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2001 bzw. 2013

Animal Spirits. How human psychology drives the economy and why it matters for global capitalism, Princetion 2009, S. 146

„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[[2]](#footnote-2)

"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

**Übersicht**

**1. Homo oeconomicus in der Kritik: Vom Modellplatonismus der Neoklassik (Hans Albert) zur positiven Theorie der Behavioral Economics (Duales Handlungssystem)**

**2. Zur Egoismus-Annahme**

**3. Zur Annahme unveränderter Präferenzen (Zeitkonsistenz, Willensstärke)**

**4. Zur Rationalitäts-Annahme**

**5. Neoklassik und Politikberatung - ein vorhersehbares Versagen mit fatalen Konsequenzen**

"Ich denke, dass inzwischen klar ist, was wirtschaftstheoretisch nicht funktioniert hat: Im Kern ging es um die Unzulänglichkeit der neoklassischen Finanzmarkttheorie, die Institutionen weitgehend ignoriert hat und unterstellt, dass Finanzmärkte stabil sind, Informationen effizient verarbeitet werden und Wirtschaftssubjekte rational handeln."

Jörg Asmussen[[3]](#footnote-3)

Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales und ehemaliges Mitglied des EZB-Rates, Vortrag bei der Handelsblatt-Konferenz "Ökonomie neu denken" am 26.2.2014 in Frankfurt (Handelsblatt vom 27.2.2014, S. 30f)

**6. Neoklassik als Grundlage des "Glaubens" an die Effizienz freie Märkte ("sog. Marktfundamentalismus")**

**7. Vom normativen "Scheinwissen" der Neoklassik zurück zur Wirklichkeit**

"Immer deutlicher zeigte sich in den letzten Jahrzehnten, dass wir bei weitem nicht die rationalen Wesen sind, für die wir uns halten. Wir überschätzen unsere Fähigkeiten zum klaren Denken enorm. Aber selbst "aus dem Bauch heraus" sind wir meist keine guten Entscheider. Nicht nur zahllose Denkfehler machen uns zu schaffen, wir sind auch leichte Beute unserer Emotionen und lassen uns von Vorurteilen, Glaubenssätzen, Ideologien leiten."

Heiko Ernst

Chefredakteur "Psychologie heute" im Editorial zur Ausgabe September 2014, S. 3

**Anhang: Zur grundsätzlichen Kritik des Sachverständigenrats an subjektiven Indikatoren/ zum "Glauben" des Sachverständigenrats an den homo oeconomicus**

**1. Homo oeconomicus in der Kritik: Vom Modellplatonismus[[4]](#footnote-4) der Neoklassik (Hans Albert) zur positiven Theorie der Behavioral Economics (Duales Handlungssystem)**

N. Gregory Mankiw und Mark P. Taylor sprechen in der 3. Auflage ihres einführenden Lehrbuchs in die Ökonomik (Economics) von 2014 vom "**Standard Economic Model**", das annimmt, dass die "**Wirtschaftssubjekte**" (economic agents) **rational** und z**eitkonsistent** (willensstark) in ihrem Verhalten sind, wobei sie **egoistisch** ohne Rücksicht auf andere ("not to consider the utility of others") ihren eigenen **Nutzen/Gewinn maximieren**. Dabei gilt stets, dass **mehr besser als weniger** ist (more is preferred to less)[[5]](#footnote-5) (S. 102 und 274). Das Standard Economic Model ist der **Kern der neoklassischen Theorie** (kurz der **Neoklassik**), die in den letzten Jahrezehnten zum Mainstram innerhalb der Ökonomie/k wurde.

Weimann/Knabe/Schöb sprechen von der Neoklassik als normative Theorie:

"Der Begriff **normativ** ist in diesem Zusammenhang (mit der neoklassischen Theorie, Anmerk. KR) angebracht, denn die **Neoklassik** kann ... nicht wirklich für sich in Anspruch nehmen, eine positive Theorie zu sein. Dazu hätte sie sich um die empirische Tragfähigkeit des Rationalmodells stärker bemühen müssen. ...

Die Anwendung des **Rationalmodells** ist nicht unter den Vorbehalt gestellt, dass bestimmte Bedingungen empirisch erfüllt sind. Sie gilt für alle Menschen in allen Entscheidungssituationen. ...

Die **normative neoklassische Theorie** muss keinen Konkurrenten fürchten."

Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, Anhang "Gebrauchsanleitung", Geld macht doch glücklich, Stuttgart 2012, S. 179f.

Albert spricht im Zusammenhang mit der Neoklassik von Modell-Platonismus: „… unhaltbar ist aber die Auffassung derjenigen Vertreter des modelltheoretischen Denkens der Nationalökonomie, die die Überprüfung von Modellaussagen für überflüssig halten, weil sie glauben, der **mathematisch-logische Zusammenhang** dieser Aussagen sei eine **ausreichende Garantie** ihrer **Realitätsgeltung**. Der Modellplatonismus dieser Theoretiker scheitert daran, dass denknotwendige Aussagen empirisch gehaltlos und damit für Erklärung und Prognose unbrauchbar sind. … Der **Modell-Platonismus** ist eine methodologische Auffassung, die dem **ideologischen Denken** innerhalb der Nationalökonomie stark entgegenkommt. “

Hans Albert, Modell-Platonismus: Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung, 1963[[6]](#footnote-6)

Diese Annahmen - wie sie etwa von Milton Friedman (Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften im Jahr 1976) vehemend vertreten wurden[[7]](#footnote-7) - wurden nicht aus den empirischen Sozialwissenschaften über das tatsächliche Verhalten der Menschen gewonnen, sondern schlicht a priori gesetzt, um einerseits der Ökonomik ein Alleinstellungsmerkmal, insbesondere gegenüber der Psychologie, zu verschaffen und anderseits sie sogar in den Rang einer exakten Wissenschaft als eine Art "Soziale Physik" zu erheben. Auch wurden sie dazu genutzt, um den Glauben an effiziente Märkte zu stützen.

"Die Wirtschaftswissenschaften betrachten ihren Gegenstand vorzugsweise als quasi naturwissenschaftliches Objekt."

Joye Appleby[[8]](#footnote-8)

Norbert Häring, Ökonomie-Korrespondent des Handelsblatts, beschäftigt sich in der Rubrik "Wirtschaftswissenschaften" im Handelsblatt vom 26.7.2014 (S. 11) mit dem Zustand der Lehre an - weitgehend von Vertretern der Neoklassik dominierten - volkswirtschaftlichen Fakultäten. Er hat den Artikel mit "Keine Antworten - Forderungen nach grundlegender Reform der ökonomischen Lehre stoßen auf taube Ohren" überschrieben. Er verweist hier auf den Wissenschaftsphilosophen Thomas Kuhn, "wonach ein wissenschaftliches Paradigma, das an der erfahrbaren Wirklichkeit scheitert, seinen Diskurs einengt und die Auseinandersetzung mit Abweichlern auf ein Minimum reduziert". Häring zitiert den britischen Ökonomen Sir Robert Skidelsky mit den Worten: "Die tiefere Botschaft ist, dass die Ökonomik (d.h. Neoklassik, Anm. d. Verf.) in Wirklichkeit eine Ideologie ist - die Ideologie des freien Marktes." Häring fährt fort: "Sie packe diese Marktfreundlichkeit in die Annahmen und als "wissenschaftlich" akzeptierten Methoden. Diese Annahmen und Methoden lassen sie dann die Theorie bestimmen"

“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.

Im Lichte neuerer interdisziplinärer Forschungsergebnisse zeigt sich allerdings, dass in vergangenen Jahrzehnten zentrale "axiomatisch" (gültige Wahrheit, die keines Beweises bedarf) / "a priori" (von vornherein, grundsätzlich, ohne weitere Beweise) gesetzte Annahmen, die in den Wirtschaftswissenschaften (noch) weit verbreitet sind, der Wirklichkeit nicht stand halten. Bei diesem Standard Economic Model (Mankiw/Taylor) geht es um die sog. homo oeconomicus-Annahme (Rationalität, Egoismus, Zeitkonsistenz) und die Annahme "mehr Materielles ist besser als weniger".

In seinem Artikel "Wie überzeugt man eine Kanzlerin?", der einige Zeit nach der Rede von Bundeskanzlerin Angela Merkel am 8.9.2014 unter der Rubrik Wirtschaftswissenschaften im Handelsblatt erschienen ist, schreibt Nobert Häring, der Ökonomie Korrespondent des Handelsblatts: "Ökonomen wollen mehr wirtschaftspolitische Aufträge - doch Angela Merkel schätzt deren Rat nicht." Auf der Grundlage des "Standard Economic Models" wird es schwerfallen, der Regierung politisch relevanten Rat zu geben. Häring beschreibt das grundlegende Problem hier wie folgt: "es ist nichts Geringeres als das Menschenbild der (neoklassischen, Anm. der Verf.) Ökonomen, das dabei im Wege steht. Es ist so in das Theoriegebäude der modernen (der neoklassischen, Anmerk. der Verf.) Ökonomik integriert, dass es nur sehr schwer zu ändern ist. ... Er (der homo oeconomicus, Anmerk. der Verf.) maximiert den Eigennutz gemäß seinen fest gefügten und von seinen Mitmenschen unabhängigen Vorlieben. Er ist rational und kennt die Wahrscheinlichkeit von allem, was in Zukunft passieren kann."

Als der Psychologe Daniel Kahneman, der für seine Arbeiten auf dem Gebiet der Behavioral Economics 2002 für die Widerlegung des homo oeconomicus - den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhielt, anfangs der 70er Jahre des letzten Jahrhunderts erstmals von den psychologischen Annahmen der neoklassischen Ökonomik („psychological assumptions of economics“) erfuhr, wonach der Mensch in der Ökonomik rational und egoistisch sei und seine Präferenzen (im Zeitablauf nicht) ändere („the agent of economic theory is rational and selfish, and that his tastes do not change“), glaubte er als erfahrener Psychologe kein Wort davon („not to believe a word of it“), so Kahneman in seinem Aufsatz "A Psychological Perspective on Economics", der 2003 im weltweiten Flagschiff der volkswirtschaftlichen Journals, dem American Economic Review, nach der Verleihung des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften an ihn 2002 erschienen ist (Vol. 93 (2, 2003), S. 162 - 168, hier S. 162).[[9]](#footnote-9)

Die Lage in den wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten (weltweit) ist mittlerweile unübersichtlich. Während die a priori Annahme des "mehr Materielles ist besser als weniger" als Folge der Erkenntnisse der interdisziplinären Glücksforschung zunehmend - zumindest implizit - infrage gestellt bzw. aufgegeben wird,[[10]](#footnote-10) ist das Festhalten an der homo oeconomicus- Annahme weitaus beharrlicher und energischer. Dies hängt schlicht damit zusammen, dass die neoklassische Theorie, also die Mainstream Ökonomik der letzten zwei bis drei Jahrzehnte, diese Annahme zum Überleben braucht wie der Mensch die Luft zum atmen. Ohne die homo oeconomicus-Annahme bricht die Neoklassik wie ein Kartenhaus in sich zusammen.

Kromhardt weist in diesem Zusammenhang auch auf einen wichtigen Punkt hin, der für diesen Beharrungseffekt nicht ganz unbedeutend sein dürfte: "Allerdings hat die Mathematisierung der Ökonomie auch viele Mathematiker angelockt, die in der Wirtschaftswissenschaft einen Anwendungsbereich für ihre mathematischen Fertigkeiten finden und damit Eindruck auf Berufungskommissionen machen. Dabei steht bei ihnen weniger im Vordergrund, nach Lösungen für wirtschaftliche Probleme zu suchen, sondern sie konstruieren Modell, die sie lösen können."[[11]](#footnote-11)

In einer Paraphrasierung Voltaires schreibt Heinz D. Kurz: "In einem Fach, das mit einem derart schwierigen Gegenstand befasst ist wie die Ökonomik, ist ein Zustand der Ungewissheit nicht sehr angenehm, ein Zustand der Gewissheit aber ist bloß lächerlich."[[12]](#footnote-12)

Eine Begründung dafür, dass dieser Wandel nicht schneller geht, liefert aus Sicht der Verhaltensökonomie auch Daniel Kahneman. In seinem grundlegenden Buch "Schnelles Denken, langsames Denken" schreibt er: „Im Gegensatz zu den Regeln von Wissenschaftstheoretikern, die empfehlen, Hypothesen dadurch zu überprüfen, dass man sie zu widerlegen versucht, suchen Menschen (und recht häufig auch Wissenschaftler) eher nach Daten, die mit ihren gegenwärtigen Überzeugungen vereinbar sind. Die Bestätigungstendenz von System 1 (des Dualen Handlungssystems, Anmerk der Verf.) begünstigt die unkritische Annahme von Vorschlägen und überzeichnet die Wahrscheinlichkeit extremer und unwahrscheinlicher Ereignisse."[[13]](#footnote-13)

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 mechanischen Physik, die auf Sir Isaak Newton zurückgeht, auf die Wirtschaft übertragen zu können. „Optimization mathematics forced economists to make very ambitious assumptions about the intellectual capacity of its agents – the controversial assumption of perfect rationality.“, so Sylvie Geisendorf[[14]](#footnote-14).

Sir Isaak Newton hätte dieser schlichten Übertragung aber wohl kaum zugestimmt:

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

und

"[Ich kann zwar die Bahn der Gestirne auf Zentimeter und Sekunde berechnen, aber nicht, wohin eine verrückte Menge einen Börsenkurs treiben kann.](http://www.aphorismen.de/zitat/22119)"

Sir Isaac Newton (1643 - 1727)

„Laut Walras ähnelte seine „reine Theorie der Ökonomik den physikalischen-mathematischen Wissenschaften in jeder Hinsicht“. … 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.“ so Eric Beinhocker.[[15]](#footnote-15)

Der Mensch wird nach dieser Sichtweise zu einem bloßen „Maschinenmensch“ a` la de la Mettrie bzw. einem Automaten vereinfacht. Der französische Philosoph Julien Offray de la Mettrie war im 18. Jhr. der Auffassung, der Mensch funktioniere bis ins letzte Detail auf der Grundlage der klassischen Mechanik“.[[16]](#footnote-16) 1748 veröffentlichte er dazu sein Hauptwerk „L`homme machine“, deutsch „Der Mensch eine Maschine“.

 „Das physikalische Theorieverständnis der jungen Neoklassiker führte im Zuge der weiteren Theorieentwicklung ab den 1950er Jahren zu einer bedeutsamen methodologischen Wende. …  Die Frage in der modernen Ökonomie war nicht mehr, welche empirisch gehaltvollen Annahmen der Nutzen- und Entscheidungstheorie zu einem theoretischen Ergebnis führen, sondern das Ergebnis wurde umgekehrt als gegeben angenommen, und die Frage lautete, welche Annahmen über den Homo oeconomicus gemacht werden müssen, damit dieser mit dem theoretischen Ergebnis in Übereinstimmung gebracht werden kann.  … Das Konstrukt wurde zu einem Erfüllungsgehilfen eines mathematischen Modells, und (der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften von 1983, Anmerk. KR) G. Debreu … sagte …, dass der mangelnde Realitätsbezug der Annahmen gerade ihre Nützlichkeit im Theoriebildungsprozess ausmache.“ [[17]](#footnote-17)

„Die neue Neoklassik bleibt im Bild von der Maschine, wie sie die alte Neoklassik konzipiert hat. … Der Mensch wird als informationsverarbeitendes System verstanden. Er bekommt von außen Informationen in Form von Daten (z.B. Preise von Märkten) und verarbeitet sie intern nach einem festgelegten Programm. … Es gibt keinen Regelkreise, die man z.B. als „Lernen“ interpretieren könnte. Der Philosoph Heinz von Förster hat Systeme dieser Art als „triviale Maschinen“ bezeichnet. Sie besitzen keine variablen Größen, die im System selbst erzeugt werden. Eine triviale Maschine hat genau ein Programm, das nicht variiert wird. … „Entscheiden“ reduziert sich auf eine Rechenleistung „innen“.[[18]](#footnote-18)

„… im neoklassischen Benchmark-Modell ist dieser Individualoptimierer (der “homo oeconomicus“, Anmerkung KR) zum notwendigen Baustein für eine Pangloss`sche Welt ("beste aller Welten", Anmerk. KR) geworden, die ohne ihn nicht konsistent aufrechterhalten werden kann.“[[19]](#footnote-19)

"Erst dieses Konstrukt (der homo oeconomicus, Anmerk. KR) erlaubt es, die Wirtschaftswissenschaften als „exakte Wissenschaft“ zu positionieren. Es ermöglicht Berechenbarkeit durch Übertragung von aus der Mathematik und Physik bekannten Methoden auf die Wirtschaftswissenschaften."[[20]](#footnote-20)

Milton Friedman "verfasste unermüdlich Beiträge, in denen er für den ökonomisch denkenden Menschen warb - für das rational denkende und handelnde Wirtschaftssubjekt, dessen Geltung Keynes in seinem Werk in Zweifel gezogen hat."

Joyce Appleby, Die unbarmherzige Revolution - Eine Geschichte des Kapitalismus, Hamburg 2011, S. 466

"Die Neurowissenschaften beweisen, dass es den homo oeconomicus nicht gibt."

Christian Elger, 2013[[21]](#footnote-21)

Schon Ende des 19. Jahrhundert gab es allerdings eine heftige Diskussion über den Sinn oder Unsinn der homo oeconomiucs-Annahme. Damals wurde eine harte Auseinandersetzung unter der Überschrift "Methodenstreit" geführt. Dieser Streit wurde 1883 von Carl Menger, einem Vertreter der Österreichischen Schule der Nationalökonomie, losgetreten. Auf der anderen Seite stand Gustav von Schmoller, "der" Vertreter der deutschen Historischen Schule der Nationalökonomie. Es ging um die Frage, ob man auf der Grundlage von realitätsfremden Annahmen brauchbare Aussagen über die Wirklichkeit treffen kann.[[22]](#footnote-22) Während Menger dies bejahte, verneinte von Schmoller diese Frage.

Gustav von Schmoller schreibt hierzu (Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre, Leibzig, 1904, S. VI):

„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.“

„For Schmoller, psychology provided the key to social sciences.“

Geoffrey M. Hodgson, How Economic forgot History, London et al. 2001, S. 116[[23]](#footnote-23)

Dieselbe Fundamentalkritik findet sich bei Emile Durckheim, einem Klassiker der (Wirtschafts-) Soziologie, bereits 1887: „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.“[[24]](#footnote-24)

Von Schmoller und Durckheim standen hier in einer Reihe mit Adam Smith, der sich in seinem Werk “The Theory of Moral Sentiments” (Theorie der ethischen Gefühle) von 1759 (Erstauflage, die sechste und letzte Auflage ist 1790, dem Todesjahr von Adam Smith, erschienen) schon früh als Behavioral Economist erwies: “In short, Adam Smith`s world is not inhabited by dispassionate rational purely self-interested agents, but rather by multidimensional and realistic human beings.”[[25]](#footnote-25)

Eine ähnliche Position vertrat Max Weber: „Weber also argued (unlike modern economists) that not only interest but also tradition and emotion drive behaviour of the individual.”[[26]](#footnote-26)

Nach Alfred Marshall, dem Hauptvertreter der Cambridger Schule, dürfe die Nationalökonomie „den Menschen nicht abstrakt, sondern nur als eine Person von Fleisch und Blut behandeln, sie müsse sich mit ihm befassen, wie er ist.“[[27]](#footnote-27)

Auch Ludwig Erhard und Wilhelm Röpke kritisierten die Neoklassik, die auf der homo oeconomicus-Annahme fusst, wegen ihrer Wirklichkeitsferne und ihrer Lösgelösheit von Kultur und Geschichte massiv.[[28]](#footnote-28)  Bereits G. Briefs brachte es 1915 auf den Punkt: „Der Mensch wird versachlicht, willenlos eingespannt in das Gefüge objektiv mechanischer Zusammenhänge.“[[29]](#footnote-29)

In den letzen Jahren hat die Behaviroal Economics dezidiert Stellung gegen die Neoklassik bezogen. [[30]](#footnote-30)

„Es kennzeichnet den Grundansatz der Behavioral Economics, individuelle Verhaltensweisen nicht wie in der neoklassische Mikroökonomie axiomatisch zu fundieren … sondern auf der Basis empirischer Beobachtungen.“[[31]](#footnote-31)

Im Gegensatz zur homo oeconomicus- Annahme der Neoklassik, die einfach "axiomatisch" (gültige Wahrheit, die keines Beweises bedarf) / "a priori" (von vornherein, grundsätzlich, ohne weitere Beweise) ohne (sozial-) wissenschaftliche Fundierung gesetzt wurde, ist das "Duale Handlungssystem", mit dem die Behavioral Economics arbeitet, psychologisch /neurobiologisch fundiert. Im Gegensatz zur normativen Theorie der Neoklassik handelt es sich bei der Behavioral Economcis also um eine positive Theorie.

Verwertbare Ratschläge für die Politik zu geben, leisten die interdisziplinäre Glücksforschung und die Verhaltensökonomik – oder, um den weltweit dafür gebrauchten Begriff zu verwenden - die Behavioral Economics. Verhaltensökonomik unterscheidet sich von der neoklassischen Mainstream-Ökonomik dadurch, dass sie mit dem tatsächlichen Verhalten der Menschen arbeitet und gerade nicht ein bestimmtes Verhalten axiomatisch bzw. a priori voraussetzten. Beide Ansätze zeichnen sich somit gerade dadurch aus, dass sie **nicht** auf dem Standard Economic Model fußen. Dies ist auch der Grund, weshalb sich die Bundesregierung mittlerweile vom Behavioural Insights Team der britischen Regierung beraten lässt und auch dabei ist, das Bundeskanzleramt selbst mit eigenen Verhaltensökonomen aufzustocken. Bundeskanzlerin Angela Merkel folgt damit dem Vorbild des britischen Premierministers David Cameron und von US-Präsident Barak Obama.[[32]](#footnote-32) Sowohl in der Behavioral Economics als auch in der Glückforschung spielen die Erkenntnisse der Psychologie eine zentrale Rolle.

Anfang 2014 veröffentlichte die OECD die Studie "Regulatory Policy and Behavioural Economics". Die OECD weist darauf hin, dass es bei der Heranziehung der Erkenntnisse der Behavioral Economics im Rahmen der Regulierung darum geht, die Maßnahmen am tatsächlichen Verhalten der Menschen (Behavioral Economics) und nicht am angenommenen (also der Homo-oeconomicus-Annahme in der Neoklassik) auszurichten.[[33]](#footnote-33)

Beide Ansätze, also die interdisziplinäre Glücksforschung und die Verhaltensökonomie, wurden in den letzten Jahren auch intensiv in Zeitschriften wie etwa der Harvard Business Review und danach - redaktionell und übersetzungsbedingt - etwas später in seiner deutschen Ausgabe, dem Harvard Business manager, diskutiert und (weltweit) für Unternehmen und Praktiker/ Manager aufbereitet.

Ein entscheidender Unterschied dieser Ansätze zur Neoklassik ist im psychologisch und neurobiologisch fundierten Duale Handlungssystem zu sehen. Das Duale Handlungssystem ist dabei wie folgt gekennzeichnet.[[34]](#footnote-34)

Unser Gehirn verfügt über zwei mentale Systeme, die im Wesentlichen getrennt sind. Das eine, das nach Kahneman auch als System 1 bezeichnet wird, hat eine große Rechnerleistung. Es arbeitet ständig, um unsere Problem zu bearbeiten. Es liegt aber jenseits unserer Wahrnehmung. Die Ergebnisse dieser Arbeit sind u.a. Gedanken, die uns "auf einmal" einfallen. Das andere, nach Kahneman auch als System 2 bezeichnet, nehmen wir bewusst war. Dabei unterliegen wir einer optischen Täuschung des Geistes, da wir den Inhalt des Systems 2 (unseres Bewusstseins) mit der gesamten Tätigkeit unseres Geistes gleichsetzen. In Wirklichkeit findet der größte Teil der mentalen Abläufe im System 1 statt.

System 1 ist konstruiert, um reflexhaft und impulsiv Entscheidungen zu fällen, die (früher) zum Überleben notwendig waren. Es ist das ältere System und geht in der Evolution Millionenen Jahre zurück. System 2 kam später dazu. Vollständig ausgereift ist es erst seit einigen Hunderttausend Jahren.

System 1 ist eine Assoziationsmaschine. Es konstruiert fortwährend eine kohärente Geschichte dessen, was in unserer Welt geschieht, in dem es die vorhandenen Wissensfragmente miteinander verknüpft. Die Informationslage ist bei unseren Entscheidungen oft bruchstückhaft. Oft merken wir nicht, dass unser Gehirn auf eingeschliffene Denkmuster zurückgreift und sich Dinge nur zusammenreimt. Das System 1 beeinflusst so unsere Entscheidungen, ohne das wir davon etwas mitbekommen. Es ist darauf ausgelegt, schnell zu reagieren. Das rührt aus Zeiten her, als Gefahren wie Säbelzahntiger die Existenz des Menschen bedrohten. Die Überlebenserfordernisse der Frühzeit unserer Evolution haben das System 1 mit voreingestellten Programmen vollgepackt, die automatisch abgerufen werden, aber nicht mehr so richtig in unsere heutige Welt passen, die ganz anderes geartet ist.

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 anlangt, die diesen Geschichten zugrundliegen. In System 1 entstehen spontan die Eindrücke und Gefühle, die die Hauptquelle der expliziten Überzeugungen und bewussten Entscheidungen von System 2 sind.

System 1 neigt **aber** systematisch zu kognitiven Verzerrungen, also zu systematischen Fehler, für die es unter spezifischen Umständen in hohem Maße anfällig ist.[[35]](#footnote-35) 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 erlernen. Es Beispiel hierfür ist das Schachspiel.

System 2 wird mobilisiert, wenn Fragen auftauchen, die System 1 nicht spontan beantworten kann (z.B. 17x21), wenn etwas Überraschendes geschieht oder wenn ein Ereignis registriert wird, dass gegen das Weltbild von System 1 verstößt. Nur System 2 kann Regeln (der Logik) befolgen. Die Aktivitäten von System 2 kosten Anstrengung. Es ist darauf ausgerichtet, nur die Mühe aufzuwenden, die unbedingt notwendig ist, da unsere mentalen Ressourcen knapp sind[[36]](#footnote-36) . Kahneman spricht hier auch von der Faulheit des Systems 2. System 2 ist für Selbstbeherrschung, d.h. Kontrolle der Impulse und Intuitionen des Systems 1 sowie für bewusstes Denken zuständig. Wenn System 2 anderweitig beschäftigt oder überlastet (erschöpft/müde) ist, neigen wir dazu alles zu glauben, was uns System 1 vorgibt. System 1 ist leichtgläubig und neigt dazu, Aussagen für wahr zu halten; System 2 ist dafür zuständig, Aussagen anzuzweifeln und nicht zu glauben. System 2 ist allerdings oftmals beschäftigt, (leicht) erschöpft/müde und oft faul.

System 1 wurde im Zuge der Evolution entwickelt, um die Hauptaufgaben, die für das Überleben notwendig waren, zu lösen. Das System 2 kam später und hat die Aufgabe gezielter Überprüfung und Suche. Das Ausmaß der Aktivitäten von System 2 unterscheidet sich allerdings von Mensch zu Mensch.

Abb. 1: Merkmale des Dualen Handlungssystems

|  |  |
| --- | --- |
| System 1 ist | System 2 ist |
| - die schnelle Gehirntätigkeit, die sich in Millisekunden bemisst | - langsam |
| - unwillkürlich, automatisch und ständig aktiv | - willentlich |
| - intuitiv, weil es durch Assoziationsnetzwerke funktioniert | - anstrengend |
| - impulsiv und von Gefühlen getrieben | - der Ort der Selbstbeherrschung, die (manchmal) die Oberhand über automatische Routinetätigkeiten gewinnt und emotional bedingte Impulse zum Schweigen bringen kann |
| - zuständig für die Ausführung gewohnter Routinetätigkeiten und Leitfaden für Handlungen | - in der Lage, neue Modelle zu erlernen, neue Pläne zu schmieden und – bis zu einem gewissen Grad – die Verantwortung für unser automatisches Handlungsrepertoire zu übernehmen |
| - der Verwalter unserer mentalen Weltmodelle. |  |
|  |  |

Quelle: Daniel Goleman, Konzentriert Euch! Eine Anleitung um modernen Leben, München 2014, S. 39

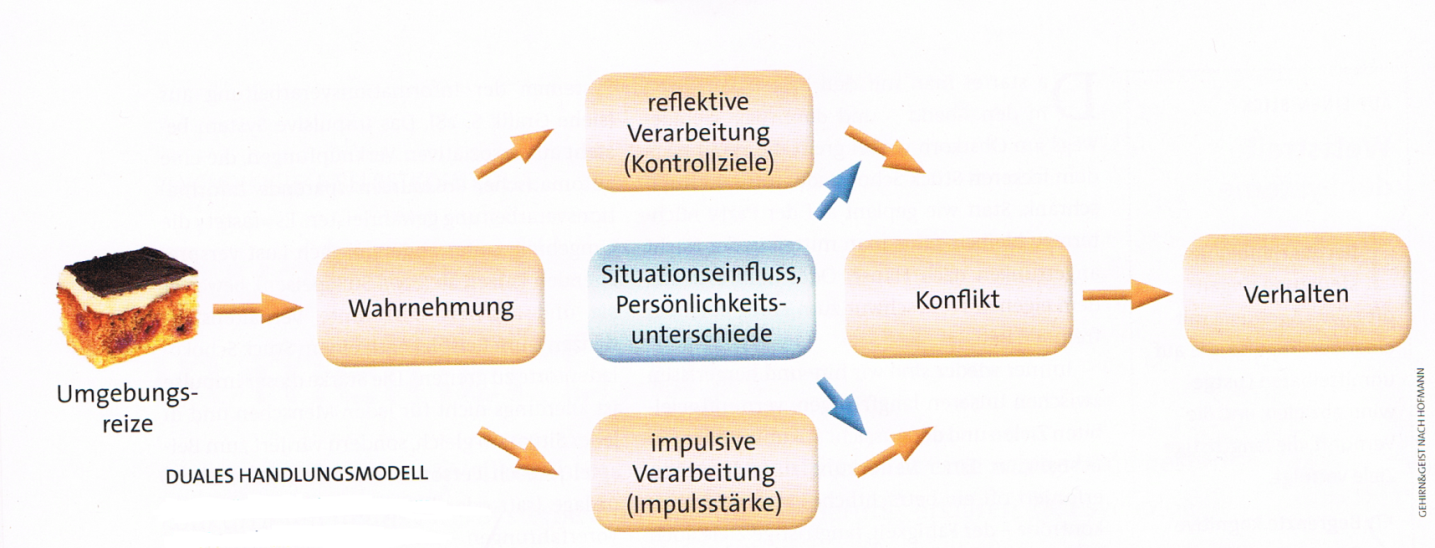
Gefühle, Assoziationen, Gewohnheiten und unsere Weltbilder, die im System 1 verankert sind, spielen also eine wichtige Rolle bei den Entscheidungen, die wir treffen.

In seiner Ausgabe Februar 2014 beschäftigt sich der Harvard Business manager mit dem Schwerpunktthema "Der fokussierte Manager - gezielt denken - effektiv handeln", wobei das neue Buch von Daniel Goleman Konzentriert Euch! Eine Anleitung zum modernen Leben im Mittelpunkt steht. Goleman greift in seinem Buch auf aktuelle Erkenntnisse der Neurobiologie, der Psychologie und der Behavioral Economics, insbesondere auf das psychologisch und neurobiologisch fundierte Duale Handlungssystem und die Arbeiten von Daniel Kahneman zurück.

Die Ausgabe Januar 2014 des Harvard Business manager beschäftigt sich mit dem Themenschwerpunkt "Klüger entscheiden. Denkfallen vermeiden, die richtigen Instrumente nutzen - wie die Psychologie Managern hilft, gute Urteile zu fällen"-. Der Harvard Business .manager legt hier seinen Lesern das Buch Schnelles Denken, langsames Denken , von Daniel Kahneman, das 2012 erschienen ist, nachdrücklich zur Lektüre ans Herz: "Das jüngste Werk des Psychologen und Wirtschaftsnobelpreisträgers Daniel Kahneman wurde sofort nach seinem Erscheinen ein Bestseller. Und das zu Recht: Seine bahnbrechenden Untersuchungen zur Entscheidungsfindung helfen Managern, die Gesetze des Denkens zu analysieren. Kahneman unterscheidet zwischen dem immer aktiven, stereotyp und oft unbewusst ablaufenden Denken (System 1, Anm. d. Verf.) und dem langsamen, logischen und berechnenden Denken (System 2, Anm. d. Verf.). Beide Denkweisen (die zusammen als Duales Handlungssystem bezeichnet werden, Anm. d. Verf.) kommen oft zu unterschiedlichen Schlüssen – erfolgreiche Entscheider müssen sie deshalb kombinieren, um in verschiedenen Situationen richtig zu urteilen."(S. 60).

Mittlerweile haben die Erkenntnisse der Behaviroal Economics auch Eingang in die Rechtwissenschaften gefunden, wo diese u.a. im Zusammenhang mit der Verhalten von Richtern unter dem Blickwinkel bei ihrer Entscheidungsfindung diskutiert werden ("Verhaltensökonomik im Gerichtssaal").[[37]](#footnote-37)

Abbildung 2 zeigt die Prozesse im Dualen Handlungssystem, wenn ein Umgebungsreiz wahrgenommen wird, beispielsweise ein vorzügliches Dessert. Wenn wir uns nun vorgenommen haben, wegen unserer Gesundheit auf unser Gewicht zu achten (System 2), so kann es aber leicht passieren, dass dies mit unserem Genuss-Verlangen im Augenblick (System 1) in Konflikt gerät. Ob sich System 1 oder System 2 durchsetzt, entscheidet sich im Einzelfall. Der Ausgang hängt entscheidend von der Auslastung von System 2 bzw. vom Grad seiner mentalen Erschöpfung ab. Abb 2. Duales Handlungssystem



Quelle: Wilhelm Hofmann, Malte Friese, Zwei Seelen, ach, in meiner Brust, in: Gehirn und Geist - Das Magazin für Psychologie und Hirnforschung, Nr. 11/2010, S. 28.

In seinem Lehrbuch "Consumer Neuroscience" weist Peter Kenning darauf hin, dass der Entscheidungsprozess des Systems 2 abwägend, bewusst und anstrengend sei und kognitive Ressourcen beanspruche. "Die diesem System (dem System 2 nach Kahneman, Anmerkung des Verf.) zurechenbaren Entscheidungsprozesse sind charakteristisch für das Bild des homo oeconomicus."[[38]](#footnote-38) Allerdings ist die kognitive Leistungsfähigkeit von System 2 begrenzt - im Gegensatz zum homo oeconomicus. Zum anderen ist System 2 nur ein und oft der schwächere Part im Dualen Handlungssystem (siehe etwa die Erläuterungen zu Abb. 2).

**2. Zur Egoismus-Annahme**

„Die menschliche Empathie stützt sich auf eine lange Evolutionsgeschichte“

Frans de Waal, 2011[[39]](#footnote-39)

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.""[[40]](#footnote-40)

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).

Erkenntnisse aus der Neurobiologie bestätigen die Aussage von Smith. Sie 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.[[41]](#footnote-41)

Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung zeigen, dass die meisten Menschen eine Präferenz für Gleichheit haben. Dies führt zu Altruismus, wenn es dem anderen schlechter geht und Neid, wenn es dem anderen besser geht. Ihren Niederschlag findet diese „Ungleichheitsaversion“ in Fairness und Reziprozität. Zwar verhalten sich faire Menschen in Wettbewerbssituationen und bei Vorliegen vollständiger Verträge notgedrungen auch wie Egoisten, da sie keine Möglichkeit haben, faire Ergebnisse durchzusetzen. Viele Verträge sind aber unvollständig, d.h. sie liefern keine vollständige Beschreibung der Rechte und Pflichten der Vertragspartner in allen möglichen Zuständen der Welt. Es gibt ein implizites Verständnis des Geistes des Vertrages und sie können nicht von Gerichten durchgesetzt werden (Beispiele: Dienstleistungen, Arbeitsverträge, Individualisierte Produkte). Wenn Verträge unvollständig sind, spielen Fairness und Reziprozität eine wichtige Rolle für das Funktionieren der Verträge.[[42]](#footnote-42) Zwar führt Wettbewerb bei vollständigen Verträgen auch dazu, dass sich faire Menschen (die weit überwiegende Mehrheit) nach den Erkenntnissen der experimentellen Wirtschaftsforschung auch wie Egoisten verhalten. Dies tun sie jedoch keineswegs freiwillig, was nicht gerade zu ihrem Glück und damit zur langfristigen Stabilität rein auf Wettbewerb gegründeter Systeme beiträgt.

Eigennützigkeit/ Egoismus entspricht allerdings nicht mehr dem Stand der heutigen Forschung, der sich (mittlerweile) auch schon in weltweit verbreitenden ökonomischen Lehrbüchern findet. So sprechen Mankiw und Talyor (2014) von "People care about Fairness"[[43]](#footnote-43) und Varian (2011) von "Die Menschen werden Fairnessnormen Geltung verschaffen, selbst wenn es nicht in ihrem unmittelbaren Interesse ist."[[44]](#footnote-44).

Aufschlussreich sind in diesem Zusammenhang auch die Ergebnisse des Ultimatumspiels: Axel Ockenfels schreibt in Gablers Wirtschaftslexikon dazu:

"Das Ultimatumspiel stellt einen Spezialfall einer bilateralen Verhandlungdar. Ein Akteur, Spieler 1, macht zunächst ein Angebot über die Aufteilung eines vorgegebenen Geldbetrags, das Spieler 2 anschließend annehmen oder ablehnen kann. Akzeptiert er den Vorschlag von Spieler 1, so wird dieser umgesetzt und an die Spieler ausgezahlt. Lehnt er jedoch ab, so erhalten beide Spieler nichts.

Bedeutung: Die ökonomische Standardtheorie sagt aus, dass Spieler 2 jeden Betrag annehmen wird, der strikt größer als Null ist. Spieler 1 antizipiert dies und bietet Spieler 2 folglich die kleinstmögliche zulässige Geldmenge (ein Cent) an und beansprucht den Rest für sich. In Laborexperimenten wird regelmäßig ein völlig anderes Verhalten festgestellt: Individuen lehnen als Teilnehmer mit der Rolle des Spielers 2 häufig Beträge ab, die eine zu einseitige Auszahlungsverteilung beinhalten. Spieler vom Typ 1 antizipieren dies richtig und bieten deshalb i.Allg. Beträge zwischen 35 - 50 Prozent an. Zur Erklärung des Verhaltens der Teilnehmer werden häufig [soziale Präferenzen](http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/soziale-praeferenzen.html) verwendet."

In einer aktuellen Studie wird über Ergebnisse aus Japan berichtet:[[45]](#footnote-45) Die Ergebnisse finden sich in der nachfolgenden Tabelle.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Bezeichnung (gemäß der Autoren) | Betrag, der einem Fremden von Spieler 1 freiwillig geboten/ gegeben wird (in % des fraglichen Geldbetrags) | Häufigkeit in der Stichprobe (in %) |
| Homo oeconomicus | 0 | 7 |
| Quasi homo oeconomicus | Weniger als 15 | 8,7 |
| Normalperson | 15 bis weniger als 50 | 56,3 |
| Konsistente Kooperierer | 50 oder mehr | 28 |

Quelle: nach Manfred Spitzer, Soziale Neurowissenschaften - Menschen sind besser als ihr Ruf, Vortrag am 27.9.2014 au der Tagung "Das soziale Gehirn - Neurowissenschaften und menschliche Bindung" in Fürth

Personen, die weniger als 15% des fraglichen Geldbetrags angeboten haben, bezeichnen Yamagishi et al. als "extreme noncooperators". Der Unterschied zwischen der Gruppe der homo oeconomici und der quasi homo oeconomici besteht nach Yamagishi et al. darin, dass erstere impulsiv ("made selfish choices impulsively"), letztere nach rationalen Überlegungen ("selfishly on the basis of rational calculations") handelte (Abstract).

Weimann u.a. schreiben dazu, "dass Menschen systematisch an Themen wie Fairness, Verteilungsgerechtigkeit oder Ungleichheitsaversion interessiert sind und nicht nur an materiellem Besitz ... (man) mühelos in das Standardmodell des rationalen Entscheiders integrieren kann (Stichwort "soziale Präferenzen", Anmerk. KR)". [[46]](#footnote-46)

Allerdings kommt es in der (neoklassischen) Praxis und den daraus resultierenden (Politik-) Empfehlungen nahezu nie zu einer Einbeziehung solcher "sozialer Präferenzen".

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 Paretianischen Forschungsprogramms oder des Rationalmodells, aber es ist die in der wissenschaftlichen Praxis seit 70 Jahren vorherrschende Annahme."[[47]](#footnote-47)

Damit aber wirkt die neoklassische Theorie aber auch negativ prägend auf die StudentInnen der Wirtschaftswissenschaften.

Das Denkmodell des homo oeconomicus „entwickelte sich zu einer schleichenden, jahrzehntelangen Schulung in Egoismus.“ so Frank Schirrmacher.[[48]](#footnote-48) Er spricht hier auch von einem „System der Indoktrination“, und zwar in „Misstrauen und Selbstsucht“.[[49]](#footnote-49)

Das vieldiskutierte Buch "Ego - das Spiel des Lebens" von Frank Schirrmacher, dem kürzlich verstorbenen, früheren Mitherausgeber der FAZ, ist Anfang 2013 erschienen. Es ist ein Frontalangriff auf das "homo oeconomicus - Denken" der Neoklassik als Mainstream in den Wirtschaftswissenschaften oder besser ein Frontalangriff auf die Neoklassik und dem darauf beruhenden Neoliberalismus als politischem Programm bzw. Shareholder Value Denken in den Unternehmen.

Schirrmacher geht der Frage nach, woher die Annahme / das Leitbild des "rationalen Egoisten" in der Ökonomie kommt und welche Folgen diese Annahme für die Gesellschaft hat. Schirrmacher führt die Entstehung des „neuen“ homo oeconomicus auf die Zeit des „Kalten Krieges“ zurück, wo die Formel geboren wurde, „dass jeder eigennützig handelt und den anderen reinlegen will. Wer das akzeptierte, handelte vernünftig. “[[50]](#footnote-50) Der „neue“ homo oeconomicus ist eine Verschärfung der bereits seit Ende des 19. Jh. in Teilen der Ökonomie (Neoklassik) verbreiteten homo oeconomicus-Annahme.

Dieses (neue) Modell bzw. Leitbild menschlichen Handels führte auch zur Entwicklung der (ökonomischen) Spieltheorie mit nicht-kooperativen Spielen (Nash-Gleichgewicht), bei denen also das Schlimmste über das mögliche Verhalten mit- und untereinander („Kalter Krieg“) als Standardannahme menschlichen Verhalten zugrunde liegt („Gefangenendilemma“).

„Jedermann“ so zitiert Schirmmacher den Wissenschaftshistoriker Philip Mirowski „wird so zu einem kleinen Agenten, und wir alle versuchen uns gegenseitig über den Tisch zu ziehen – und im Nash-Gleichgewicht legen wir die Regeln fest, wie wir das zu tun gedenken. Es porträtiert jeden von uns so, als wären wir alle irgendwelche algorithmischen Computer, die sich gegenseitig auszutricksen versuchen … Diese Vision, wonach jeder auf seinen eigenen Einfallsreichtum angewiesen ist, zynisch andere Menschen manipuliert bei gleichzeitiger Abwesenheit von auch nur einer Spur sozialer Intelligenz …, ist ziemlich genau das Bild des Agenten im Neoliberalismus.“[[51]](#footnote-51)

Schirrmacher weist darauf hin, dass das Verhaltens- und Denkmodell des „neuen“ homo oeconomicus nicht von Psychologen, sondern von Ökonomen, Physikern und Mathematikern für das Militär entwickelt wurde. Denn nur mit dieser Annahme kann man die ganze Komplexität des menschlichen Verhaltens in die Sprache der Mathematik übersetzen.[[52]](#footnote-52)

Schirrmacher zitiert den Ökonomen Ariel Rubinstein mit den Worten „dass das Studium der Spieltheorie nicht nützlich ist und sogar schädlich, weil sie potentiell Selbstsucht und Hinterhältigkeit fördert.“[[53]](#footnote-53) Nicht kooperative Spiele zu spielen heißt: „nichts glauben, das Schlimmste und das absolute Eigeninteresse annehmen und dann sehen, wie weit man kommt. … Bürger und Staat haben keine Souveränität mehr, sondern spielen sie nur.“[[54]](#footnote-54)

Nach Ende des Kalten Krieges wurden diese Ansätze und Modelle (einschließlich des Fachpersonals) aus der „militärischen Wissenschaftsplanung“ einfach - so Schirrmacher - von der Wall Street für die Finanzmärkte übernommen

Es kam somit zu einer „Verschmelzung von Ökonomie, Physik und Gesellschaftstheorie zu einer neuen Praxis der sozialen Physik auf der Basis mathematischer Modelle, die auf der „neuen“ homo oeconomicus-Annahme beruhten.

Der „neue“ homo oeconomicus geht also in der Radikalität seiner Annahmen über den von Walras Ende des 19. Jh. eingeführten hinaus, indem er Eigen-/Selbstsucht (!) und damit einhergehend Täuschung und Betrug als absolut vernünftig und keinesfalls moralisch unakzeptabel erscheinen lässt – so Schirrmacher.[[55]](#footnote-55)

Wie die vielen Gerichtsverfahren wegen Betrugs, Täuschung etc. in der Finanzbranche zeigen, lag diese verschärfte homo oeconomicus- Annahme nicht nur den Wall Street Modellen zugrunde, sondern war für einige (viele?) insbesondere aus der Finanzbranche (aber nicht nur!) auch prägend im Sinne eines Leitbildes für das persönliche Verhalten.

Nach Wolf Schneider beschrieben noch 2006 drei „Coaches für Führungskräfte“ in der FAZ die Eigenschaften, die eine Führungskraft auf dem Weg zur Macht haben müsse, wie folgt: „Aggressiv und rücksichtslos soll er sein, siegen wollen um jeden Preis, moralische Hürden jederzeit überspringen – sich dabei unauffällig, ja „stromlinienförmig“ verhalten, bis er die Macht errungen hat: klare Aussagen meiden, schon gar nicht sich als Querdenker profilieren, lieber „den Deppen spielen, um die Deppen zu überlisten“; manchmal auch Gerüchte gegen den Konkurrenten streuen „und gelassen zusehen, wie die Öffentlichkeit ihn richtet.““ Das ist - so Schneider weiter - "weniger ein Rezept als eine Beschreibung, und zwar die eines überaus unangenehmen Menschentyps."[[56]](#footnote-56)

Eine negative Prägung von angehenden WirtschaftswissenschaftlerInnen ist die eine Seite. Dadurch kommt es natürlich zur (Führungs-) Problemen in Organisationen(Unternehmen, Verwaltungen, ...).[[57]](#footnote-57) Eine systematisch falsche Beratung der Politik ist die andere.

Wenn die meisten Menschen ("systematisch") "soziale Präferenzen" haben, gehen die auf diesen neoklassischen Modellen fußenden Empfehlungen zwangsläufig und "systematisch" an der Realität vorbei. Der Grund für eine solche Vorgehensweise dürfte wohl darin bestehen, eindeutige und schlichte Politik-Empfehlungen zu bekommen. Dies allerdings zum Preis, dass diese Empfehlungen in die falsche Richtung gehen, d.h. dann auch "systematisch" falsch sind.

In einem Überblicksartikel zu den Ergebnissen der experimentellen Wirtschaftsforschung schreibt Simon Gächter in dem Sonderheft der „Perspektiven der Wirtschaftspolitik“ (2009), das anlässlich des Themenschwerpunktes „Experimentelle Ökonomie“ auf der Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik im Oktober 2008 erschienen ist: „Experimente werfen ein neues Licht auf die Fragen der Wirtschaftspolitik. Wirtschaftspolitische Empfehlungen beruhen in der Regel auf den Homo oeconomicus Annahmen, die insgesamt für die Ökonomie typisch sind: Eigennutz und Rationalität, ausgedrückt in (zeit-) konsistetem Verhalten. Zahlreiche, in jüngster Zeit auch neurowissenschaftliche Experimente haben diese Annahme in Frage gestellt. … Wenn beispielsweise die Menschen nicht immer eigennützig handeln, kann das massive Konsequenzen für die optimale Ausgestaltung von Anreizsystemen haben.“[[58]](#footnote-58) (S. 5)

**3. Zur Annahme unveränderter Präferenzen (Zeitkonsistenz, Willensstärke)**

Der homo oeconomicus umfasst auch die Annahme, "dass die Präferenzen, die sich in den Wahlhandlungen offenbaren, stabil sind, d.h. sich über die Zeit nicht ändern."[[59]](#footnote-59) Diese Annahme ist grundlegend: "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 ... ".[[60]](#footnote-60)

Zum Konstrukt des homo oeconomicus gehört mit anderen Worten also auch zwingend seine Willensstärke, d.h. eine über die Zeit stabile Nutzenfunktion, da sich keine Vorhersagen über das Verhalten machen lassen, wenn sich ständig die Präferenzen ändern. Doch wie verhält sich der Mensch tatsächlich?

Die Annahme unveränderter Präferenzen (Zeitkonsistenz, Willensstärke) hält der Realität nicht Stand. [[61]](#footnote-61) 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 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) und „hot“ -Verhalten in der konkreten Situation (z.B. Angebot eines vorzüglichen Dessert). 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") Pläne 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 Nachtisch, obwohl unsere Vernunft (System 2, Anmerk. KR) dagegen ist, weil sie unserer Gesundheit und ein langes Leben im Auge hat (eigene Übersetzung KR)".

Tom Rath, Jim Harter, Wellbeing – The Five Essential Elements, New York 2010 (Gallup), S. 8f.[[62]](#footnote-62)

Dan Ariely zieht daher als schlichtes Fazit: "Wir haben Probleme mit der Selbstdisziplin, wenn es um sofortige oder spätere Befriedigung geht - gar kein Zweifel. ... Weil wir ohne eine gewisse Selbstverpflichtung immer wieder der Versuchung unterliegen."[[63]](#footnote-63) Darin liegt auch die Begründung für staatliche/gesetzliche Vorgaben etwa im Bereich der Daseinsvorsorge wie Beiträgen zur Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung. Aber auch freiwillige Selbstbindungen wie monatliche Einzahlungen für Spar- und Lebensversicherungsverträge sind vor diesem Hintergrund zu sehen.

"Die empirischen Befunde erschüttern die Annahme, Menschen hätten konstante Präferenzen und wüssten, wie sie deren Nutzwert maximieren können, was ein Eckpfeiler des Modells vom rationalen Agenten ist.“[[64]](#footnote-64)

**4. Zur Rationalitäts-Annahme**

"Angenommen wird dabei (bei der Rationalitätsannahme, Anmerk. KR), daß ein Individuum in der Lage ist, eine logisch konsistente Präferenzordnung aller denkbaren Alternativen aufzustellen. Eine solche Präferenzordnung kann im allgemeinen durch eine Nutzenfunktion dargestellt werden. Die Wahl der jeweils bestmöglichen Alternativen läuft also darauf hinaus, eine Nutzenfunktion unter gegebenen Nebenbedingungen zu maximieren. Damit erhält das Problem eine mathematische Formulierung und wird einer rigorosen Analyse zugänglich. ... ", so Manfred Neumann in seinem Artikel "Neoklassik" im von Otmar Issing herausgegebenen Sammelband "Geschichte der Nationalökonomie" (München 1984, S. 206).

In der 4. Auflage dieses Buches von 2002 fügt Manfred Neumann noch folgende Passage ein: "Eingeführt wurde der neoklassische Ansatz auch in der Makroökonomik, indem die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nach privatem Konsum und Investitionen aus dem Maximierungskalkül eines repräsentativen Individuums abgeleitet wurde." (S. 274).

Der ökonomische Mainstream der Neoklassik basiert "auf der Überzeugung, dass freie, unregulierte Finanzmärkte Wachstum und Wohlstand steigern und Innovationen auf den Finanzmärkten dazu beitragen, dass sich die Realität immer stärker an das Paradigma effizienter Märkte, dem neoklassischen Ideal friktionsloser Märkte annähert mit einer breiten, weltweiten Risikostreuung. … Rationale, vorausschauende Akteure sorgen vielmehr dafür, dass auf den Kapitalmärkten keine Blasenbildung entstehen kann.", so Gerhard Illing,[[65]](#footnote-65) Gerhard Illing ist Mitautor der deutschen Übersetzung des weltweit führenden Lehrbuchs zur Makroökonomie von Olivier Blanchard (Chefvolkswirt des Internationalen Währungsfonds (IWF)).

Noch heute verwenden die weitverbreiteten makroökonomischen DSGE-Modelle (Dynamic Stochastic General Equilibrium) für ihre Mikrofundierung die "Annahme des nutzenmaximierenden, langfristig kalkulierenden, rationalen repräsentativen Agenten".[[66]](#footnote-66)

Neoklassik auf der Basis der homo oeconomicus-Annahme ist also eine reine "Entscheidungslogik", die schlicht von der a priori, d.h. von vornherein, grundsätzlich, ohne weitere Beweise gesetzten Norm rationalen Verhaltens der Entscheidungsträger ausgeht.

Die Schlussfolgerungen aus den Modellen ergeben sich rein aus der Logik. M.a.W.: "Das jeweilige Ergebnis ist bereits vollständig in den Annahmen enthalten."[[67]](#footnote-67)

"Die Spieltheorie ließ sich in diese Modellwelt (der "rationalen Eigennutzmaximierung", Anmerk. KR) hervorragend integrieren. Im Prinzip treibt sie das Rationalmodell gewissermaßen auf die Spitze, denn das Ausmaß an Rationalität, dass sie den Spielern unterstellt, ist so groß, dass man von hyperrationalem Verhalten spricht. Der Boom der Spieltheorie erklärt sich damit sehr leicht, denn mit ihr war es möglich, die Standardannahmen, die die Neoklassik schon immer benutzte, nun auch auf die Analyse strategischer Interaktionen anzuwenden." so Weimann u.a.[[68]](#footnote-68)

Zur Begründung der Rationalitäts-Annahme in der Neoklassik schreiben Joachim Weimann, Andreas Knabe und Ronnie Schöb:

"Am Ende des 19. und mit Beginn des 20. Jahrhunderts rang die Wirtschaftswissenschaft um die Anerkennung als ernste und eigenständige Disziplin. Vor allem die Abgrenzung gegen die Philosophie und die Psychologie stand dabei auf dem Programm. Es ging darum, für die junge Disziplin einen Gegenstandsbereich zu finden, für den sie einen Exklusivanspruch erheben konnte und zugleich darum, ihr eine Methodik zu geben, die ihr half, mit den aufstrebenden modernen naturwissenschaftlichen Disziplinen Schritt zu halten. ... Die Entkoppelung ökonomischen Denkens von psychologischen oder soziologischen Erkenntnissen war ... ein Pflichtprogramm, denn nur dann, wenn es gelang, der Ökonomik eigenen Fragestellungen zu verschaffen, auf die nur sie selbst eine Antwort geben konnte, durfte sie auf Eigenständigkeit hoffen. ... Pareto machte daraus das Konzept der Rationalhandlung."[[69]](#footnote-69)

Weimann u.a. sehen - genauso wie Manfred Neumann - darin den zentralen Ansatzpunkt: "Mit dem Rationalmodell lief ein Programm an, das nicht mehr oder weniger vorsah als die Nutzbarmachung der Mathematik als universelle Sprache zur Formulierung eines ebenso universellen Verhaltensmodells. Indem Entscheidungen ausdrücklich und ausschließlich auf Optimierungsvorgänge zurückgeführt wurden, reduziert sich das ökonomische Verhaltensmodell auf deren mathematische Beschreibung und Analyse."[[70]](#footnote-70)

Es wird also schlicht unterstellt, dass die Menschen rational, d.h. logisch widerspruchsfrei handeln. Dazu wurde "Transitivität als Annahme eingeführt.",[[71]](#footnote-71) wonach der Verbraucher bei gegebenen Präferenzen rational oder konsequent ist (unabhängig davon wie die Auswahl präsentiert wird, wird die gleiche Entscheidung getroffen).

In ihrem weltweit verbreiteten Lehrbuch zur Mikroökonomie schreiben Robert Pindyck und Daniel Rubinfeld dazu: "Normalerweise wird die Transitivität als notwendig für die Widerspruchfreiheit der Konsumentenverhaltens erachtet." (8. Auflage, München 2013, S. 110). Weimann u.a. schreiben: "Transitivität von Präferenzen muss als Annahme in die Theorie rationaler Entscheidungen gesteckt werden, aber ist das so schlimm? Warum sollen Präferenzen intransitive sein?" Weimann u.a. sehen diese Annahme zwar auch als eine Art Schwachstelle an, sehen darin aber kein eigentliches Problem: "(Neoklassische, Anmerk. KR) Ökonomen haben sich mit der Schwachstelle ... abgefunden und leben seit 70 Jahren gut damit." [[72]](#footnote-72)

Um im "Dualen Handlungssystem" zu bleiben: Die homo oeconomicus-Annahme kennt nur Systems 2, und zwar in einer omipotenten Ausprägung.

Die Behavioral Economics kommt auf der Grundlage des durch psychologischer und neurobiologischer Forschung fundierten "Dualen Handlungssystems" zu einem ganz anderen Ergebnis als die Neoklassik.

Gegen die Rationalitätsannahme wird einerseits der starke Einfluss des Systems 1 auf unser Handeln angeführt.

System 1 neigt systematisch zu kognitiven Verzerrungen, also zu systematischen Fehler, 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);
* Heurisitics (Nutzung von einfachen Daumen- oder Faustregel, um Entscheidungen zu treffen);
* Loss Aversion (Streben nach Verlustvermeidung);
* Framing effects (Art der Präsentation/Beschreibung der Entscheidungsalternativen beeinflusst die Entscheidung);[[73]](#footnote-73)

Wenn System 2 anderweitig beschäftigt, (mental) schöpft/müde bzw. gerade faul (Kahneman) ist, übernimmt übernimmt es die Vorschläge von System1 ungeprüft.

Andererseits wird auf die kognitive Begrenztheit des Systems 2 verwiesen.Zur Rationalitätsannahme verstanden als „logische Kohärenz“, d.h. als logisch widerspruchsfreie Entscheidungen, dem zentralen Axiom der Neoklassik, schreibt Kahneman: „Der einzige Rationalitätstest besteht nicht darin, ob die Überzeugungen und Präferenzen einer Person vernünftig sind, sondern darin, ob sie in sich widerspruchsfrei sind. Eine rationale Person kann an Geister glauben, solange alle ihre anderen Überzeugungen mit der Existenz von Geistern konsistent sind. Eine rationale Person kann es vorziehen, gehasst oder geliebt zu werden, solange ihre Präferenzen in sich widerspruchsfrei sind. Rationalität ist logische Kohärenz - ob vernünftig oder nicht. Econs (homo oeconomici, Anmerk. KR) sind definitionsgemäß rational, aber es gibt erdrückende Beweise dafür, dass Humans (Normalsterbliche, Anmerk.KR) nicht rational sein können. ... 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.“ und er zieht daraus die Schlussfolgerung, dass Menschen "sich mit dem Modell des rationalen Agenten nicht gut beschreiben lassen."[[74]](#footnote-74)

Die Deutsche Bank Research schreibt hierzu schlicht: „Die meisten ökonomischen Zusammenhänge lassen sich nicht in das rigorose Korsett formaler Aussagelogik pressen.“[[75]](#footnote-75)

„Die Leistungsfähigkeit des menschlichen Verstandes ist sehr klein im Vergleich zur Größe und Komplexität der Probleme, die in der realen Welt bei objektiv rationalem Verhalten – oder zumindest annähernd objektiv rationalem Verhalten – zu formulieren und zu lösen sind.“

Herbert Simon, 1951[[76]](#footnote-76)

**5. Neoklassik und Politikberatung - ein vorhersehbares Versagen mit fatalen Konsequenzen**

„Some critics have argued that because of our determined policy action, the shoring up of bank capital and the consolidation of fiscal positions have been delayed. My answer is simple. Our measures gave breathing space from markets driven by panic, which were forcing the economy into a position where inappropriately high interest rates would make default a self-fulfilling prophecy. Adjustment would have been impossible. Instead of better capitalised banks and stronger fiscal positions we would have been left with financial and economic meltdown“

Mario Draghi, Präsident der Europäischen Zentralbank 2013[[77]](#footnote-77)

In seinem grundlegenden Beitrag „How did Economists Get It so Wrong“, der in der New York Times vom 6. September 2009 erschienen ist, wirft der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften aus dem Jahr 2008, Paul Krugman, der Neoklassik vollkommenes Versagen vor. „They (die Neoklassiker, Anmerk. KR) believe that all worthwhile economic analysis starts from the premise that people are rational and markets work … In short, the belief in efficient financial markets blinded many if not most economists to the emergence of the biggest financial bubble in history. And efficient-market theory also played a significant role in the inflating that bubble in the first place. … Economics, as a field, got in trouble because economists were seduced by the vision of a perfect, frictionless, market system. … “.

Ähnlich Werner Güth, Direktor des Max-Planck-Instituts zur Erforschung von Wirtschaftssystemen in Jena, und Hartmut Kliemt, Frankfurt School for Finance and Management: „Die moderne Ökonomik würde sich gern hinsichtlich ihrer grundlegenden Rational-Modelle auf den Standpunkt stellen, dass es sich bei diesen um Idealisierungen realer Sachverhalte handelt. Das Gegenteil ist aber der Fall. … Eine besondere Beratungskompetenz des Ökonomen in Fragen der praktischen Wirtschaftspolitik kann insoweit nicht auf die Kenntnis des Rationalmodells gestützt werden.“[[78]](#footnote-78)

Eine grundsätzliche Abrechnung mit der Neoklassik fand im Vereinigten Königreich in Form von offenen Briefen an die Queen als Folge eines Besuchs der Queen bei der London School of Economics und ihrer Frage: „Wie kam es, dass niemand die Krise kommen sah.“ statt. Im dritten dieser Briefe von Mitte August 2009 üben Ökonomen eine vernichtende Kritik an der modernen Ökonomik, wonach die „Wirtschaftswissenschaften praktisch zum Zweig der angewandten Mathematik verkommen seien. … Durch die hauptsächliche Beschäftigung mit mathematisch-formalen Modellen gehe die nötige Gesamtsicht auf die Welt verloren. … Aber angesichts der Komplexität der globalen Wirtschaft müsse in der Ausbildung von Ökonomen viel mehr Aufmerksamkeit auf institutionelle, historische und psychologische Faktoren gelegt werden.“[[79]](#footnote-79)

Es wundert daher auch nicht, dass Jean-Claude Trichet, der bis 2011 Präsident der Europäischen Zentralbank war, das Versagen der neoklassischen makroökonomischen Modelle 2010 öffentlich machte: „Die Makromodelle haben bei der Vorhersage der Krise versagt. Als Praktiker fanden wir kaum Hilfe aus der Wissenschaft und ihren Modellen. Wir fühlten uns im Stich gelassen von der gängigen Theorie. In Ermangelung an Leitlinien aus der Wissenschaft mussten wir auf unsere Erfahrungen vertrauen." (zitiert nach Financial Times Deutschland, Praktiker verzweifeln an deutschen Ökonomen, vom 30.3.2012).

William White, der frühere Chefvolkswirt der Bank für Internationalen Zahlungsbilanzausgleich in Basal (BIZ) und derzeitiger Vorsitzender des "Economic Development and Review Committee" der OECD, schreibt 2009 in seinem Artikel „Modern Macroeconomics is on the Wrong Track“ unter "The way forward for macroeconomics": "What do the above considerations imply for the future of macroeconomics? The simplifying assumptions of the New Classical and New Keynesian models do not make them obvious candidates for near-term guidance on how best to conduct macroeconomic policies. We are left then with the Keynesian framework, with all the likely fuzziness and uncertainties implicit in the principal functional forms being subject to “animal spirits.”"[[80]](#footnote-80)

Aus Sicht des wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnisfortschritts bedeutsam sind hier auch die Begründungen für die Vergabe des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften 2013 - präziser: des 1968 [von der schwedischen Reichsbank in Erinnerung an Alfred Nobel gestifteten Preis für Wirtschaftswissenschaften](http://de.wikipedia.org/wiki/Von_der_schwedischen_Reichsbank_in_Erinnerung_an_Alfred_Nobel_gestifteter_Preis_f%C3%BCr_Wirtschaftswissenschaften).

Für ihre Beiträge zur Frage der Vorhersehbarkeit der Preisentwicklung auf den Finanzmärkten erhielten u.a. Eugene Fama und Robert Shiller den Nobelpreis. Robert Shiller wurde für seine Arbeiten, die den Einfluss der Psychologie auf die längerfristige Preisentwicklung herausarbeiteten (Bubbles / Blasen), ausgezeichnet. Shiller hat also für seinen Arbeiten auf dem Gebiet der (angewandten) Behavioral Economics zur Erklärung der Ursachen der Finanzmarktkrisen den Nobelpreis verliehen bekommen. Eugene Fama erhielt ihn für seine Arbeiten zur Unmöglichkeit der Vorhersage von kurzfristigen Preisentwicklungen.

In ihrem Buch "Animal Spirits - Wie Wirtschaft wirklich funktioniert" (Frankfurt 2009, S. 237) schreiben George A. Akerlof (Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2001) und Robert J. Shiller (Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2013): „Zu viele Angehörige der Gemeinde der Makroökonomen 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),[[81]](#footnote-81) in die Modellbildung einzubeziehen, kann uns für die wahren Ursachen ökonomischer Probleme blind machen.“

In der Veröffentlichung „The Federal Reserve System: „Purposes and Functions“ führt die die US-amerikanische Notenbank aus (2005, S. 1), dass der Grund für die Gründung der US-Zentralbank im Jahr 1913 auf einem in den Jahrzehnten vorher beobachtbaren, für die Wirtschaft folgenschweren irrationalen Marktverhalten beruhte: „During the nineteenth century and the beginning of the twentieth century, financial panics plagued the nation, leading to bank failures and business bankruptcies that severely disrupted the economy.“

Spannt man den Bogen etwas weiter, so finden sich in der Wirtschaftsgeschichte zahlreiche Beispiele für ein solches Verhalten, welches erst zu Spekulativen-Blasen, danach zu Zusammenbrüchen und Wirtschaftskrisen führte. Erinnert sei an die Tulpen-Krise in Holland im 17. Jahrhundert, die Mississippi-Krise in Frankreich im 18. Jahrhundert, den Eisenbahnwahn und den Gründerkrach im 19.Jahrhundert in England und in Deutschland, die Weltwirtschaftskrise im 20. Jahrhunderts und an die New-Economy-Blase, die im Jahr 2000 platzte.[[82]](#footnote-82)

"Marktkrisen ... verursacht durch die dezentralen Entscheidungen übermäßig optimistischer Investoren, sollten sich als Wesensmerkmal des Kapitalismus herausstellen. ... Wiederkehrende Wellen von Panik und Konjunktureinbrüchen erinnerte die Menschen (Anfang des 20 Jahrhundert, Anmerk. KR) daran, dass es keine einzelne Institution gab, die explizit die Verantwortung für die Geschehnisse in der Marktwirtschaft trug ..."

Joyce Appleby, 2011[[83]](#footnote-83)

„Auf der anderen Seite neigen kapitalistische Volkswirtschaften, die sich selbst überlassen bleiben, zu Exzessen. Das können wir heute mit unseren eigenen Augen sehen. Es kommt zu Manien. Die Manien wiederum münden in Ausbrüche von Panik."

George Akerlof/ Robert Shiller, 2009[[84]](#footnote-84)

**6. Neoklassik als Grundlage des "Glaubens" an die Effizienz freie Märkte ("sog. Marktfundamentalismus")**

„Friedman hat mit seinem Laissez-faire-Absolutismus zu einem geistigen Klima beigetragen, in dem der Glaube an den Markt und die Verachtung für Regierungen oft die Fakten übertrumpfen.“

Paul Krugman 2007[[85]](#footnote-85)

"… the basic presumption of neoclassical economics … was that we should have faith in the market system“

Paul Krugman, 2009[[86]](#footnote-86)

Der homo oeconomicus wurde also - der Entkopplung des ökonomischen Denkens und der (besseren) Rechenhaftigkeit ökonomischer Modelle wegen - schlicht als Annahme a priori, d.h. [von vornherein, grundsätzlich, ohne weitere Beweise](http://www.duden.de/rechtschreibung/a_priori#Bedeutungb) (voraus-) gesetzt mit der - um mit Thomas Mayer zu sprechen - "Scheinwissen" geschaffen wurde.

In seiner Kolumne "Mayers Weltwirtschaft" in der FAZ (Wirtschaft) vom 7.6.2014 schreibt Thomas Mayer, Senior Fellow am Center for Financial Studies der Universität Frankfurt und Berater der Deutschen Bank sowie früherer Chefvolkswirt der Deutschen Bank:

"Menschliche Beziehungen sind so kompliziert, dass kein Psychologe auf die Idee käme, sie mit Hilfe mathematischer Modelle mechanisch zu erklären. In der Ökonomie (präziser: in der neoklassischen Ökonomik, Anmerk. KR) treffen wir jedoch vereinfachende Annahmen über die Beweggründe für menschliches Verhalten (die sog. homo oeconomicus-Annahme in der neoklassischen Ökonomik, Anmerk. KR), so dass wir wirtschaftliche Beziehungen mit mathematischen Modellen erklären können, in denen Ursachen und Wirkungen mechanisch zusammenhängen. ...  Natürlich schleichen sich in die auf Scheinwissen beruhende Steuerung der Wirtschaft gravierende Fehler ein, so dass auf normale Zeiten turbulente folgen, in denen sich die mechanischen Annäherungen an die komplexe Wirklichkeit in Luft auflösen. Dies wurde während der Finanzkrise für jedermann sichtbar. ... Diese Verwechslung der Ökonomie mit den exakten Wissenschaften (in der neoklassischen Ökonomik, Anmerk. KR) führt zu der Anmaßung von Wissen darüber, wie die Wirtschaft gesteuert werden soll."

Norbert Häring, Ökonomie-Korrespondent des Handelsblatts, beschäftigt sich in der Rubrik "Wirtschaftswissenschaften" im Handelsblatt vom 26.7.2014 (S. 11) mit dem Zustand der Lehre an - weitgehend von Vertretern der Neoklassik dominierten - volkswirtschaftlichen Fakultäten. Er hat den Artikel mit "Keine Antworten - Forderungen nach grundlegender Reform der ökonomischen Lehre stoßen auf taube Ohren" überschrieben. Er verweist hier auf den Wissenschaftsphilosophen Thomas Kuhn, "wonach ein wissenschaftliches Paradigma, das an der erfahrbaren Wirklichkeit scheitert, seinen Diskurs einengt und die Auseinandersetzung mit Abweichlern auf ein Minimum reduziert." Häring zitiert den britischen Ökonomen Sir Robert Skidelsky mit den Worten: "Die tiefere Botschaft ist, dass die Ökonomik (d.h. die auf a priori-Annahmen[[87]](#footnote-87) beruhende Neoklassik, Anmerk. KR), in Wirklichkeit eine Ideologie ist - die Ideologie des freien Marktes." Häring fährt fort: Nach Skidelsky packe die Ideologie des freien Marktes "diese Marktfreundlichkeit in die Annahmen und als "wissenschaftlich" akzeptierten Methoden. Diese Annahmen und Methoden lasse sie dann die Theorie bestimmen."

Ähnlich George Soros, einer der weltweit bekanntesten und erfolgreichsten Investoren und Spekulanten: "Als 1980 Ronald Reagan zum Präsidenten der Vereinigten Staaten gewählt wurde und Margaret Thatcher Premierminister des Vereinigten Königreichs war, wurde der Marktfundamentalismus zum weltweit vorherrschenden Glaubensbekenntnis. Marktfundamentalisten sind überzeugt, die Finanzmärkte würden für die optimale Verteilung der Ressourcen sorgen, wenn nur die Regierungen aufhören würden, sich in sie einzumischen. Sie leiten diese Überzeugungen von der Markteffizienz und aus der Theorie der rationalen Erwartungen ab. Diese nur Eingeweihten bekannten Lehren (der Neoklassik, Anmerk. KR) basieren zwar auf gewissen Annahmen (gemeint ist insbesondere die homo oeconomicus-Annahme, Anmerk. KR), die für die wirkliche Welt kaum relevant sind, aber sie sind trotzdem sehr einflussreich geworden. Sie beherrschen die wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten der führenden amerikanischen Universitäten und von da aus hat sich ihr Einfluss überall ausgebreitet. In den 1980er Jahren wurden sie zu Leitlinien der Wirtschaftspolitik der Vereinigten Staaten und des Vereinigten Königreichs. ... Leider ist der grundlegende Lehrsatz des Marktfundamentalismus schlicht falsch: Wenn man die Finanzmärkte sich selbst überlässt, streben sie nämlich nicht zwangsläufig einem Gleichgewicht zu - genauso neigen sie dazu, Blasen zu produzieren." [[88]](#footnote-88)

Auf der Basis dieser Erkenntnis entwickelte George Soros seine Reflexivitäts-Theorie, die ihm zu Spekulationsgewinnen in Milliardenhöhe verhalf. Gerade die Erkenntnis, dass der Markt eben nicht rational und effizient ist, sondern eine eigene Wirklichkeit bildet, „die zuweilen massiv auf die physische Realität einwirkt, die er der Theorie nach nur abbilden soll“[[89]](#footnote-89), stellt den Kern der Reflexivitäts-Theorie dar.

Der Philosoph Michael J. Sandel (Harvard University) spricht von einem "unbedingten Glauben an die Märkte und die positiven Folgen der Deregulierung", von einer Ära der triumphierenden Märkte bis zur Finanzkrise 2008.

Den Beginn macht er Anfang der 80er Jahre aus, "als Ronald Reagan und Margaret Thatcher ihre Überzeugung verkündeten, dass nicht Staaten, sondern Märkte der Schlüssel zu Wohlstand und Freiheit seien. ... Heute wird dieser Glaube in Frage gestellt. Die Ära der triumphierenden Märkte hat ein Ende gefunden. Die Finanzmarktkrise säte nicht nur Zweifel an deren Fähigkeit, das Risiko effizient zu streuen, sondern löste bei vielen Menschen auch das Gefühl aus, dass die Märkte sich von der Moral abgekoppelt hätten und wir diese beiden Sphären irgendwie wieder miteinander verknüpfen müssten."[[90]](#footnote-90)

Interessant ist in diesem Zusammenhang auch, dass der frühere Chef der US-Zentralbank, Alan Greenspan, der während seiner Zeit an der Spitze der US-Zentralbank ein entschiedener Verfechter der Theorie der Effizienz freier Märkte war, vor einem Hearing vor dem US-Kongress 2008 zugegeben hat, dass er sich bei dieser Theorie geirrt hat: „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. ... Greenspan struggled to explain what had gone wrong because the intellectual edifice around which he had built his thinking simply didn´t allow room for events of the preceding fourteen months. This was the edifies of rational market theory. The best-known element of rational market theory is the efficient market hypothesis, formulated at the University of Chicago in the 1960s with reference to U.S. stock markets. … Financial markets possessed a wisdom that individuals, companies, and governments did not.” [[91]](#footnote-91)

**7. Vom normativen "Scheinwissen" der Neoklassik zurück zur Wirklichkeit**

Nach Theodor Adorno gibt es kein richtiges Leben im falschen. In Analogie dazu kann es aber auch keine zielführende Beratung durch die Ökonomik auf der Grundlage einer Theorie geben, die auf falschen Annahmen über das Verhalten der Menschen fußt.

Entscheidungen in Unternehmen und Politik sollten nicht auf der Grundlage von Scheinwissen (Thomas Mayer) bzw. Ideologien (Sir Robert Skidelsky) getroffen werden. Gerade hier liegt mittlerweile aber ein gravierendes Problem. Das Scheinwissen der Neoklassik führt(e) zu Prägungen, die in Politik und Unternehmen fortwirken und dort zu falschen Entscheidungen und Verhaltensweisen führ(t)en (siehe hierzu auch das aktuelle Eingangszitat von Jörg Asmussen).

Es ist daher von großer Bedeutung, nicht direkt bzw. indirekt (Prägung) auf der Grundlage von Ideologien zur handeln, sondern auf der Basis des aktuellen interdisziplinären Kenntnisstandes in der Ökonomik, d.h. der Behavioral Economics (Verhaltensökonomie/ psychologische Ökonomie) und der Glücksforschung (Happiness Research bzw. "Positive Organizational Scholarship" als spezielle Ausprägung in der Management/Führungslehre), die beide interdisziplinär ausgerichtet sind.[[92]](#footnote-92)

Die Behavioral Economics geht dabei der Frage nach, wie Menschen in Wirklichkeit entscheiden. Im Gegensatz zur Neoklassik mit ihrer homo oeconomicus-Annahme wird also nicht einfach ein bestimmtes Entscheidungsverhalten a priori, d.h. von vornherein, ohne weitere Begründung angenommen. Vielmehr wird auf der Grundlage von psychologischen/ neurobiologischen Erkenntnissen zum "Dualen Handlungssystem" das tatsächlichen Entscheidungsverhalten der Menschen zugrunde gelegt. Ausgehend vom "Dualen Handlungssystem" und dem darauf fußenden tatsächlichen Verhalten werden wirtschaftliche Sachverhalte analysiert. Auf dieser Grundlage werden Handlungsempfehlungen für Politik und Unternehmen formuliert, um bestimmte Ziele zu erreichen. Das Verhalten der EZB im Zusammenhang mit der Ankündigung von ggf. unbegrenzten Ankäufen von Staatsanleihen beruht auf den Erkenntnissen und Handlungsempfehlungen der Behavioral Economics.[[93]](#footnote-93)

Die Glücksforschung wiederum geht der Frage nach, was Menschen eigentlich wollen. Letztlich geht es den Menschen um ihr subjektive Wohlbefinden (Glück/Zufriedenheit) im Leben, Materielles ist nur Mittel zum Zweck. Es wird also nicht einfach unterstellt, dass "mehr Materielles immer besser ist als weniger", was bisher die gängige Annahme in der Neoklassik war. Sind die materiellen Grundbedürfnisse gedeckt, so führt ein Mehr an Materiellem nicht zu einem mehr an Zufriedenheit, sondern lediglich zu einer Anpassung der Erwartungen/ Ansprüche nach oben. „Unlike assumptions normally used in the psychological literature, standard economics textbooks assume a given utitilty (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 excatly equal measure – for as long as we live, which seem wholly unrealistic.“[[94]](#footnote-94)

Es geht vielmehr um die Frage, wie man seine Zeit so verwendet, dass man im hohen Maße mit seinem Leben zufrieden/ glücklich ist.

Die zentrale Rolle , die (mittlerweile) der Glücksforschung in der Ökonomik zukommt, macht eine Zitat von Ben Bernanke, der bis Ende Januar 2014 "Chef" der US-Zentralbank ("Fed") - und Nachfolger von Alan Greenspan - war, aus dem Jahre 2012 deutlich:

"Das letztendliche Ziel der Ökonomik ist, natürlich, zu verstehen was Wohlbefinden ausmacht, und wie es erhöht/ verbessert werden kann (eigene Übersetzung KR)."[[95]](#footnote-95)

Die Erkenntnisse der Behavioral Economics und der Glücksforschung werden zunehmend genutzt. So begleitet und analysiert etwa das Behavioural Insight Team der britischen Regierung seit 2010 das Handeln der britischen Regierung auf Basis der Erkenntnisse der Behavioral Economics und der Glücksforschung. Das Behavioural Insight Team berät mittlerweile auch des Bundesregierung bei der Umsetzung der Erkenntnisse der Glücksforschung und der Behavioral Economics in Regierungshandeln.

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

„Ich glaube, dass die maximale Erzeugung des schlichten menschlichen Glücks das höchste Ziel ist, dem wir zu dienen haben.“

Wilhelm Röpke

„Wir werden sogar mit Sicherheit dahin gelangen, dass zu Recht die Frage gestellt wird, ob es noch immer nützlich und richtig ist, mehr Güter, mehr materiellen Wohlstand zu erzeugen, oder ob es nicht sinnvoll ist, unter Verzichtsleistung auf diesen ‚Fortschritt‘ mehr Freizeit, mehr Besinnung, mehr Muße und mehr Erholung zu gewinnen.“

Ludwig Erhard, Wohlstand für Alle, 1957[[96]](#footnote-96)

"Wir versuchen, unser Regierungshandeln gerade auch in dieser Legislaturperiode genau auf diese Frage guter Lebensqualität auszurichten. Dabei können wir auf Arbeiten aufbauen, die es in Frankreich bei der Stiglitz-Sen-Fitoussi-Kommission gegeben hat. Damals hat man sich bemüht, eine erweiterte Messung und bessere Abbildung von Wohlstand und sozialem Fortschritt zu schaffen. Wir sind uns sicherlich einig, dass reine Wachstumsraten und das Bruttoinlandsprodukt alleine noch keine qualitativ ausreichenden Indikatoren sind. Dieses Anliegen teile ich ausdrücklich. Wir wollen mit einem noch etwas anderen Ansatz in den nächsten Jahren als Bundesregierung da herangehen, indem wir intensiver als bisher die konkreten Vorstellungen von Bürgerinnen und Bürgern von einem guten Leben in Erfahrung bringen und ein Indikatorensystem entwickeln, an dem sich die Politik dann orientieren kann."

Rede von Bundeskanzlerin Angela Merkel zur Eröffnung der 5. Lindauer Tagung der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften am 20.8.2014

**Anhang: Zur grundsätzlichen Kritik des Sachverständigenrats an subjektiven Indikatoren/ zum "Glauben" des Sachverständigenrats an den homo oeconomicus[[97]](#footnote-97)**

Kritisch zu sehen ist die am 10. Dezember 2010 vom Sachver­ständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) zusammen mit dem Conseil d`Analyse Economique veröffent­lichte Expertise zur „Wirtschaftsleistung, Lebensqualität und Nachhaltigkeit: Ein umfassendes Indikatorensystem“ (im Folgenden kurz „Expertise“ genannt), die im Auftrag des Deutsch-Französischen Ministerrats, der Anfang Januar 2010 erteilt wurde, erstellt worden ist. Diese Expertise sollte ein umfassendes Indikatorensystem für die weitere Diskussion liefern. Die einzelnen Kapitel wurden weitgehend – dies legen die Ausführungen im Vorwort nahe – entweder von deutscher oder von französischer Seite konzipiert bzw. verfasst. Für das Kapitel III, in dem es um die Indikatoren für die Lebensqualität geht, trägt der deutsche SVR die Verantwortung (Expertise, S. IV). Zumindest dieses Kapitel wird dem im Titel der Expertise gestellten Anspruch eines „umfassendes Indikatorensystems“ nicht gerecht, da der SVR „subjektiven Indikatoren“ keine weitere Beachtung schenkt, ohne dies jedoch inhaltlich überzeugend begründen zu können.

Basis des Berichts sollte der Bericht der Stiglitz-Sen-Fitoussi-Kommission (im Folgenden kurz „Stiglitz-Kommission“ genannt) sein, der im September 2009 veröffentlicht wurde.[[98]](#footnote-98) Die Stiglitz-Kommission hat die Dimension der Lebensqualität vor dem Hintergrund des subjektiven Wohlbefindens (=Befragungen zur subjektiven Lebensqualität wie etwa zur Zufriedenheit mit dem Leben bzw. zum Verhältnis zwischen positiven und negativen Emotionen im Tagesdurchschnitt) als auch des „capabilities“ Ansatzes (= Indikatoren zur objektiven Lebensqualität wie z.B. Gesundheitszustand, Bildungsniveau, …) differenziert diskutiert. Der SVR lässt aber gerade die subjektive Lebensqualität (das subjektive Wohlbefinden) außen vor: „Nach unserer Einschätzung ist es ratsam, ihre Vorschläge (d.h. die Vorschläge der Stiglitz-Kommssion, Anmerk. KR) aus der ‚bottom-up‘-Perspektive (d.h. also nur unter Berücksichtigung der „‘objektiven‘ Lebensqualität Anmerk. KR) zu beurteilen.“ (Expertise, S.75). Damit aber blendet der SVR – im krassen Gegensatz zur Stiglitz-Kommission sowie daran anknüpfend der Vorgehensweise der OECD und von Eurostat die gesamten Ergebnisse der weltweiten, interdisziplinär ausgerichteten Glücksforschung aus, bei der das subjektive Wohlbefinden bzw. die subjektive Lebensqualität die entscheidende Rolle spielt. Auch bleiben die Erkenntnisse der Psychologischen Ökonomik (Behavioral Economics) unberücksichtigt.

In der Expertise finden sich im Wesentlichen zwei Aussagen, die begründen sollen, weshalb das subjektive Wohlbefinden etwa gemessen an der Zufriedenheit mit dem Leben nicht berücksichtigt werden sollten.

1. „Nach unserer Einschätzung gibt es jedoch gute Gründe dafür, der in den meisten empirischen Arbeiten im Bereich der Wirtschaftswissenschaften geäußerten Vermutung zu folgen, dass nämlich Fakten überzeugender sind als Worte und dass nichts die wahren Präferenzen mehr offen legt als aktuelle Wahl­entscheidungen (d.h. die „offenbarten Präferenzen“, Anmerk. KR). Aussagen über Präferenzen sind immer nur ein unzureichender oder gar in die falsche Richtung führender Ansatz für derartige Offenlegungen.“ (Expertise, S. 68).

Die Argumentation des SVR lässt die Erkenntnisse der Behavioral Economics/

Verhaltensökonomik **vollkommen** außer Acht. In ihrer Rede zur Eröffnung der 5. Lindauer Tagung der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften am 20.8.2014 hat Bundeskanzlerin Angela Merkel aber gerade eine Einbeziehung der Erkenntnisse der Verhaltensökonomik gefordert: "Das heißt auch, wir sind uns gewiss, dass der Homo oeconomicus weit mehr ist als nur ein Wesen mit ökonomischen Daten, sondern dass Einflüsse der Verhaltensökonomie und vieles andere in eine für die Gesellschaft brauchbare Theorie einfließt."

Bezieht man diese Erkenntnisse aber mit ein, so ist das Konzept der „offenbarten Präferenzen“, das auf der homo oeconomicus-Annahme fußt, und das von Paul Samuelson 1938 erstmals beschrieben wurde, ungeeignet, um auf den Nutzen rückzuschließen. „Even adults make mistakes, engage in dysfunctional behavior, suffer from biases, ect. Given these problems, true utility cannot be identified from revealed preference”, so Faruk Gul und Wolfgang Pesendorfer.[[99]](#footnote-99) "

"Die Theorie offenbarter Präferenzen unterstellt implizit nicht nur einen bestimmten Zusammenhang zwischen beobachtbarer Entscheidung und Nutzen, sie muss auch annehmen, dass die Präferenzen, die sich in den Wahlhandlungen offenbaren, stabil sind, d.h. sich über die Zeit nicht ändern.", so Weimann u.a.. [[100]](#footnote-100)

Während die offenbarten Präferenzen nur einen Nutzenbegriff kennen, unterscheidet die Behavioral Economics zwischen Entscheidungsnutzen (Zeitpunkt des Kaufs), Erfahrungsnutzen (Zeitpunkt des Gebrauchs) und dem erinnerten Nutzen (Erinnerung an den Gebrauch), der wiederum künftige Entscheidungen beeinflusst. Alle drei sind dabei keineswegs deckungsgleich, so dass wir beim Kauf (Entscheidungsnutzen) systematische Fehlentscheidungen treffen.

„Wenn der Entscheidungsnutzen nicht dem Erfahrungsnutzen entspricht, dann stimmt etwas mit der Entscheidung nicht. … Entscheidungen, die nicht die bestmögliche Erfahrung hervorbringen, und Fehlprognosen zukünftiger Gefühle – beides sind schlechte Neuigkeiten für diejenigen, die an die Rationalität des menschlichen Entscheidungsverhaltens glauben. … Die empirischen Befunde erschüttern die Annahme, Menschen hätten konstante Präferenzen und wüssten, wie sie deren Nutzwert maximieren können, was ein Eckpfeiler des Modells vom rationalen Agenten ist.“[[101]](#footnote-101)

1. „Zudem steht die „top-down“-Perspektive (d.h. der Ansatz der Glücksforschung, Anmerk. KR) im Konflikt zu Erkenntnissen über Diskrepanzen 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.“ (Expertise, S. 68).

Das ist der logische Umkehrschluss der Verabsolutierung der Rationalitätsunterstellung der „offenbarten Präferenzen“: Wenn für die Menschen die „objektive“ Steigerung ihres Wohlstandes (der objektiven Lebensqualität) keine Verbesserung ihres subjektiven Wohlbefindens bedeutet, dann sollte die (Wirtschafts-) Politik dies – den obigen Ausführungen des SVR folgend - einfach ignorieren, nicht weiter ernst nehmen. Oder anders: Was aus Sicht der homo oeconomicus basierten Neoklassik nicht sein kann, darf auch nicht sein. Hierzu ist schlicht festzustellen: Glück und Zufriedenheit, d.h. das subjektive Wohlbefinden sind „subjektive“ Kategorien. Die Glücksforschung macht ja gerade auf diese Sachverhalte aufmerksam, und zeigt, dass es letztlich auf die subjektive Wahrnehmungankommt - so z.B auch das ifo-institut im Jahr 2011.[[102]](#footnote-102)

Die grundsätzliche Ablehnung subjektiver Indikatoren durch den SVR bedeutet faktisch auch eine Leugnung der Psychologie als Wissenschaft. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass Weimann u.a. explizit darauf hinweisen, dass das subjektive Maß der Lebenszufriedenheit als Indikator eine wertvolle Ergänzung für die Politik sein könnte.[[103]](#footnote-103) Sie finden es daher umso erstaunlicher, „dass subjektive Lebenszufriedenheitsmaße in der Empfehlung, die der Sachverständigenrat (die „fünf“ Wirtschaftsweisen) 2010 zur Wohlfahrtsmessung ausgesprochen hat, nicht vorkommen.“[[104]](#footnote-104)

Am 5.3.2012 hat auch die Projektgruppe 2 der Enquete-Kommission „Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität …“ ihren Zwischenbericht (Enquete-Kommission: 2012) vorgelegt. Es fällt auf, dass bei den Indikatoren, die weiterverfolgt werden sollten, solche zur subjektiven Lebensqualität (subjektives Wohlbefinden) fehlen (ebenda: 6f).[[105]](#footnote-105) Dies steht im klaren Gegensatz zu dem, was im internationalen Raum diskutiert und empfohlen wird (z.B. OECD, Eurostat). In der Tatsache, dass subjektive Indikatoren von der Projektgruppe 2 nicht aufgegriffen wurden, spiegelt sich wohl insbesondere die ablehnende Haltung des Sachverständigenrates, der auch durch ein Mitglied in der Projektgruppe 2 vertreten war, in diesem Punkt wider. Diese Position fand auch Eingang in den Schlussbericht der Enquete-Kommission, der im Juni 2013 im Deutschen Bundestag beraten wurde.

Diese Vorgehensweise der Projektgruppe 2 verwundert allerdings schon sehr, da sie nicht dem Stand der internationalen Diskussion entspricht.

Anfang 2008 hat der damalige französische Präsident eine Kommission ein berufen, die sich mit der Frage beschäftigen sollte, wie man gesellschaftlichen Fortschritt misst. Der Kommission gehörten hauptsächlich Ökonomen an, darunter eine Reihe von Nobelpreisträgern der Wirtschaftswissenschaften. Sie stand unter dem Vorsitz von Joseph Stiglitz und wurde deshalb auch kurz als Stiglitz-Kommission bezeichnet. Joseph Stiglitz hat 2001 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften verliehen bekommen.

In ihrem Abschlussbericht 2009 schreibt diese Kommission:

"Eine weitere zentrale Botschaft und gemeinsames Thema des Berichts ist, dass die Zeit reif ist, um die Konzentration weg von der Messung der wirtschaftlichen Produktion und hin zur Messung des Wohlbefindens der Menschen zu verschieben. Die Messung des Wohlbefindens ist dabei im Kontext mit der Nachhaltigkeit zu sehen (eigene Übersetzung, KR)"

Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, Jean-Paul Fitoussi, 2010[[106]](#footnote-106)

Im Einzelnen schlug die Kommission vor:

Keine Orientierung mehr am Wachstum des (inflationsbereinigten, d.h. „realen“) Bruttoinlandsprodukt(s) oder kurz „BIP“ (Englisch Gross Domestic Product oder kurz „GDP“) an sich, sondern

- an der Verteilung von verfügbaren Einkommen, Konsum und Vermögen auf der Haushaltsebene,

- an der objektiven Lebensqualität (Gesundheitsstatus, Bildungsniveau, Umweltzustand, …) und dem subjektiven Wohlbefinden der gegenwärtigen Generation sowie

- an der (ökologischen) Nachhaltigkeit für zukünftige Generationen zu orientieren.

Weltweit kommt es infolge der Ergebnisse der Stiglitz-Kommission vom September 2009 zu einem Umdenken in der „Amtlichen Statistik“ (Eurostat, Statistisches Bundesamt, ...).

DieOrganisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD)änderte anlässlich der Feierlichkeiten zu ihrem 50jährigen Bestehen Ende Mai 2011 ihre Ausrichtung.

"Während der letzten 50 Jahre hat die OECD ein reichhaltiges Menü an Vorschlägen entwickelt, um Wirtschaftswachstum zu fördern. Die Aufgabe, vor der wir jetzt stehen, besteht darin, ein ähnlich reichhaltiges Menü an Vorschlägen auszuarbeiten, um eine Politik, die den sozialen Fortschritt als Ziel hat zu unterstützen. Es geht um eine bessere Politik für ein besseres Leben. (eigene Übersetzung, KR)"

OECD, Better Life Initiative, Mai 2011 (OECD Homepage) [[107]](#footnote-107)

2011 hat die OECD ihren "Better Life Index" vorgestellt, seit Anfang 2014 gibt es dazu auch eine Homepage auf Deutsch. 2011 hat die OECD die Studie "How`s life? Measuring Well-Being " veröffentlicht. 2013 sind die OECD Guidelines on Measuring Subjective Well-being" und "How`s life? 2013" erschienen. Im zweijährigen Rhythmus wird die OECD in der Reihe "How`s life" über die "Better life"-Fortschritte berichten. Auch die EU-Kommission beschäftigt sich unter "Beyond GDP" mit dieser Fragestellung. Seit 2012 gibt jährlich es auch einen UN World Happiness Report.

Der OECD Better Life Index umfasst insgesamt elf Indikatoren. Neben einem Indikator zum subjektiven Wohlbefinden (gemessen an dem Grad der Zufriedenheit mit dem Leben) finden sich zehn weitere, die allerdings in einem erklärenden (ursächlichen) Zusammenhang mit dem subjektiven Wohlbefinden stehen, d.h. sie haben - ökonometrisch gesprochen- jeweils unabhängig voneinander einen großen Einfluss auf die Lebenszufriedenheit ("each have a large and independent impact on life on live satisfaction."[[108]](#footnote-108)

Bei den elf Indikatoren handel es sich um: Beschäftigung, Bildung, Gesundheit, Einkommen, Gemeinsinn, Sicherheit, Umwelt, Wohnverhältnisse, Work-Life-Balance, Zivilengagement und Lebenszufriedenheit. Im zweiten How`s life - Report von 2013 hat die OECD den Indikator Beschäftigung weiter präzisiert. Es geht nun auch um die Lebensqualität auf der Arbeit/ Zufriedenheit mit der Arbeit. Dabei werden Aspekte aufgegriffen, die weiter unten näher diskutiert werden.[[109]](#footnote-109) Fragen der Arbeitszufriedenheit gewinnen somit zunehmend auch eine gesellschaftspolitische Relevanz.

Auf der Grundlage des "Better Life Index" hat die OECD ihre Empfehlungen für die deutsche Politik in ihrem OECD Deutschlandbericht, der Mitte Mai 2014 veröffentlicht wurde, erstellt:  
 „Unsere Kernbotschaft ist, dass Deutschland ein inklusiveres Wachstumsmodell verfolgen sollte. Basierend auf guten Löhnen, einem fairen Steuersystem, gleichen Bildungschancen für alle und höheren Bildungsinvestitionen.“ so der Generalsekretär der OECD Angel Gurría bei der Vorstellung des OECD Deutschlandberichts am 13. Mai 2014 in Berlin (zitiert nach Jakob Augstein, Die Deutschen lassen sich zu viel gefallen, Kolumne Spiegel online vom 15. Mai 2014).

"Was letztlich zählt ist das Wohlbefinden der Menschen (eigene Übersetzung KR)" OECD, 2011[[110]](#footnote-110)

**Literatur**

George A. Akerlof, Robert J. Shiller, Animal Spirits – How Human Psychology Drives the Economy, and why it matters for Global Capitalism, Princeton et al. 2009.

George Akerlof/ Robert Shiller, Animal Spirits - Wie Wirtschaft wirklich funktioniert" Frankfurt 2009.

Hans Albert, Modell-Platonismus: Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung, wiederabgedruckt in: derselbe, Marktsoziologie und Entscheidungslogik – Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive, Neuwied am Rhein u.a. 1967, S. 331-367.

Joyce Appleby, Die unbarmherzige Revolution - Eine Geschichte des Kapitalismus, Hamburg 2011.

Dan Ariely, Denken hilft zwar, nützt aber nichts: Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen, München 2008.

Joachim Bauer, Schmerzgrenze – vom Ursprung alltäglicher und globaler Gewalt, München 2011.

Roy Baumeister/ John Tierney, Die Macht der Disziplin - Wie wir unseren Willen trainieren können, Frankfurt u.a. 2011.

Eric Beinhocker, Die Entstehung des Wohlstands - Wie Evolution die Wirtschaft antreibt, Landsberg am Lech 2007.

Olivier Blanchard/ Gerhard Illing, Makroökonomie. 6. Auflage, München 2014.

Ashraf, N. Camerer, George Loewenstein, Adam Smith, Behavioral Economist, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 19, Nr. 3, Summer 2005.

Stefano DellaVigna, Psychology and Economics: Evidence from the Field, in: Journal of Economic Literature, Vol. 47/2, Juni 2009, S. 315-372.

Der Spiegel, Geld! - Von den Fuggern zur Finanzkrise – eine Chronik des Kapitals, Heft Geschichte Nr. 4 / 2009.

Deutsche Bank Research, Homo Oeconomicus oder doch eher Homer Simpson?, Aktuelle Themen 480, veröffentlicht am 30.4.2010.

Deutsche Bundesbank, Anlegerverhalten in Theorie und Praxis. Monatsbericht Januar 2011, S. 45 - 58.

Kurt Dopfer, Die Rückkehr des verlorenen Menschen, in: Ernst Fehr, Gerhard Schwarz, Psychologische Grundlagen der Ökonomie, 3. Auflage,  Zürich 2003.

Mario Draghi, Building Stability and Sustained Prosperity in Europe, Speech given at the event entitled “The Future of Europe in the Global Economy” hosted by the City of London Corporation, London, 23 May 2013.

Christian Elger, Neuroleadership - Erkenntnisse der Hirnforschung für die Führung von Mitarbeitern, 2. Auflage, Freiburg 2013.

Dominik Enste et al., Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien – Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung, in: Perspektiven für Wirtschaftspolitik, Band 10 (2009), Heft 1, S. 60-78.

Federal Reserve System Board, The Federal Reserve System: „Purposes and Functions, Washington 2005.

Neil Ferguson, Der Aufstieg des Geldes – Die Währungen der Geschichte, 2. Auflage, Frankfurt 2009.

Justin Fox, The Myth of the Rational Market, New York 2009.

Ulrich Frey/ Johannes Frey, Fallstricke - Die häufigsten Denkfehler in Alltag und Wissenschaft, München 2009.

Simon Gächter, Experimentelle Ökonomie: Neue Wege, neue Erkenntnisse?, in: Perspektiven für Wirtschaftspolitik , Band 10 (2009), Sonderheft, S. 1-14.

Sylvie Geisendorf, The irrational foundation of neoclassical economics. How a simplified Newtonism shaped the perception of the economy, in: Walter Otto Ötsch, Claus Thomasberger (Hrsg.), Der neoliberlae Markt-Diskurs – Ursprünge, Geschichte, Wirkungen; Marburg 2009, S. 151 – 164.

Herbert Gintis,, Samuel Bowles, Robert Boyd, Ernst Fehr (Hrsg.), Moral Sentiments and Material Interests: The Foundation of Cooperation in Economic Life, Cambridge 2005.

Egon Görgens/ Karlheinz Ruckriegel/ Franz Seitz, Europäische Geldpolitik, 6. Auflage, Konstanz/München 2014.

Daniel Goleman, Konzentriert Euch! Eine Anleitung um modernen Leben, München 2014.

Faruk Gul/ Wolfgang Pesendorfer, Welfare without Happiness, The American Economic Review - Papers and Proceedings, Vol. 97 (2007), Nr. 2, S.471 - 476.

Werner Güth, Optimal gelaufen, einfach zufrieden oder unüberlegt gehandelt – Zur Theorie (un)eingeschränkt rationalen Entscheidens, in: Perspektiven für Wirtschaftspolitik, Band 10 (2009), Sonderheft, S. 75-100.

Werner Güth, Hartmut Kliemt, Rationalwahlmodelle in der wirtschaftspolitischen Beratung, Martin Held et al. (Hrsg.), Ökonomik in der Krise, Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Jahrbuch 10, Marburg 2011, S. 243-262.

Harvard Business manager, Schwerpunktthema "Klüger entscheiden - Denkfallen vermeiden, die richtigen Instrumente nutzen - wie die Psychologie hilft, gute Urteile zu fällen", Ausgabe Januar 2014, S. 24-61.

Friedrich Heinemann, Michael Förg, Eva Jonas, Eva Traut-Mattausch, Psychologische Restriktionen wirtschaftspolitischer Reformen, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Bd. 9 (2008), 383-404.

Arne Heise, Ende der neoklassischen Orthodoxie? Wieso ein methodischer Pluralismus gut täte, in: Wirtschaftsdienst, 87. Jg, (2007), S. 442-449.

Wilhelm Hofmann, Malte Friese, Zwei Seelen, ach, in meiner Brust, in: Gehirn und Geist, Nr. 11/2010, S. 26-31.

Geoffrey M. Hodgson, How Economic forgot History, London et al. 2001.

Andrea Huber/ Axel Wolf, Gute Entscheidungen treffen - Eine Anleitung, in: Psychologie heute, Ausgabe September 2014, S. 20-27.

Ifo-Institut, Wohlstandsindikator (Rubrik “Aktuelles Stichwort”), Juli 2011.

Gerhard Illing, Die globale Finanzkrise und ihre Lehren für die Ökonomie, in: Martin Held et al. (Hrsg.), Ökonomik in der Krise, Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Jahrbuch 10, Marburg 2011, S. 31-50.

Tim Jackson, Wohlstand ohne Wachstum – Leben und Wirtschaften in einer endlichen Welt, München 2011.

Daniel Kahneman, A Psychological Perspective on Economics, in: American Economic Review, Vol. 93 (2, 2003), S. 162 - 168.

Daniel Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, München 2012.

Peter Kenning, Consumer Neuroscience - Ein transdisziplinäres Lehrbuch, Stuttgart 2014.

John Maynard Keynes, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, 11 Auflage, Berlin 2009.

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

Jürgen Kromphardt, Der jüngste Methodenstreit: Alter Streit mit neuen Akzenten, in: Heinz D. Kurz (Hrsg.), Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXVIII - Die Ökonomik im Spannungsfeld zwischen Natur- und Geisteswissenschaften. Alte und neue Perspektiven im Licht des jüngsten Methodenstreits, Berlin 2014, S. 11-34.

Paul Krugman, How did Economists Get It so Wrong, New York Times vom 6. September 2009.

Heinz D. Kurz, Vorwort, in: Heinz D. Kurz (Hrsg.), Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXVIII - Die Ökonomik im Spannungsfeld zwischen Natur- und Geisteswissenschaften. Alte und neue Perspektiven im Licht des jüngsten Methodenstreits, Berlin 2014, S. 5-8.

Legatum Institute, Wellbeing and Policy, Report 2014, verfasst von Gus O´Donnell (Frontier Economics, London)/ Angus Deaton (Princeton University)/ Martine Durand (OECD Paris)/ David Halpern (Behavioural Insight Team der britischen Regierung, London) und Richard Layard (London School of Economics), London 2014.

N. Gregory Mankiw/ Mark P. Taylor, Economics. 3. Auflage, Andover (UK) 2014.

Herbert Matis, Das Menschenbild der klassischen Nationalökonomie, in: Andrea Grisold, Luise Gubitzer, Reinhard Pirker (Hrsg.), Das Menschenbild in der Ökonomie – Eine verschwiegene Voraussetzung, Wien 2007.

Hyman P. Minsky, Stabilizing an Unstable Economy, Kommentierter Nachdruck der Erstauflage von 1986, New York at al. 2008.

Paul Mombert, Geschichte der Nationalökonomie, Jena 1927.

Manfred Neumann, Neoklassik, in: Otmar Issing (Hrsg.), Geschichte der Nationalökonomie, München 1984, S. 205-220.

Manfred Neumann, Neoklassik, in: Otmar Issing (Hrsg.), Geschichte der Nationalökonomie, 4. Auflage, München 2002, S. 271-288.

Martin Nowak/ Roger Highfield, Kooperative Intelligenz - Das Erfolgsgeheimnis der Evolution, München 2013.

Axel Ockenfels, Ultimatumspiel, Gablers Wirtschaftslexikon.

OECD, Better life idex (deutsche Homepage seit Anfang 2010).

OECD, "How`s life? Measuring Well-Being, Paris 2011.

OECD, Guidelines on Measuring Subjective Well-being, Paris 2013.

OECD, "How`s life 2013?, Paris 2013

OECD, Regulatory Policy and Behavioural Economics, Paris 2014.

Walter Otto Ötsch, Kognitive Grundlagen menschlichen Verhaltens. Kognitionswissenschaften und neoklassische Standardtheorie, in: Nils Goldschmidt, Hans G. Nutzinger (Hrsg.), Vom homo oeconomicus zum homo culturalis – Handlung und Verhalten in der Ökonomie, Berlin 2009, S. 107-124.

Robert Pindyck/ Daniel Rubinfeld, Mikroökonomie, 8. Auflage, München 2013.

Philil Plickert/ Hanno Beck, Kanzlerin sucht Verhaltensforscher, FAZ online vom 26.8.2014.

Nick Powdthavee, The Happiness Equation, London 2010.

Tom Rath/ Jim Harter, Wellbeing – The Five Essential Elements, New York 2010.

Rudolf Richter, Erik G. Furubotn, Neue Institutionenökonomik, 4. Auflage, Tübingen 2010.

Jeremy Rifkin, Die empathische Zivilisation – Wege zu einem globalen Bewusstsein, Frankfurt u.a. 2010.

Karlheinz Ruckriegel, [Die Wiederentdeckung des Menschen in der Ökonomie](http://www.ruckriegel.org/papers/Wiederentdeckung_des_Menschen_Langfassung.doc), Nürnberg 2010.

Karlheinz Ruckriegel, [Behavioral Economics - Erkenntnisse und Konsequenzen](http://www.ruckriegel.org/papers/Ruckriegel6-11.pdf), in: WISU, 40 Jg. (2011),  S. 832-842.

Karlheinz Ruckriegel, Glücksforschung – Konsequenzen für die (Wirtschafts-)Politik, in: Wirtschaftsdienst, 92. Jg. (2012), S. 129-135.

Karlheinz Ruckriegel, Bundesverfassungsgericht versus EZB/Eurosystem - zur Frage der Effizienz von Finanzmärkten, Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm, Sonderdruck Nr. 56, März 2014 (www.ruckriegel.org).

Karlheinz Ruckriegel, Glücksforschung - Erkenntnisse und Konsequenzen, in: Psychologie in Österreich (Fachzeitschrift des Berufsverbands österreichischer PsychologInnen), Vol. 34, Ausgabe 2/3 2014 (Juni 2014), Themenschwerpunkt Psychologie und Glücklichsein & Gesundheitspsychologie, S. 120-126.

Karlheinz Ruckriegel/ Günter Niklewski/ Andreas Haupt, Gesundes Führen mit Erkenntnissen der Glückforschung, Freiburg 2014.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und Conseil d`Analyse Economique, Wirtschaftsleistung, Lebensqualität und Nachhaltigkeit: Ein umfassendes Indikatorensystem - Expertise im Auftrag des Deutsch-Französischen Ministerrats, Wiesbaden, 10. Dezember 2010.

Michael J. Sandel, Was man für Geld nicht kaufen kann - Die moralischen Grenzen des Marktes, Berlin 2012.

Patrick Saßmannshausen, Der homo oeconomicus im Spiegel kognitions- und biopsychologischer Erkenntnisse, in: Nils Goldschmidt, Hans G. Nutzinger (Hrsg.), Vom homo oeconomicus zum homo culturalis – Handlung und Verhalten in der Ökonomie, Berlin 2009, S. 61-88.

Ulrich Schäfer, Der Crash des Kapitalismus – Warum die entfesselte Marktwirtschaft scheiterte, Frankfurt 2009.

Frank Schirrmacher in seinem Buch Ego - das Spiel des Lebens, München 2013.

Frank Schirrmacher, Die Seele, die aus der Kälte kam, “ Der Spiegel vom 9.2.2013.

Hans Jürgen Schlösser, Menschenbilder in der Ökonomie, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Nr. 112 (2/2007), S. 68-71.

Klaus M. Schmidt, Fairness als Motiv wirtschaftlichen Verhaltens, Vortrag gehalten auf der Tagung „Neuaufstellung oder Erweiterung der Ökonomie“ am 20.5.2011 bei der Politischen Akademie Tutzing in Tutzing (Manuskript).

Günter Schmölders, Historische Schule, in: Otmar Issing (Hrsg.), Geschichte der Nationalökonomie, München 1984, S. 107-119.

Wolf Schneider, Glück – Eine etwas andere Gebrauchsanweisung, Reinbeckbei Hamburg 2007.

Karl Sigmund/ Ernst Fehr/ Martin A. Nowak, Teilen und Helfen - Ursprünge sozialen Verhaltens, in: Fairness, Kooperation, Demokratie, Spektrum der Wissenschaften Dossier, 5/2006.

Adam Smith, Theorie der ethischen Gefühle, Übersetzung der 6. Auflage von 1790, Hamburg 2004.

George Soros, Die Analyse der Finanzkrise … und was sie bedeutet – weltweit, München 2009.

George Soros, Gedanken und Lösungsvorschläge zum Finanzchaos in Europa und Amerika, Kulmbach 2012.

Manfred Spitzer, Soziale Neurowissenschaften - Menschen sind besser als ihr Ruf, Vortrag am 27.9.2014 au der Tagung "Das soziale Gehirn - Neurowissenschaften und menschliche Bindung" in Fürth.

Uwe Springfeld, Menschenmaschine – maschienenmensch, Stuttgart 2009.

Anja Steinbeck/ Andreas Lachenmaier, Verhaltensökonomik im Gerichtssaal, in: NJW (Neue Juristische Wochenschrift), Nr. 29/2014 vom 17. Juli 2014, S. 2086- 2091.

Joseph Stiglitz/ Amartya Sen/ Jean-Paul Fitoussi, Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, Paris 2009.

Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, Jean-Paul Fitoussi, Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up, New York 2010.

Richard Swedberg, Max Weber and the Idea of Economic Sociology, Princeton 1998.

Richard Swedberg, Grundlagen der Wirtschaftssoziologie, Heidelberg 2009.

Richard H. Thaler/Cass R. Sunstein, Nudge - wie man kluge Entscheidungen anstößt, Berlin 2009.

Jean-Paul Thommen, Modellplatonismus, Gablers Wirtschaftslexikon, abgerufen am 20.8.2014.

UN World Happiness Report 2013, Washington 2013.

Hal R. Varian, Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, München 2011.

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

Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, Geld macht doch glücklich, Stuttgart 2012.

William White, Modern Macroeconomics is on the Wrong Track, in: Finance and Development, Dezember 2009, S. 15-19.

Edward O. Wilson, Die soziale Eroberung der Erde – eine biologische Geschichte des Menschen, München 2013.

[Toshio Yamagishi](http://pss.sagepub.com/search?author1=Toshio+Yamagishi&sortspec=date&submit=Submit)[,](http://pss.sagepub.com/content/early/2014/07/18/0956797614538065.abstract#aff-1) [Yang Li](http://pss.sagepub.com/search?author1=Yang+Li&sortspec=date&submit=Submit), [Haruto Takagishi](http://pss.sagepub.com/search?author1=Haruto+Takagishi&sortspec=date&submit=Submit)[,](http://pss.sagepub.com/content/early/2014/07/18/0956797614538065.abstract#aff-2) [Yoshie Matsumoto](http://pss.sagepub.com/search?author1=Yoshie+Matsumoto&sortspec=date&submit=Submit), [Toko Kiyonari](http://pss.sagepub.com/search?author1=Toko+Kiyonari&sortspec=date&submit=Submit), In search of Homo economicus, in: Psychological Science, Sept. 2014 (25), S. 1699-1711.

1. Vgl. hierzu auch Karlheinz Ruckriegel/ Günter Niklewski/ Andreas Haupt, Gesundes Führen mit Erkenntnissen der Glückforschung, Teil 1: Glücksforschung: Erkenntnisse und Konsequenzen für Management und Personalführung, Freiburg 2014 (erscheint am 20. November 2014). [↑](#footnote-ref-1)
2. Karl Sigmund/ Ernst Fehr/ Martin A. Nowak, Teilen und Helfen - Ursprünge sozialen Verhaltens, in: Fairness, Kooperation, Demokratie, Spektrum der Wissenschaften Dossier, 5/2006, S. 56. Karl Sigmund ist Mathematiker an der Universität Wien Ernst Fehr ist Wirtschaftswissenschaftler an der Universität Zürich und Martin A. Nowak ist Biologe an den Universitäten Harvard und Princeton. [↑](#footnote-ref-2)
3. Jörg Asmussen hat die EZB 2013 bei der mündlichen Verhandlung vor dem Bundesverfassungsgericht, bei der es darum ging, inwieweit die von der EZB im Sommer 2012 angekündigten Käufe von Staatsanleihen im Bedarfsfall rechtlich noch mit dem EZB-Mandat gedeckt sind, vertreten. Vertiefend hierzu Karlheinz Ruckriegel, Bundesverfassungsgericht versus EZB/Eurosystem - zur Frage der Effizienz von Finanzmärkten, Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm, Sonderdruck Nr. 56, März 2014 (www.ruckriegel.org) sowie Egon Görgens/ Karlheinz Ruckriegel/ Franz Seitz, Europäische Geldpolitik, 6. Auflage, Konstanz/München 2014, insbes. Kap. I.3. [↑](#footnote-ref-3)
4. Modellplatonismuss: "Bezeichnung für ein in einzelnen Bereichen der Wirtschaftswissenschaften anzutreffendes Verfahren, Theorien und Modelle vor dem möglichen Scheitern an Erfahrungstatsachen durch Anwendung von Immunisierungsstrategien abzusichern. Der Begriff Modellplatonismus wurde in kritischer Absicht von H. Albert („Marktsoziologie und Entscheidungslogik”, 1967) eingeführt. Indizien sind v. a. die Benutzung von unspezifizierter [Ceteris-Paribus-Annahme](http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/ceteris-paribus-annahme.html) und die Verwendung von Verhaltensannahmen, oft mit nur geringem Realitätsbezug. Albert schlägt vor, den Modellplatonismus durch konsequente Soziologisierung des ökonomischen Denkens zu überwinden, indem von den tatsächlichen Motivstrukturen, Wertorientierungen und Einstellungen der Wirtschaftssubjekte ausgegangen sowie der verhaltensrelevante Kontext berücksichtigt wird." Jean-Paul Thommen, Modellplatonismus, Gablers Wirtschaftslexikon, abgerufen am 20.8.2014 [↑](#footnote-ref-4)
5. Diese Annahme wird in einem weltweit weit verbreitenden Lehrbuch zur Mikroökonomie wie folgt beschrieben: "Güter werden als wünschenswert - d.h. als gut - vorausgesetzt. Folglich ziehen die Konsumenten eine größere Menge eines Gutes immer einer kleineren Menge vor. Außerdem sind die Konsumenten niemals zufrieden gestellt oder gesättigt: mehr ist immer besser, selbst wenn es nur geringfügig besser ist. ... Daher verwenden manche Wirtschaftswissenschaftler für diese dritte Annahme den Begriff Nichtsättigung." Pindyck et al. 2013, S. 110. [↑](#footnote-ref-5)
6. Hans Albert, Modell-Platonismus: Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung, wiederabgedruckt in: derselbe, Marktsoziologie und Entscheidungslogik – Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive, Neuwied am Rhein u.a. 1967, S. 384. [↑](#footnote-ref-6)
7. Milton Friedman, Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften 1976 "verfasste unermüdlich Beiträge, in denen er für den ökonomisch denkenden Menschen warb - für das rational denkende und handelnde Wirtschaftssubjekt, dessen Geltung Keynes in seinem Werk in Zweifel gezogen hat." Joyce Appleby, Die unbarmherzige Revolution - Eine Geschichte des Kapitalismus, Hamburg 2011 S. 466; ähnlich Paul Krugman Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2008: "Friedman hat mit seinem Laissez-faire-Absolutismus zu einem geistigen Klima beigetragen, in dem der Glaube an den Markt und die Verachtung für Regierungen oft die Fakten übertrumpfen." Zitiert nach Ulrich Schäfer, Der Crash des Kapitalismus – Warum die entfesselte Marktwirtschaft scheiterte, Frankfurt 2009, S. 34 [↑](#footnote-ref-7)
8. Joyce Appleby, Die unbarmherzige Revolution - Eine Geschichte des Kapitalismus, Hamburg 2011 S. 41. [↑](#footnote-ref-8)
9. Siehe hierzu auch: Daniel Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, München 2013, S. 331. [↑](#footnote-ref-9)
10. Siehe hierzu etwa die aktuellen Ausgaben der (maßgebenden) Lehrbücher von Olivier Blanchard/ Gerhard Illing: Makroökonomie. 6. Auflage, München 2014, S. 10f. und N. Gregory Mankiw/ Mark P. Taylor Economics. 3. Auflage, Andover (UK) 2014, S. S. 449-451. . [↑](#footnote-ref-10)
11. Jürgen Kromphardt, Der jüngste Methodenstreit: Alter Streit mit neuen Akzenten, in: Heinz D. Kurz (Hrsg.), Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXVIII - Die Ökonomik im Spannungsfeld zwischen Natur- und Geisteswissenschaften. Alte und neue Perspektiven im Licht des jüngsten Methodenstreits, Berlin 2014, S. 24. [↑](#footnote-ref-11)
12. Heinz D. Kurz, Vorwort, in: Heinz D. Kurz (Hrsg.), Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXVIII - Die Ökonomik im Spannungsfeld zwischen Natur- und Geisteswissenschaften. Alte und neue Perspektiven im Licht des jüngsten Methodenstreits, Berlin 2014, S. 5. [↑](#footnote-ref-12)
13. Daniel Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, München 2012, S. 107f., siehe hierzu auch Ulrich Frey / Johannes Frey: Fallstricke - Die häufigsten Denkfehler in Alltag und Wissenschaft, München 2009. [↑](#footnote-ref-13)
14. Sylvie Geisendorf, The irrational foundation of neoclassical economics. How a simplified Newtonism shaped the perception of the economy, in: Walter Otto Ötsch, Claus Thomasberger (Hrsg.), Der neoliberlae Markt-Diskurs – Ursprünge, Geschichte, Wirkungen; Marburg 2009, S. 163. [↑](#footnote-ref-14)
15. Eric Beinhocker, Die Entstehung des Wohlstands - Wie Evolution die Wirtschaft antreibt, Landsberg am Lech 2007, S. 63. [↑](#footnote-ref-15)
16. Uwe Springfeld, Menschenmaschine – maschienenmensch, Stuttgart 2009, S. 21. [↑](#footnote-ref-16)
17. Kurt Dopfer, Die Rückkehr des verlorenen Menschen, in: Ernst Fehr, Gerhard Schwarz, Psychologische Grundlagen der Ökonomie, 3. Auflage,  Zürich 2003, S. 102f. [↑](#footnote-ref-17)
18. Walter Otto Ötsch, Kognitive Grundlagen menschlichen Verhaltens. Kognitionswissenschaften und neoklassische Standardtheorie, in: Nils Goldschmidt, Hans G. Nutzinger (Hrsg.), Vom homo oeconomicus zum homo culturalis – Handlung und Verhalten in der Ökonomie, Berlin 2009, S. 116. [↑](#footnote-ref-18)
19. Arne Heise, Ende der neoklassischen Orthodoxie? Wieso ein methodischer Pluralismus gut täte, in: Wirtschaftsdienst, 87. Jg, (2007), S, 447.  [↑](#footnote-ref-19)
20. Vgl. Herbert Matis, Das Menschenbild der klassischen Nationalökonomie, in: Andrea Grisold, Luise Gubitzer, Reinhard Pirker (Hrsg.), Das Menschenbild in der Ökonomie – Eine verschwiegene Voraussetzung, Wien 2007, Vgl., S. 107. [↑](#footnote-ref-20)
21. Christian Elger, Neuroleadership - Erkenntnisse der Hirnforschung für die Führung von Mitarbeitern, 2. Auflage, Freiburg 2013, S. 31. Christian Elger ist Direktor der Klinik für Epileptologie und Wissenschaftlicher Geschäftsführer der Life & Brain GmbH im Universitätsklinikum Bonn. [↑](#footnote-ref-21)
22. Vgl. Heinz D. Kurz, Vorwort, in: Heinz D. Kurz (Hrsg.), Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXVIII - Die Ökonomik im Spannungsfeld zwischen Natur- und Geisteswissenschaften. Alte und neue Perspektiven im Licht des jüngsten Methodenstreits, Berlin 2014, S. 5. [↑](#footnote-ref-22)
23. Siehe hierzu auch Günter Schmölders, Historische Schule, in: Otmar Issing, Geschichte der Nationalökonomie, München 1984, S. 115; Paul Mombert, Geschichte der Nationalökonomie, Jena 1927, S. 472-488 sowie Gustav von Schmoller, Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre, Leipzig 1904, S. VI. [↑](#footnote-ref-23)
24. Zitiert nach Richard Swedberg, Grundlagen der Wirtschaftssoziologie, Heidelberg 2009, S. 53. [↑](#footnote-ref-24)
25. Ashraf, N. Camerer, George Loewenstein, Adam Smith, Behavioral Economist, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 19, Nr. 3, Summer 2005, S. 142. Siehe hierzu etwa auch Herbert Gintis,, Samuel Bowles, Robert Boyd, Ernst Fehr (Hrsg.), Moral Sentiments and Material Interests: The Foundation of Cooperation in Economic Life, Cambridge 2005, S. 3. [↑](#footnote-ref-25)
26. Richard Swedberg, Max Weber and the Idea of Economic Sociology, Princeton 1998, S. 5. [↑](#footnote-ref-26)
27. Paul Mombert, Geschichte der Nationalökonomie, Jena 1927, S. 493. [↑](#footnote-ref-27)
28. Vgl. Hans Jürgen Schlösser, Menschenbilder in der Ökonomie, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Nr. 112 (2/2007), S. 69. [↑](#footnote-ref-28)
29. Zitiert nach Sean Patrick Saßmannshausen, Der homo oeconomicus im Spiegel kognitions- und biopsychologischer Erkenntnisse, in: Nils Goldschmidt, Hans G. Nutzinger (Hrsg.), Vom homo oeconomicus zum homo culturalis – Handlung und Verhalten in der Ökonomie, Berlin 2009, S. 68. [↑](#footnote-ref-29)
30. Das Standardwerk zur Behavioral Economics ist Daniel Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, München 2012; einführend Karlheinz Ruckriegel, [Behavioral Economics - Erkenntnisse und Konsequenzen](http://www.ruckriegel.org/papers/Ruckriegel6-11.pdf), in: WISU, 40 Jg. (Juni 2011),  S. 832-842 sowie Karlheinz Ruckriegel, [Die Wiederentdeckung des Menschen in der Ökonomie](http://www.ruckriegel.org/papers/Wiederentdeckung_des_Menschen_Langfassung.doc), Nürnberg 2010 und Deutsche Bundesbank: Anlegerverhalten in Theorie und Praxis. Monatsbericht Januar 2011, S. 45 - 58. [↑](#footnote-ref-30)
31. Friedrich Heinemann, Michael Förg, Eva Jonas, Eva Traut-Mattausch, Psychologische Restriktionen wirtschaftspolitischer Reformen, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Bd. 9 (2008), S. 385. [↑](#footnote-ref-31)
32. Vgl. Plickert, Philip/ Beck, Hanno: Kanzlerin sucht Verhaltensforscher, FAZ online vom 26.8.2014. [↑](#footnote-ref-32)
33. "The use of behavioural economics by governments to regulate is a growing trend globally. There is an increase in the application of the inductive scientific method to the study of economic activity that is helping OECD countries to shape regulatory policies based on the actual, and not assumed, behaviour of people. Most notably the United States and United Kingdom have been introducing behaviourally informed policies." OECD Homepage zu dieser Veröffentlichung. [↑](#footnote-ref-33)
34. Vgl. John-Dylan Haynes, Wäre unser Gehirn ein Auto, gäbe es einen Warnhinweis, Interview im Handelblatt vom 11./12./13.7.2014, S. 52f.; Daniel Goleman, Konzentriert Euch! Eine Anleitung um modernen Leben, München 2014, insbes. S. 37-55; Daniel Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, München 2012, insbes. S. 31-138; [↑](#footnote-ref-34)
35. zu diesen systematischen Fehlern siehe einführend etwa Karlheinz Ruckriegel, [Behavioral Economics - Erkenntnisse und Konsequenzen](http://www.ruckriegel.org/papers/Ruckriegel6-11.pdf), in: WISU, 40 Jg. (2011),  S. 832-842 (www.ruckriegel.org) sowie Deutsche Bundesbank: Anlegerverhalten in Theorie und Praxis. Monatsbericht Januar 2011, S. 45 - 58 [↑](#footnote-ref-35)
36. Vgl. Roy Baumeister/ John Tierney, Die Macht der Disziplin - Wie wir unseren Willen trainieren können, Frankfrut u.a. 2011, insbesondere S. 46-50. [↑](#footnote-ref-36)
37. Vgl. Anja Steinbeck/ Andreas Lachenmaier, Verhaltensökonomik im Gerichtssaal, in: Neue Juristische Wochenzeitschrift (NJW), Nr. 29/2014 vom 17.7.2014, S. 2088-2091. [↑](#footnote-ref-37)
38. Peter Kenning, Consumer Neuroscience - Ein transdisziplinäres Lehrbuch , Stuttgart 2014, S. 83. [↑](#footnote-ref-38)
39. # Frans de Waal, Das Prinzip Empathie: Was wir von der Natur für eine bessere Gesellschaft lernen können, München 2011, S. 10.

    [↑](#footnote-ref-39)
40. Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, Geld macht doch glücklich, Stuttgart 2012, S. 168. [↑](#footnote-ref-40)
41. 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. [↑](#footnote-ref-41)
42. Vgl. Klaus M. Schmidt, Fairness als Motiv wirtschaftlichen Verhaltens, Vortrag gehalten auf der Tagung „Neuaufstellung oder Erweiterung der Ökonomie?“ am 20.5.2011 bei der Politischen Akademie Tutzing in Tutzing (Manuskript); Werner Güth, Optimal gelaufen, einfach zufrieden oder unüberlegt gehandelt – Zur Theorie (un)eingeschränkt rationalen Entscheidens, in: Perspektiven für Wirtschaftspolitik, Band 10 (2009), Sonderheft, S. 77f.; Dominik Enste et al., Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien – Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung, in: Perspektiven für Wirtschaftspolitik, Band 10 (2009), Heft 1, S. 64f.; Jeremy Rifkin, Die empathische Zivilisation – Wege zu einem globalen Bewusstsein, Frankfurt u.a. 2010; Martin Nowak/ Roger Highfield, Kooperative Intelligenz - Das Erfolgsgeheimnis der Evolution, München 2013. [↑](#footnote-ref-42)
43. N. Gregory Mankiw/ Mark P. Taylor Economics. 3. Auflage, Andover (UK) 2014.S. 273. [↑](#footnote-ref-43)
44. Hal R. Varian, Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, München 2011, S. 642 [↑](#footnote-ref-44)
45. Vgl. [Toshio Yamagishi](http://pss.sagepub.com/search?author1=Toshio+Yamagishi&sortspec=date&submit=Submit)[,](http://pss.sagepub.com/content/early/2014/07/18/0956797614538065.abstract#aff-1) [Yang Li](http://pss.sagepub.com/search?author1=Yang+Li&sortspec=date&submit=Submit), [Haruto Takagishi](http://pss.sagepub.com/search?author1=Haruto+Takagishi&sortspec=date&submit=Submit)[,](http://pss.sagepub.com/content/early/2014/07/18/0956797614538065.abstract#aff-2) [Yoshie Matsumoto](http://pss.sagepub.com/search?author1=Yoshie+Matsumoto&sortspec=date&submit=Submit), [Toko Kiyonari](http://pss.sagepub.com/search?author1=Toko+Kiyonari&sortspec=date&submit=Submit), In search of Homo economicus, in: Psychological Science, Sept. 2014 (25), S. 1699-1711. [↑](#footnote-ref-45)
46. Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, a.a.O., S. 178. [↑](#footnote-ref-46)
47. Ebenda, S. 190. [↑](#footnote-ref-47)
48. Frank Schirrmacher, Ego - das Spiel des Lebens, München 2013, S. 27. [↑](#footnote-ref-48)
49. Ebenda, S. 59. [↑](#footnote-ref-49)
50. Ebenda, S. 28; siehe hierzu auch Frank Schirrmachers, Die Seele, die aus der Kälte kam, Der Spiegel vom 9.2.2013. [↑](#footnote-ref-50)
51. Frank Schirrmacher, Ego - das Spiel des Lebens, a.a.O., S. 63. [↑](#footnote-ref-51)
52. Vgl. ebenda, S. 25f. [↑](#footnote-ref-52)
53. Ebenda, S. 70. [↑](#footnote-ref-53)
54. Ebenda, S. 167. [↑](#footnote-ref-54)
55. Frank Schirrmachers, Die Seele, die aus der Kälte kam, Der Spiegel vom 9.2.2013 S. 28. [↑](#footnote-ref-55)
56. Wolf Schneider, Glück – Eine etwas andere Gebrauchsanweisung, Reinbeck bei Hamburg, 2007, S. 140. [↑](#footnote-ref-56)
57. Siehe hierzu insbesondere Karlheinz Ruckriegel/ Günter Niklewski/ Andereas Haupt, a.a.O. [↑](#footnote-ref-57)
58. Simon Gächter, Experimentelle Ökonomie: Neue Wege, neue Erkenntnisse?, in: Perspektiven für Wirtschaftspolitik , Band 10 (2009), Sonderheft, S. 5. [↑](#footnote-ref-58)
59. Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, a.a.O., S. 183. [↑](#footnote-ref-59)
60. Ebenda, S. 184. [↑](#footnote-ref-60)
61. 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. [↑](#footnote-ref-61)
62. „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.“ [↑](#footnote-ref-62)
63. Dan Ariely, a.a.O., S. 148f. [↑](#footnote-ref-63)
64. Daniel Kahneman, a.a.O., S. 474. [↑](#footnote-ref-64)
65. Gerhard Illing, Die globale Finanzkrise und ihre Lehren für die Ökonomie, in: Martin Held et al. (Hrsg.), Ökonomik in der Krise, Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Jahrbuch 10, Marburg 2011, S. 37. [↑](#footnote-ref-65)
66. Jürgen Kromphardt, Der jüngste Methodenstreit: Alter Streit mit neuen Akzenten, in: Heinz D. Kurz (Hrsg.), Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXVIII - Die Ökonomik im Spannungsfeld zwischen Natur- und Geisteswissenschaften. Alte und neue Perspektiven im Licht des jüngsten Methodenstreits, Berlin 2014, S. 26f. [↑](#footnote-ref-66)
67. Ebenda, S. 24. [↑](#footnote-ref-67)
68. Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, a.a.O., S. 190f. [↑](#footnote-ref-68)
69. Ebenda, S. 167 und 171f. [↑](#footnote-ref-69)
70. Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, a.a.O., S. 178f. [↑](#footnote-ref-70)
71. Ebenda, S. 174; [↑](#footnote-ref-71)
72. Ebenda, S. 174. [↑](#footnote-ref-72)
73. Einführend hierzu etwa Karlheinzr Ruckriegel, [Behavioral Economics - Erkenntnisse und Konsequenzen](http://www.ruckriegel.org/papers/Ruckriegel6-11.pdf), in: WISU, 40 Jg. (Juni 2011),  S. 832-842. [↑](#footnote-ref-73)
74. Daniel Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, München 2012, S. 508f. [↑](#footnote-ref-74)
75. Deutsche Bank Research, Homo Oeconomicus oder doch eher Homer Simpson?, Aktuelle Themen 480, veröffentlicht am 30.4.2010 , S. 25. [↑](#footnote-ref-75)
76. zitiert nach Rudolf Richter, Erik G. Furubotn, Neue Institutionenökonomik, 4. Auflage, Tübingen 2010, S. 192. [↑](#footnote-ref-76)
77. Mario Draghi, Building Stability and Sustained Prosperity in Europe, Speech given at the event entitled “The Future of Europe in the Global Economy” hosted by the City of London Corporation, London, 23 May 2013. [↑](#footnote-ref-77)
78. Werner Güth, Hartmut Kliemt, Rationalwahlmodelle in der wirtschaftspolitischen Beratung, in: Martin Held et al. (Hrsg.), Ökonomik in der Krise, Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Jahrbuch 10, Marburg 2011, S. 258f und S. 250. [↑](#footnote-ref-78)
79. Krisenbriefe an die Queen, FAZ vom 31.8.2009; "Allerdings hat die Mathematisierung der Ökonomie auch viele Mathematiker angelockt, die in der Wirtschaftswissenschaft einen Anwendungsbereich für ihre mathematischen Fertigkeiten finden und damit Eindruck auf Berufungskommissionen machen. Dabei steht bei ihnen weniger im Vordergrund, nach Lösungen für wirtschaftliche Probleme zu suchen, sondern sie konstruieren Modell, die sie lösen können." Jürgen Kromphardt, Der jüngste Methodenstreit: Alter Streit mit neuen Akzenten, in: Heinz D. Kurz (Hrsg.), Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXVIII - Die Ökonomik im Spannungsfeld zwischen Natur- und Geisteswissenschaften. Alte und neue Perspektiven im Licht des jüngsten Methodenstreits, Berlin 2014, S. 24 [↑](#footnote-ref-79)
80. William White, Modern Macroeconomics is on the Wrong Track, in: Finance and Development, Dezember 2009, S. 17. [↑](#footnote-ref-80)
81. "Mit "Animal Spirits" ist gemeint, dass der Mensch "nicht immer rational" handelt. George Akerlof / Robert Shiller, Animal Spirits - Wie Wirtschaft wirklich funktioniert" Frankfurt 2009, S. 10 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 at al. 2008, S. 4. [↑](#footnote-ref-81)
82. Zu diesen „Krisen“ im Einzelnen siehe etwa das „Spiegel“ Heft Geschichte Nr. 4 / 2009 „Geld! - Von den Fuggern zur Finanzkrise – eine Chronik des Kapitals“ sowie Niall Ferguson, Der Aufstieg des Geldes – die Währung in der Geschichte, Berlin 2009. [↑](#footnote-ref-82)
83. Joyce Appleby, a.a.O. , S. 73 und S. 345. [↑](#footnote-ref-83)
84. George Akerlof/ Robert Shiller, a.a.O., S. 11. [↑](#footnote-ref-84)
85. zitiert nach Ulrich Schäfer, Der Crash des Kapitalismus – Warum die entfesselte Marktwirtschaft scheiterte, Frankfurt 2009, S. 34 [↑](#footnote-ref-85)
86. Paul Krugman, How did Economists Get It so Wrong, a,a.O. [↑](#footnote-ref-86)
87. Bei einer a priori Annahme handelt es sich um eine von vornherein, grundsätzlich, ohne weitere Beweise gesetzte Annahme. [↑](#footnote-ref-87)
88. George Soros, Gedanken und Lösungsvorschläge zum Finanzchaos in Europa und Amerika, Kulmbach 2012, S. 7f. [↑](#footnote-ref-88)
89. Daniel Eckert und Holger Zschäpitz, Vorwort: Meisterspekulant mit Mission, in: George Soros, Die Analyse der Finanzkrise … und was sie bedeutet – weltweit, München 2009, S.21. [↑](#footnote-ref-89)
90. Michael J. Sandel, Was man für Geld nicht kaufen kann - Die moralischen Grenzen des Marktes, Berlin 2012, S.12. [↑](#footnote-ref-90)
91. Justin Fox, The Myth of the Rational Market, New York 2009, S. xi - xiii (introduction). [↑](#footnote-ref-91)
92. Zum aktuellen Stand der interdisziplinären Glücksforschung siehe etwa Glücksforschung - Erkenntnisse und Konsequenzen, in: Psychologie in Österreich (Fachzeitschrift des Berufsverbands österreichischer PsychologInnen), Vol. 34, Ausgabe 2/3 2014 (Juni 2014), Themenschwerpunkt Psychologie und Glücklichsein & Gesundheitspsychologie, S. 120-126

    . [↑](#footnote-ref-92)
93. Siehe im Einzelnen dazu Karlheinz Ruckriegel, Bundesverfassungsgericht ..., a.a.O. [↑](#footnote-ref-93)
94. Nick Powdthavee, The Happiness Equation, London 2010, S. 101. [↑](#footnote-ref-94)
95. "The ultimate purpose of economics, of course, is to understand and promote the enhancement of wellbeing." zitiert nach "Wellbeing and Policy", Legatum Institute, Report 2014, verfasst von Gus O´Donnell (Frontier Economics, London), Angus Deaton (Princeton University), Martine Durand (OECD Paris), David Halpern (Behavioural Insights Team der britischen Regierung, London) und Richard Layard (London School of Economics), S. 14. [↑](#footnote-ref-95)
96. zitiert nach Tim Jackson, Wohlstand ohne Wachstum – Leben und Wirtschaften in einer endlichen Welt, München 2011, S. 17. [↑](#footnote-ref-96)
97. Siehe hierzu auch Karlheinz Ruckriegel, Glücksforschung – Konsequenzen für die (Wirtschafts-)Politik, in: Wirtschaftsdienst, 92. Jg. (2012), S. 131f. [↑](#footnote-ref-97)
98. Vgl. Stiglitz, J., Sen, A., Fitoussi, J.-P. (2009): Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, Paris. [↑](#footnote-ref-98)
99. Faruk Gul/ Wolfgang Pesendorfer, Welfare without Happiness, The American Economic Review - Papers and Proceedings, Vol. 97 (2007), Nr. 2, S. 471. [↑](#footnote-ref-99)
100. Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, a.a.O., S. 183f. [↑](#footnote-ref-100)
101. Daniel Kahneman, a.a.O., S. 474. [↑](#footnote-ref-101)
102. Vgl. Ifo-Institut, Wohlstandsindikator (Rubrik “Aktuelles Stichwort”), Juli 2011. [↑](#footnote-ref-102)
103. Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, a.a.O., S. 79. [↑](#footnote-ref-103)
104. Ebenda, a.a.O., S.82. [↑](#footnote-ref-104)
105. Enquete-Kommission Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität des Deutschen Bundestages (2012), Arbeitsbericht Projektgruppe 2 „Entwicklung eines ganzheitlichen Wohlstands- bzw. Fortschrittsindikators“ vom 5.3.2012, S. 6f. [↑](#footnote-ref-105)
106. „Another key message, and unifying theme of the report is that the time is ripe for our measurement system to shift emphasis from measuring economic production to measuring people`s well-being. And measures of well-being should be put in a context of sustainability.“ Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, Jean-Paul Fitoussi, Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up, New York, 2010, S. 10. [↑](#footnote-ref-106)
107. "Over the past 50 years, the OECD has developed a rich set of recommendations on policies that can best support economic growth. The task that we face today is to develop an equally rich menu of recommendations on policies to support societal progress: better policies for better lives.” [↑](#footnote-ref-107)
108. OECD, How`s Life? - Measuring Well-Being, Paris 2011, S. 277. [↑](#footnote-ref-108)
109. Vgl. OECD, How`s Life 2013, Measuring Well-Being, Paris 2013, S. 164-169. [↑](#footnote-ref-109)
110. „But what ultimately matters is the well-being of citizens“, OECD: HOW`S LIFE - Measuring Well-Being, Paris 2011, S. 16 [↑](#footnote-ref-110)