

Volks- wirtschaftslehre

Wirtschaftstheorie

Behavioral Economics – Erkenntnisse und Konsequenzen

Prof. Dr. Karlheinz Ruckriegel, Nürnberg

Die Finanz- und Wirtschaftskrise zwingt zum Umdenken in den Wirtschaftswissenschaften. Indem die für die Neoklassik zentrale Annahme des Homo oeconomicus in Frage gestellt wird, zeichnet sich ein Paradigmenwechsel zu Behavioral Economics (Verhaltensökonomik) und damit eine Öffnung zur Psychologie, Soziologie und Neurobiologie ab.

I. Die Finanzmarkt-, Wirtschafts- und Staatsfinanzkrise als „Erweckungserlebnis“ der Mainstream-Ökonomik

Die „Financial Times Deutschland“ veröffentlichte im März 2009 unter der Überschrift „Wir sind alle sprachlos“ ein Interview mit Friedrich Schneider zur „Krise der Wirtschaftswissenschaften“. Schneider war bis Herbst 2008 Vorsitzender des Vereins für Socialpolitik, der größten deutschsprachigen Ökonomenvereinigung. Darin rechnet der Ökonom – so der Vorspann des Interviews – mit der Zukunft ab: „Die Krise der Ökonomie ist entstanden, weil wir viele Verhaltensweisen der Menschen nicht in unsere Modellwelten integriert haben ... Wer der heilen Theoriwelt entfliehen will, muss gewaltig umlernen.“

„Homo oeconomicus oder doch eher Homer Simpson?“ lautet der Titel einer Studie von Deutsche Bank Research. Sie befasst sich mit dem tatsächlichen Verhalten auf den Märkten und den daraus gewonnenen Erkenntnissen, derer sich „Investoren und Anlageberater“ bewusst sein sollten, wollen sie Fehlentscheidungen vermeiden. Die Neoklassik zwingt ökonomische Zusammenhänge in das rigorose Korsett der formalen Aussagenlogik, d.h. die (Homo-oeconomicus-)Annahmen bestimmen das Ergebnis. Verhalten sich Menschen wie Homines oeconomici, folgen daraus ganz bestimmte Ergebnisse. „Die meisten ökonomischen Zusammenhänge lassen sich nicht in das rigorose Korsett formaler Aussagenlogik pressen“ (Deutsche Bank Research, S. 25).

Mit „The End of Rational Economics“ überschrieb der Verhaltensökonom Dan Ariely seinen Artikel, der mit dem Satz beginnt: „Your company has been operating on the premise that people – customers, employees, managers – make logical decisions. It’s time to abandon that assumption“ (Ariely 2009).

Die „Erfindung“ des Homo oeconomicus geht auf das Werk von Leon Walras (1834 - 1910) zurück. Das Konstrukt (Annahme/Fiktion) war notwendig, um mathematische Gesetzmäßigkeiten der mechanischen Physik 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“ (Geisendorf, S. 163). „Laut Walras ähnelte seine ‚reine Theorie der Ökonomik den physikalisch-mathematischen Wissenschaften in jeder Hinsicht‘ ... Und Pareto verkündete, ‚die Theorie der ökonomischen Wissenschaft erhält so die Strenge der Mechanik.‘ Für die Marginalisten war ihr Traum in Erfüllung gegangen, aus der Ökonomik eine echte mathematische Wissenschaft zu machen“ (Beinhocker, S. 63).

Grundsätzliche Kritik am neoklassischen „Gedankengebäude“ übte auch Hans Albert: „... 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 Modell-Platonismus dieser Theoretiker scheitert daran, dass denknötwendige Aussagen empirisch gehaltlos und damit für Erklärung und Prognose unbrauchbar sind ... Der Modell-Platonismus ist eine

**Homo oeconomicus
oder Homer Simpson?**

Als physikalische Gesetzmäßigkeiten auf die Wirtschaft übertragen wurden

Modell-Platonismus

Neurowissenschaftliche Experimente

methodologische Auffassung, die dem ideologischen Denken innerhalb der Nationalökonomie stark entgegenkommt“ (Albert, S. 384).

„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-)konsistentem 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“ (Gächter, S. 5).

Aufgrund der offensichtlichen Erklärungsdefizite des neoklassischen Ansatzes in der Finanzmarkt-, Wirtschafts- und Staatsfinanzkrise haben die Überlegungen der Behavioral Economics mittlerweile Niederschlag in volkswirtschaftlichen Lehrbüchern gefunden. „The financial crises which began to gather pace in 2007 and the subsequent recession have led to a major rethink about some fundamental assumptions in economic theory ... The growing influence of behavioral economics is acknowledged throughout the book ...“ (Mankiw/Taylor 2011, S. xix).

Frage 1: Was war das „Erweckungserlebnis“ für die (neoklassische) Mainstream-Ökonomik?

Menschen treffen oft schlechte Entscheidungen

II. Erkenntnisse der Behavioral Economics

Wie Behavioral Economics zeigt, treffen Menschen keineswegs nur rationale, sondern „in vielen Situationen ziemlich schlechte Entscheidungen — Entscheidungen, die sie nicht treffen würden, wenn sie richtig aufgepasst hätten, umfassend informiert wären und unbegrenzt kognitive Fähigkeiten sowie absolute Selbstkontrolle besäßen ... Schaut man sich ökonomische Lehrbücher an, dann liest man dort, dass dieser Homo oeconomicus denkt wie Albert Einstein, Informationen speichert wie IBMs Supercomputer Big Blue und eine Willenskraft hat wie Mahatma Gandhi. Die Leute, die wir kennen, sind freilich nicht so“ (Thaler/Sunstein, S. 15 f.).

Als der Psychologe Daniel Kahneman, der für seine Arbeiten auf dem Gebiet der Behavioral Economics 2002 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhielt, erstmals von den „psychological assumptions of economics“ erfuhr — „the agent of economic theory is rational and selfish, and that his tastes do not change“ —, glaubte er kein Wort davon („not to believe a word of it“, vgl. Kahneman 2003, S. 162).

Frage 2: Welches sind die wesentlichen Elemente des Homo oeconomicus?

1. Ist der Mensch rational?

„Der Glaube an die Rationalität ist tief in der Wirtschaftswissenschaft verwurzelt. Introspektion — und mehr noch die Beobachtung meiner Kollegen — überzeugte mich davon, dass diese Annahme rationalen Handelns Unsinn war. Ich merkte schon bald, dass meine Kollegen auf eine irrationale Weise an der Annahme der Rationalität festhielten, und mir war klar, dass es nicht leicht sein würde, ihren Glauben daran zu erschüttern“ (Stiglitz, S. 314).

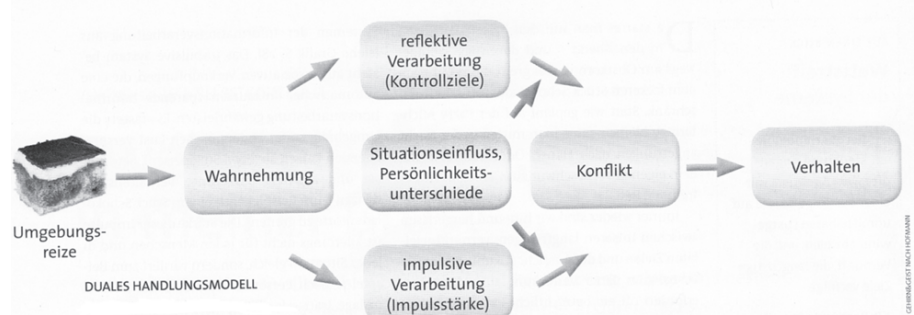


Abb.: Duales Handlungsmodell (Quelle: Hofmann/Friese, S. 28)

Duales Handlungsmodell

Zu den — aus Sicht des rationalen Homo oeconomicus — systematischen (Denk- und Entscheidungs-)Fehlern kommt es, weil dem Menschen bei seinen Entscheidungen und Handlungen zwei Systeme zur Verfügung stehen: das **intuitiv-automatische** (limbi-

ches System) und das **reflektiv rationale** (Großhirnrinde). Ersteres ist unkontrolliert, mühelos, assoziierend, schnell, unbewusst und erlernt, letzteres kontrolliert, angestrengt, deduzierend, langsam, bewusst und regelgeleitet (vgl. Thaler/Sunstein, S. 33 ff.). Man bezeichnet dies auch als duales Handlungsmodell.

Philosophen wie Descartes und Kant sorgten während der „Aufklärung“ dafür, dass der denkende Geist, die moralisch aufgeladene Vernunft, das „Bewusstsein“, als das Non-plus-ultra gesehen wurde. Dies spiegelt jedoch nur einen Teil des dualen Handlungsmodells wider. „Die Hirnforschung zeigt uns dagegen, wie sehr wir von Gefühlen, unserem limbischen System, überhaupt von unserer Leibhaftigkeit abhängig sind, wie wir aus unserem Unterbewusstsein mit beeinflusst werden“ (Aldebert, S. 22).

„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 zitiert nach Richter/Furubotn, S. 192).

Die in der Realität beobachtbaren **systematischen Irrtümer und Denkfehler** sind eine Folge des dualen Handlungsmodells. Sie rühren insbesondere aus folgenden Denkweisen her (vgl. dazu Shefrin; Deutsche Bank Research 2009; DellaVigna; Thaler/Sunstein; Arieli 2008, 2009, 2010; Europäische Zentralbank; Myers; Deutsche Bundesbank 2011):

a) Biases

**Systematische Fehler
aufgrund verzerrter
Wahrnehmung**

- **Überzogener Optimismus.**
- **Übersteigertes Selbstvertrauen** im Hinblick auf Können und Wissen.
- Menschen **überschätzen das Ausmaß an Kontrolle**, die sie hinsichtlich des Ausgangs einer Sache haben.
- Menschen achten zu stark auf Informationen, die ihre bisherige Meinung stützen, da sie ihre Auffassung nur ungern ändern (**Problem der kognitiven Dissonanz**). Ein Beispiel ist die „Marktgläubigkeit“ von Ex-Fed-Chef Alan Greenspan, die er bei einem Hearing vor dem US-Repräsentantenhaus im Oktober 2008 eingestand. „In other words,‘ he (Henry Waxman, d. Verf.) 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“ (Fox, S. xi ff.).
- **Status-quo-Denken:** die Tendenz, an der gegenwärtigen Situation festzuhalten.
- **Besitztumseffekt:** Man misst dem, was man hat, zu hohen Wert bei.
- **Mentale Buchführung** (System mit dem wir unser Haushaltsbudget abwickeln; dies widerspricht der Annahme, dass Geld fungibel ist, d.h. keine festgelegte Verwendung hat).
- **Auf-die-lange-Bank-Schieben** (Prokrastination) von lästigen Aufgaben: In einer vollkommen rationalen Welt würden Menschen einfach den Wert ihrer langfristigen Ziele kalkulieren, sie mit ihrem kurzfristigen Vergnügen vergleichen und begreifen, dass sie langfristig mehr profitieren, wenn sie kurzfristig ein wenig leiden. Dennoch ziehen die meisten die kurzfristige Belohnung dem langfristigen Ziel vor.
- **Opportunitätskosten** (Kosten des Verzichts) spielen im Gegensatz zu **Out-of-Pocket-Kosten** (zahlungswirksame Ausgaben) kaum eine Rolle.
- **Spotlight-Effekt:** Ein Grund, warum Menschen sich so viel Mühe geben, sozialen Normen und Moden zu entsprechen, ist, dass sie davon überzeugt sind, andere achten genau darauf, was sie tun. Da sie davon ausgehen, von den Mitmenschen beobachtet zu werden, passen sie sich immer wieder an das an, was sie für die Erwartung der anderen halten.
- **Bahnung:** Wie schnell Menschen eine Information in den Sinn kommt, hängt von subtilen Faktoren ab. Manchmal reicht schon der kleinste Hinweis auf eine Idee oder ein Konzept, um einen Gedanken, ein Bild oder eine Reaktion auszulösen. Effekte, die auf diesem Phänomen beruhen, können in sozialen Situationen überraschend starke Auswirkungen haben.

- **Focus Illusion:** Man glaubt, dass das, woran man gerade denkt, besonders wichtig sei. Man konzentriert sich nur auf diesen Aspekt und blendet alles andere aus, wodurch es leicht zu Fehlschlüssen kommt.

b) Herden-Effekte

Soziale Gewinnung von Informationen und Gruppenzwang

Menschen lassen sich leicht durch Worte und Taten anderer beeinflussen. Zum einen: Wenn viele etwas Bestimmtes tun, kann dies dazu führen, dass andere es übernehmen. Menschen haben die Angewohnheit, Informationen im sozialen Rahmen zu gewinnen. Zum anderen: Menschen unterliegen leicht Gruppenzwängen. So ist laut Robert Shiller „das wichtigste singuläre Element für das Verständnis dieser (der US-Immobilienkrise, d. Verf.) oder jeder anderen Spekulationsblase die soziale Ansteckungskraft des Boom-Denkens, herbeigeführt durch die gemeinsame Beobachtung rasch steigender Preise“ (zitiert nach Thaler/Sunstein, S. 96). „Die Mehrheit der Menschen beginnt zu glauben, dass die optimistische Sicht der Dinge die richtige ist, einfach, weil offenbar auch alle anderen dieser Meinung sind. Weil die Medien diese Einschätzung unterstützen, glauben die Leute schließlich, dass wir in einer ‚neuen Ära‘ leben und Rückkopplungseffekte lassen die Preise immer weiter steigen. Schließlich aber muss die Blase platzen, weil sie auf sozialen Einschätzungen beruht, die sich nicht lange aufrechterhalten lassen“ (Thaler/Sunstein, S. 96). Auch Alan Greenspan vertritt wohl mittlerweile diese Position. Im Lehrbuch von Mankiw/Taylor findet sich diese Passage: „Alan Greenspan, the former Chair of the US Federal Reserve commented in September 2009 on ‘the unquenchable capability of human beings’ when confronted with long periods of prosperity to presume that it will continue“ (Mankiw/Taylor, S. 790).

„No one has ever made rational sense of the wild gyrations in financial prices, such as stock prices“ (Akerlof/Shiller, S. 131).

c) Heuristics

Daumenregeln bei Entscheidungen

- **Verankerung:** Wer etwa den Wert eines neuen Produkts abschätzen will, orientiert sich an einem bekannten Anker. Der Anker hat oft nichts mit dem Sachverhalt zu tun. Mithilfe entsprechender Marketing-Methoden wird häufig die Zahlungsbereitschaft für ein Produkt entscheidend beeinflusst, indem das neue Produkt mit einem möglichst hochwertigen Anker in Verbindung gebracht wird (vgl. Ariely 2008, S. 46 ff.).
- **Verfügbarkeit:** Menschen stützen Entscheidungen oft nicht auf die wirklich benötigten Daten, sondern auf Informationen, an die sie sich am leichtesten erinnern. Damit steigt das Risiko von Fehlentscheidungen.
- **Repräsentativität:** Denken in Klischees oder Mustern. Menschen neigen dazu, ihre Beobachtungen schnell einem bekannten Muster/Klischee zuzuordnen.

d) Verlustangst

Verluste wiegen mehr als gleich große Gewinne

Verluste werden stärker gewichtet als gleich große Gewinne. Ein Verlust wiegt etwa zweimal so viel wie ein Gewinn in gleicher Höhe. Die Asymmetrie zwischen Risikoscheu bei positiven Aussichten und Risikofreude bei negativen Aussichten ist verblüffend. Das kann beispielsweise bedeuten, dass Aktienbestände bei fallenden Kursen zu lange gehalten werden — damit keine Verluste realisiert werden müssen und weil auf einen erneuten Kursanstieg gehofft wird.

e) Framing-Effekt

Unterschiedliche Entscheidungen bei äquivalenten Formulierungen

Mit Framing-Effekten ist gemein, dass die Art der Präsentation/Beschreibung der Entscheidungsalternativen (z.B. die Art der staatlichen Vorgaben bei Organspende oder Altersversorgung) die Entscheidung beeinflusst. Ein Framing-Effekt liegt also dann vor, wenn zwei Formulierungen, die dasselbe besagen, zu unterschiedlichen Entscheidungen führen.

Frage 3: Was versteht man unter Biases und Heuristiken?

f) Systematische emotionale Entscheidungsirrtümer

Fehleinschätzung des Nutzens

Die Auswirkungen bestimmter objektiver Veränderungen auf den eigenen Nutzen werden ex ante oft falsch eingeschätzt.

- **Nutzen:** Entscheidungsnutzen (erwartete Nutzenänderung zum Zeitpunkt der Entscheidung) und Erfahrungsnutzen (tatsächlich eintretende Nutzenänderung) decken sich oft nicht. Ein Beispiel sind aufgrund von Werbung ausgelöste Spontankäufe, die oft dazu führen, dass sich der Käufer später fragt, wieso er das Produkt eigentlich ge-

kauft hat. Außerdem erinnert man sich später nicht an den Gesamtnutzen, sondern gemäß der Peak-End-Rule wird ein Durchschnitt aus Hoch- und Tiefpunkten und dem Nutzen gebildet, der am Ende empfunden wird (vgl. Kahneman/Thaler).

- **Anpassung:** Menschen gelingt es sehr gut, sich die Zukunft auszumalen, sie können jedoch nicht vorhersehen, wie gut sie sich anpassen werden. Die emotionale Nivellierung – wenn die anfänglich positiven und negativen Wahrnehmungen verblassen – wird hedonistische Anpassung genannt. Die Schwierigkeiten, das Ausmaß der hedonistischen Anpassung vorherzusehen, wurzeln darin, dass für gewöhnlich nicht berücksichtigt wird, dass das Leben weitergeht und mit der Zeit andere Ereignisse (positive wie negative) das Wohlbefinden beeinflussen (vgl. Ariely 2010, 187 ff.). „Unlike assumptions normally used in the psychological literature, standard economics textbooks assume a given utility (or happiness) function in which there is generally no habituation or adaptation. In other words, if the death of our loved one hurts like hell in the first year, economists say that it will hurt like hell – in exactly equal measure – for as long as we live, which seems wholly unrealistic“ (Powdthavee, S. 101). So führte das Wirtschaftswachstum der letzten Jahrzehnte in den westlichen Industrieländern nicht zu mehr Zufriedenheit, da man sich schnell an das höhere Einkommen gewöhnte (vgl. Ruckriegel, 2010a).

„... das weite Feld der irrationalen Entscheidungen und Heuristiken (ist) bisher theoretisch nicht zufriedenstellend modelliert worden“ (Fehr, S. 35).

Frage 4: Was ist mit Anpassung gemeint?

2. Ist der Mensch egoistisch?

**Empathie
und Egoismus**

„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“ meinte einst Adam Smith (Smith, S. 1). Neurobiologische Erkenntnisse bestätigen ihn. Sie zeigen, dass sich der Mensch eine soziale Gemeinschaft und soziale Beziehungen wünscht. 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“ (Bauer, S. 39). „Die menschliche Empathie stützt sich auf eine lange Evolutionsgeschichte“ (De Waal, S. 10; zum entwicklungsgeschichtlichen Hintergrund vgl. auch Klein).

**Gleichheit
wird bevorzugt**

Ergebnisse der experimentellen Wirtschaftsforschung zeigen, dass die meisten Menschen Gleichheit präferieren. Dies führt zu **Altruismus**, wenn es dem anderen schlechter geht und zu **Neid**, wenn es ihm besser geht. Ihren Niederschlag findet diese „Ungleichheitsaversion“ in **Fairness** und **Reziprozität**. Zwar verhalten sich faire Menschen in Wettbewerbssituationen und wenn die abgeschlossenen Verträge in puncto gegenseitiger Rechte und Pflichten vollständig sind wie Egoisten, da sie keine Möglichkeit haben, faire Ergebnisse durchzusetzen. Viele Verträge sind jedoch unvollständig, d.h. sie sagen nichts über die Rechte und Pflichten der Vertragspartner in allen nur denkbaren Situationen aus, auch eine Auslegung führt nicht weiter und sie können nicht vor Gericht durchgesetzt werden (z.B. bei höchstpersönlichen Leistungen wie Autorenverträgen, Eheversprechen, Arbeitsverträge etc.). Sind Verträge in diesem Sinne unvollständig, sind Fairness und Reziprozität von besonderer Bedeutung (vgl. Schmidt; Güth, insbes. S. 77 f.; Enste et al., insbes. S. 64 f.; Rifkin). Zwar führt Wettbewerb bei vollständigen Verträgen auch dazu, dass sich faire Menschen (die weit überwiegende Mehrheit) auch wie Egoisten verhalten. Sie tun dies jedoch nicht freiwillig, und es trägt nicht zu ihrem Wohlbefinden und damit langfristig zur Stabilität von auf Wettbewerb beruhenden Systemen bei.

Laut George Akerlof, Nobelpreisträger des Jahres 2001, und Robert Shiller ist Fairness, also die Vorstellung von gerechtem und anständigen Verhalten, einer der entscheidenden Faktoren, die unser Verhalten steuern (vgl. Akerlof/Shiller, S. 40 - 50).

Frage 5: Warum liegt den meisten Menschen an Fairness?

3. Ist der Mensch willensstark (zeitkonsistent)?

**Zeitliche Inkonsistenz
von Entscheidungen**

Zum Konstrukt des Homo oeconomicus gehört auch seine Willensstärke, d.h. eine über die Zeit stabile Nutzenfunktion, da sich keine Vorhersagen über sein Verhalten machen

lassen, wenn sich ständig die Präferenzen ändern. Doch wie verhält sich der Mensch tatsächlich (siehe vertiefend Thaler/Sunstein, S. 61 ff.; Ariely 2008, S. 118 ff.)? Entscheidend sind hier **Gedankenlosigkeit** und **Versuchung**. In vielen Situationen wird eine Art Autopilot eingeschaltet. Der aktuellen Aufgabe wird keine aktive Aufmerksamkeit gewidmet, man ist „gedankenlos“. Mit Versuchung ist gemeint, dass sich der emotionale Erregungszustand ständig ändert. „Im kalten Zustand können wir nicht verstehen, wie stark unsere Wünsche und unser Verhalten sich verändern, wenn das Verlangen nach einer Sache von uns Besitz ergriffen hat. Das führt dazu, dass wir oft ziemlich naiv sind und nicht erkennen, wie stark Entscheidungen durch den jeweiligen Kontext beeinflusst werden“ (Thaler/Sunstein, S. 63 f.). „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“ (Rath/Harter, S. 8 f.). Dieses Verhalten ist Ausfluss des dualen Handlungsmodells.

Frage 6: Warum sind Menschen eher willensschwach (zeitinkonsistent)?

4. Sind Maximierer wenigstens glücklich(er)?

**Maximierer
vs. Satisficer**

Macht wenigstens die Maximierungsannahme außerhalb des mathematischen Formalkalküls Sinn? Die Teilnehmer einer Studie wurden nach ihren Alltagsbeschäftigungen gefragt, etwa welche Fernsehsendung sie auswählen, was sie im Supermarkt kaufen. Diejenigen, die intensiv suchen, um die beste Wahl zu treffen, wurden Maximierer genannt. Wer sich mit dem begnügte, was „gut genug“ war, wurde als Satisficer bezeichnet. Die Satisficer zeigten den größeren Optimismus, die höhere Selbstachtung und Lebenszufriedenheit, während die Maximierer in puncto Depression, Perfektion, Reue und Selbstvorwürfen vornlagen (vgl. Gigerenzer, S. 14 f.). Das Maximierungsverhalten macht offenbar unglücklicher, weil man nie ganz sicher ist, ob man wirklich die beste Wahl getroffen hat und deshalb zu Reue und Selbstvorwürfen neigt.

Glücksforschung

Sind also die Maximierer die Verlierer und damit alles andere als rational? „In fact, they turn out to be less happy in general“ (Diener/Diener, S. 176). **Glück bzw. Zufriedenheit** ist aber gerade das, worauf es letztlich im Leben ankommt (vgl. zur Glücksforschung Clark et al.; Layard; Bernanke; Frey/Frey Marti; Powdthavee; Rath/Harter; Ruckriegel, 2010a). (Wirtschafts-)politisch sind die Ergebnisse der Glücksforschung mittlerweile ein zentrales Thema.

Better-Life-Index

Nach jahrelangen Vorbereitungen hat die **OECD** zu ihrem 50-jährigen Jubiläum Ende Mai 2011 den Better-Life-Index veröffentlicht. „Are our lives getting better? How can policies improve our lives? Are we measuring the right things? The OECD Better Life Initiative and the work programme on Measuring Progress answer these questions. They allow understanding what drives well-being of people and nations and what needs to be done to achieve greater progress for all“ (OECD 2011; vgl. auch Stiglitz/Sen/Fitoussi).

„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 Verzichtleistung auf diesen „Fortschritt“ mehr Freizeit, mehr Besinnung, mehr Muße und mehr Erholung zu gewinnen“ (Ludwig Erhard 1957, zitiert nach Jackson, S. 17).

Frage 7: Warum macht maximieren nicht glücklich?

III. Kritik an der Neoklassik

**Liberalismus
vs. Neoklassik**

Ludwig Erhard und **Wilhelm Röpke** kritisierten die Neoklassik wegen ihrer Wirklichkeitsferne und ihrer Losgelöshheit von Kultur und Geschichte (vgl. Schlösser, S. 68). Briefs brachte dies schon 1915 auf den Punkt: „Der Mensch wird versachlicht, willenlos eingespannt in das Gefüge objektiv mechanischer Zusammenhänge“ (zitiert nach Saßmannshausen, S. 68). Eine Position, die auch bereits **Gustav v. Schmoller** als führender Vertreter der „Jüngeren Deutschen Historischen Schule“ Ende des 19. Jahrhunderts im Methodenstreit mit Carl Menger, dem Vertreter der „Österreichischen Grenznutzenschule“ einnahm. „For Schmoller, psychology provided the key to social sciences“ (Hodgson, S. 116; vgl. auch v. Schmoller, S. VI; Schmolders, S. 115; Mombert, S. 472 ff.).

Ludwig Erhard, Wilhelm Röpke, v. Schmoller und andere standen damit in einer Reihe mit **Adam Smith**, der sich schon in „The Theory of Moral Sentiments“ („Theorie der ethischen Gefühle“) im Jahr 1759 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“ (Camerer/Loewenstein, S. 142; siehe auch Gintis et al., S. 3). 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“ (Swedberg, S. 5). Auch nach **Alfred Marshall**, dem Hauptvertreter der Cambridge School, 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“ (Mombert, S. 493).

Massive Kritik an der Neoklassik übt auch **George Akerlof**, der soziale Normen in den Mittelpunkt der ökonomischen Analyse stellt. Die auf dem Homo oeconomicus beruhende Neoklassik komme zu falschen Schlüssen, „since they fail to incorporate the norms of the decision makers. Those norms reflect how the respective decision makers think they and others should or should not behave, even in the absence of frictions“ (Akerlof, S. 6). Auch andere Autoren kritisieren die Neoklassik. „Lange Zeit haben Wirtschaftstheoretiker ein Retortenwesen namens Homo oeconomicus zur Grundlage ihrer Überlegungen gemacht ... Diese Kreatur hat sich mittlerweile als unhaltbare Fiktion erwiesen“ (Sigmund/Fehr/Nowak, S. 55).

IV. Konsequenzen für Wissenschaft, Politik und Unternehmen

Unter dem Titel „Anlegerverhalten in Theorie und Praxis — die klassische Finanztheorie, die Effizienzmarkthypothese und das Leitbild des mündigen und eigenverantwortlichen Anlegers“ beschäftigt sich die Deutsche Bundesbank ausführlich mit psychologischen Ansätzen zur Erklärung des Anlegerverhalten (**Behavioral Finance**) und den Konsequenzen für die staatliche Regulierung. „Die Vorstellung eines wohl informierten, nur auf den eigenen Nutzen bedachten und vollkommen rational handelnden Homo oeconomicus wird bei den verhaltenswissenschaftlichen Ansätzen somit fallen gelassen ... Jedoch hat nicht zuletzt die jüngste Finanzkrise gezeigt, dass diese (neoklassischen, d. Verf.) Modelle oft nur einen begrenzten Erklärungsgehalt bieten können, da das Verhalten von Finanzmarktakteuren nicht oder nur unzureichend mit der klassischen Finanzmarkttheorie erklärt werden kann“ (Deutsche Bundesbank, S. 46 f.).

1. Egoismus-Annahme wirkt prägend, macht unglücklich(er) und kostet Produktivität

Problematisch sind aber nicht nur die schlichten Annahmen der Neoklassik, auch die Beeinflussung/Prägung, die vor allem die „Egoismus-Annahme“ in Sinne eines Leitbilds für „richtiges“ Verhalten, insbesondere der Absolventen wirtschaftswissenschaftlicher Studiengänge, hatte und (leider vielfach immer) noch hat, ist höchst problematisch. Aus der Glücksforschung ist bekannt, dass Egoismus sozialen Beziehungen im Wege steht und somit „unglücklich(er)“ macht. Egoismus ist auch dem Zusammenhalt der Gesellschaft abträglich. Rein ökonomisch gesprochen führt ein solches Verhalten zu **Störungen im Beziehungsgeflecht** und so zu ständigen Reibungs- und **Effizienzverlusten** in Unternehmen und anderen Organisationen. Mit der Frage, was erfolgreiche Unternehmen und Organisationen ausmacht, beschäftigten sich die aufgrund der Glücksforschung entstandenen neueren Ansätze, die unter dem Schlagwort **Positive Organizational Scholarship** Eingang in die Managementlehre gefunden haben. Dieser Ansatz wurde von „Harvard Business Review“ als „Breakthrough Idea“ eingestuft. Ihm liegt der Gedanke zugrunde, dass „organisationale Spitzenleistungen nicht durch technokratische Kontroll- und Steuerungsinstrumente erreicht werden können. Ziel ist es, den positiven Kern von Organisationen zu identifizieren und zu fördern.“

Es geht insbesondere um Tugendhaftigkeit (Werte), die Förderung positiver Emotionen bei der Arbeit, die interne Organisationsentwicklung anhand einer Stärkenanalyse, um Authentic Leadership, die Förderung der Stärken einzelner Organisationsmitglieder, um Flow und Sinnstiftung (vgl. dazu Creusen/Müller-Seitz; Linley/Harrington/Garcea; Ringlsetter/Kaiser/Müller-Seitz). Rath und Harter weisen darauf hin, dass es sich Unternehmen (eigentlich) gar nicht leisten können, nicht das Glück/die Zufriedenheit ihrer Mitarbeiter im Auge zu haben, da dies wesentlich für den Erfolg des Unternehmens sei (vgl. Rath/Harter, S. 133 ff.). In Deutschland wird dieses Thema noch aus einem anderen Grund immer wichtiger: In Zeiten demografisch bedingter und stärker werdender **Arbeitskräfteknappheit** werden Arbeitgeber immer mehr daran gemessen, ob es Freude macht und Zufriedenheit schafft, für sie zu arbeiten.

Michael Porter, der Vordenker der modernen Managementlehre, fordert eine komplett neue Unternehmensstrategie. Er spricht von der „Neuerfindung des Kapitalismus“, da

Anlegerverhalten
auf Finanzmärkten

Egoismus-Annahme
kein Leitbild für richtiges
Verhalten

Neuerfindung
des Kapitalismus

der bisherige Kapitalismus massiv unter Druck stünde, weil sich die Wirtschaft auf Kosten der Gemeinschaft bereichere. In Zukunft müsse der **Shared Value** im Mittelpunkt stehen, wenn die Unternehmen prosperieren und gesellschaftliche Akzeptanz zurückgewinnen wollen. Unter Shared Value versteht Porter das gleichzeitige Verfolgen von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Zielen. Dazu müsse der Zweck von Unternehmen neu definiert werden: Statt sich auf Gewinn per se zu konzentrieren, müssten sie Shared Value schaffen. „Durch den Shared Value konzentrieren sich die Unternehmen auf die richtige Art von Gewinnen — Gewinne, die auch der Gesellschaft Vorteile bringen, anstatt ihr zu schaden ... Wir brauchen eine fortschrittliche Form des Kapitalismus, eine, die auch einen gesellschaftlichen Sinn enthält“ (Porter, S. 72 f.).

„Empathie war seit jeher prägend für das Schicksal der Zivilisation und sie wird für unsere Zukunft entscheidend sein“ (Rifkin, Umschlagseite).

Frage 8: Warum ist Egoismus problematisch?

2. (Wirtschafts-)Politik benötigt ein realistisches Menschenbild

Um die Wirtschaftspolitik zu beraten, ist eine gleichermaßen theoriegeleitete wie empirisch fundierte und institutionell abgesicherte Entwicklung von Konzepten und Maßnahmen zur Lösung von Problemen erforderlich (vgl. Rürup).

Der ökonomische Mainstream „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 Risikosteuerung ... Rationale, vorausschauende Akteure sorgen vielmehr dafür, dass auf den Kapitalmärkten keine Blasenbildung entstehen kann“ (Illing, S. 37).

Ist die neoklassische Theorie wegen weltfremder und sogar der Realität widersprechender Annahmen — maximierender Homo oeconomicus — auf Sand gebaut, können die daraus abgeleiteten wirtschaftspolitischen Empfehlungen nicht zielführend sein — ganz im Gegenteil. Die Diskussion um „Sinn oder Unsinn“ der Neoklassik hat also große Bedeutung für die Wirtschaftspolitik.

„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 ... Ungeachtet ihrer anderweitigen philosophischen Meriten sind die idealtypischen Modelle, die auf völlig rationalem und auch rational erwarteten Verhalten beruhen, jedoch gewiss nicht anschlussfähig zu realen kognitiven Prozessen ... Eine besondere Beratungskompetenz des Ökonomen in Fragen der praktischen Wirtschaftspolitik kann insoweit nicht auf die Kenntnis des Rationalmodells gestützt werden“ (Güth/Kliemt, S. 258 ff.).

Diese grundlegende Kritik an der Neoklassik findet sich bereits im Jahre 1887 beim Begründer der (Wirtschafts-)Soziologie **Emile Durckheim**: „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“ (zitiert nach Swedberg 2009, S. 53).

Ein Umdenken — weg von der schlichten, auf der Homo-oeconomicus-Fiktion fußenden Neoklassik hin zur einer sich als Teil der Sozialwissenschaften begreifenden und mit den anderen Sozialwissenschaften und der Neurobiologie vernetzten Ökonomik — ist zwingend:

- zum einen, um **irreführende politische Ratschläge** mit mitunter fatalen Folgen zu vermeiden (zu denken ist etwa an die Deregulierungen auf den Finanzmärkten, die die Finanz- und Wirtschaftskrise erst möglich gemacht haben);
- zum anderen, um zu verhindern, dass die „Ökonomik“ nur noch als „**Kunstlehre**“ im **luftleeren Raum** verstanden, nicht mehr ernst genommen und damit bedeutungslos wird. Dafür ist das, was eine realistische Ökonomik zu sagen hat, einfach zu wichtig für die Gesellschaft.

„The theories economists typically put forth about how the whole economy works are too simplistic“ (Akerlof/Shiller 2009, S. 146).

Das von George Soros gegründete **Institut for New Economic Thinking** an der Universität Cambridge gilt als Sammelbecken für neues Denken. Auch der im Monatsbericht

Falsche Theorie führt zu falschen Empfehlungen

Vernetzte Ökonomik

Blasenbildung an den Finanzmärkten

Januar 2011 der **Deutschen Bundesbank** erschienene Aufsatz „Anlegerverhalten in Theorie und Praxis“ sowie der im Monatsbericht November 2010 der **EZB** veröffentlichte Beitrag „Vermögenspreisblasen und Geldpolitik“ zeigen die Richtung auf. Beide Institutionen sind dabei, die Erkenntnisse der Behavioral Economics bei ihrem wirtschaftspolitischen Handeln umzusetzen. „Im Hinblick auf das Herdenverhalten — wenn sich Investoren also von den Entscheidungen anderer Marktteilnehmer leiten lassen — gilt: Je deutlicher Märkte einem gegebenen Trend folgen, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Investoren zu einer Blasenbildung beitragen. Es zeigt sich, dass Zinserhöhungen wirksam sein könnten, um Herdenverhalten aufzuhalten und die Anleger zu veranlassen, Entscheidungen auf der Grundlage ihrer eigenen Informationen über die erwartete Rentabilität von Investitionsprojekten zu treffen“ (EZB S. 78; zur Verhaltensänderung im Eurosystem im Verlauf der Finanzmarkt-Krise(n) seit 2007 vgl. Ruckriegel 2011).

„Solange die Zukunftserwartungen der Menschen zwischen übertriebenem Optimismus und übermäßigem Pessimismus — oder zwischen Gier und Angst — hin und her schwanken, werden Aktienkurse einem unvorhersehbaren Zickzackkurs folgen, dessen Verlauf den zerklüfteten Gipfeln der Anden nicht unähnlich sind“ (Ferguson, S. 151).

„Die Erkenntnisse der Behavioral Finance Forschung können grundsätzlich wichtige Anregungen für den Gesetzgeber liefern, den Anlegerschutz durch eine geeignete Regulierung zu verbessern. Die verhaltenswissenschaftlichen Erkenntnisse ermöglichen eine bessere Einschätzung der Verhaltensmuster von Wirtschaftsakteuren und zeigen mögliche Gründe auf, warum das tatsächliche Verhalten bei Anlageentscheidungen vom idealisierten Anlegerverhalten der klassischen Finanztheorie abweicht“ (Bundesbank, S. 55 f.). Damit mahnt die **Deutsche Bundesbank** ein grundlegendes Umdenken bei den wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern an. Im **Koalitionsvertrag von CDU/CSU und FDP** v. 26.10.2009 liest man: „Unser Leitbild ist der gut informierte und zu selbstbestimmtem Handeln befähigte und mündige Verbraucher. Diesem Ziel verpflichtet, werden wir die Lebensqualität der Verbraucher erhöhen, durch mehr Transparenz, Aufklärung, Rechtsdurchsetzung und dort, wo es nötig ist, auch mit mehr Rechten“ (zitiert nach Bundesbank, S. 47, Fußn. 2). Die Erkenntnisse der Behavioral Economics sollten aber auch in anderen Bereichen wie der Gesundheitspolitik Eingang in politisches Handeln finden (siehe die Vorschläge bei Thaler/Sunstein).

Die **Gründung der US-Zentralbank** im Jahr 1913 beruhte auf dem irrationalen Marktverhalten in den Jahrzehnten davor, das für die Wirtschaft erhebliche Folgen hatte: „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“ (Fed, S. 1; zu einem Überblick über irrationales Marktverhalten in den letzten Jahrhunderten vgl. Ferguson).

Im Nachhinein stellt sich auch die Frage, wie ein Teil der Wirtschaftswissenschaften (Neoklassik) so lange so viel Einfluss haben und zum Mainstream werden konnte. „Rational“ war dies wohl nicht. Aus den Erfahrungen der Vergangenheit hat man offenbar nicht viel gelernt. „Countries, institutions, and financial instruments may change across time, but human nature does not ... the financial crisis of the late 2000s that originated in the United States and spread across the globe — which we refer to as the Second Great Contraction — is only the latest manifestation of this pattern“ (Reinhart/Rogoff, S. xxviii)

Frage 9: Warum muss die Wirtschaftspolitik die Erkenntnisse der Behavioral Economics aufgreifen?

Literatur:

Albert, H.: Modell-Platonismus: Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung. Wiederabgedruckt in: derselbe, Marktsoziologie und Entscheidungslogik — Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive, Neuwied 1967, S. S. 331- 391.
 Aldebert, H.: Gott im Gehirn, Glaubenskurs Teil 43: Gott — eine verlassene Region des menschlichen Gehirns? Sonntagsblatt Nr. 12 v. 21.3.2010.
 Akerlof, G.A.: The Missing Motivation in Macroeconomics. In: American Economic Review, Vol. 97 (2007), Nr. 1, S. 5 – 36.
 Akerlof, G.A./Kranton, R.R.: Identity Economics — How our Identities Shape our Work, Wages, and Well-Being. Princeton et al. 2010.
 Akerlof, G.A./Shiller, R.J.: Animal Spirits — How Human Psychology Drives the Economy, and why it matters for Global Capitalism. Princeton et al. 2009.

Anlegerschutz und Behavioral Finance

Wie konnte die Neoklassik zum Mainstream werden?

- Ariely, D.: Fühlen nützt nichts, hilft aber — Warum wir uns immer wieder unvernünftig verhalten. München 2010.
- Ariely, D.: The End of Rational Economics. In: Harvard Business Review, H. Juli/August (2009), S. 78 - 83.
- Ariely, D.: Denken hilft zwar, nützt aber nichts: Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen. München 2008.
- Bauer, J.: Schmerzgrenze — vom Ursprung alltäglicher und globaler Gewalt. München 2011.
- Beinhocker, E.: Die Entstehung des Wohlstands — Wie Evolution die Wirtschaft antreibt. Landsberg/Lech 2007.
- Bernanke, B.: „The Economics of Happiness“, Vortrag, gehalten am 8. Mai 2010 vor Absolventen der University of South Carolina.
- Camerer, A.N./Loewenstein, G.: Adam Smith, Behavioral Economist. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 19, Nr. 3, (2005), S. 131 - 145
- Clark, A./Frijters, P./Shields, M.: Relative Income, Happiness, and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles. In: Journal of Economic Literature, Vol. 46 No. 1 (2008), S. 95 - 144.
- Creusen, U./Müller-Seitz, G.: Das Positive-Leadership-GRID — Eine Analyse aus Sicht des Positiven Managements. Wiesbaden 2010.
- DellaVigna, S.: Psychology and Economics: Evidence from the Field. In: Journal of Economic Literature, Vol. 47, Nr. 2 (2009), S. 315 - 372.
- Deutsche Bank Research: Homo Oeconomicus oder doch eher Homer Simpson? Studie veröffentlicht am 30.4.2010 (www.dbresearch.de).
- Deutsche Bundesbank: Anlegerverhalten in Theorie und Praxis. Monatsbericht Januar 2011, S. 45 - 58.
- De Waal, F.: Das Prinzip Empathie — Was wir von der Natur für eine bessere Gesellschaft lernen können. München 2011.
- Diener, E./Biswas-Diener, R.: Happiness — Unlocking the Mysteries of Psychological Wealth. Malden (USA) 2008.
- Enste, D./Haferkamp, A./Fetschenhauer, D.: 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.
- Europäische Zentralbank (EZB): Vermögensblasen und Geldpolitik. In: Monatsbericht November 2010, S. 75 - 89.
- Fed — Federal Reserve System Board: The Federal Reserve System: Purposes and Functions. Washington 2005.
- Fehr, E.: Wir sind egoistisch und fair zugleich, es kommt auf die Situation an. Interview. In: Psychologie heute, April 2011, S. 32 - 36.
- Ferguson, N.: Der Aufstieg des Geldes — Die Währungen der Geschichte. Frankfurt a.M. 2008.
- Finkelstein, S./Whitehead, J./Campbell, A.: Think Again — Why Good Leaders Make Bad Decisions and How to Keep It From Happening to You. Boston 2008.
- Finkelstein, S./Whitehead, J./Campbell, A.: Warum gute Manager schlecht entscheiden. In: Harvard Business Manager, Mai 2009, S. 22 - 31.
- Fließbach, K.: Soziale Präferenzen. In: Reimann, M./Weber, B.: (Hrsg.) Neuroökonomie Grundlagen — Methoden — Anwendungen. Wiesbaden 2011, S. 141 - 162.
- Fox, J.: The Myth of the Rational Market. New York 2009.
- Frey, B.S./Frey Marti, C.: Glück — die Sicht der Ökonomie. Zürich 2010.
- Frey, U./Frey, J.: Fallstricke — die häufigsten Denkfehler in Alltag und Wissenschaft. München 2010
- Gächter, S.: Experimentelle Ökonomie: Neue Wege, neue Erkenntnisse In: Perspektiven für Wirtschaftspolitik, Band 10 (2009), Sonderheft, S. 1 - 14.
- Gigerenzer, G.: Bauchentscheidungen — Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition, 5. Aufl., München 2007.
- Gintis, H./Bowles, S./Boyd, R./Fehr, E. (Hrsg.): Moral Sentiments and Material Interests - The Foundation of Cooperation in Economic Life. Cambridge 2005.
- Geisendorf, S.: The Irrational Foundation of Neoclassical Economics. How a Simplified Newtonism Shaped the Perception of the Economy. In: Ötsch, W.O./Thomasberger, C. (Hrsg.), Der neoliberalen Markt-Diskurs — Ursprünge, Geschichte, Wirkungen, Marburg 2009, S. 151 - 164.
- Glimcher, P./Camerer, C./Fehr, E./Poldrack, R.: Neuroeconomics — Decision Making and the Brain. London 2009.
- Güth, W.: Optimal gelaufen, einfach zufrieden oder unüberlegt gehandelt — Zur Theorie (un)eingeschränkter rationaler Entscheidungen. In: Perspektiven für Wirtschaftspolitik, Band 10 (2009), Sonderheft, S. 75 - 100.
- Güth, W./Kliemt, H.: Rationalwahlmodelle in der wirtschaftspolitischen Beratung. Held, M. et al. (Hrsg.), Ökonomik in der Krise, Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Jahrbuch 10, Marburg 2011, S. 243 - 262.
- Häring, N.: Markt und Macht — Was Sie schon immer über die Wirtschaft wissen wollten, aber bisher nicht erfahren sollten. Stuttgart 2010.
- Hodgson, G.M.: How Economic Forgot History. London et al. 2001
- Hofmann, W./Frieze, M.: Zwei Seelen, ach, in meiner Brust. In: Gehirn und Geist, Nr. 11 (2010), S. 26 - 31.
- Illing, G.: Die globale Finanzkrise und ihre Lehren für die Ökonomie. In: Held, M. et al. (Hrsg.), Ökonomik in der Krise, Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik. Jahrbuch 10, Marburg 2011, S. 31 - 50.
- Jackson, T.: Wohlstand ohne Wachstum — Leben und Wirtschaften in einer endlichen Welt. München 2011.
- Kahneman, D.: A Psychological Perspective on Economics. In: American Economic Review, Vol. 93 (2, 2003), S. 162 - 168.
- Kahneman, D./Thaler, R.: Anomalies, Utility Maximization and Experienced Utility. In: Journal of Economic Perspectives, Vol. 20 (1, 2006), S. 221 - 234.
- Klein, S.: Der Sinn des Lebens — Warum Selbstlosigkeit in der Evolution siegt und wir mit Egoismus nicht weiterkommen. Frankfurt a.M. 2010.

- Klink, D.: Die Wiederkehr des ehrbaren Kaufmann. Interview. In: Psychologie heute, Ausgabe April 2010, S. 46 - 49.
- Layard, R.: Die glückliche Gesellschaft — Was wir aus der Glücksforschung lernen können, 2. Aufl., Frankfurt a.M./New York 2009.
- Lehrer, J.: Wie wir entscheiden. München et. al. 2009.
- Linley, P.A./Harrington, S./Garcea, N.: Oxford Handbook of Positive Psychology and Work. Oxford et al. 2010.
- Mankiw, N.G./Taylor, M.P.: Economics — Special Edition with Coverage of the World Financial Crisis. Hampshire (UK) 2010, Chapter 36 und 37.
- Mankiw, N.G./Taylor, M.P.: Economics, 2. Aufl., Hampshire (UK) 2011.
- Mombert, P.: Geschichte der Nationalökonomie. Jena 1927
- Myers, D.G.: Social Psychology. 10. Aufl., New York 2010.
- OECD: Better Life Initiative. Mai 2001.
- Porter, M.E./Kramer, M.R.: Die Neuerfindung des Kapitalismus. In: Harvard Business Manager, Februar 2011, S. 58 - 75.
- Powdthavee, N.: The Happiness Equation. London 2010.
- Recktenwald, H.C.: Die Klassik der ökonomischen Wissenschaft. In: Issing, O. (Hrsg.): Geschichte der Nationalökonomie, München 1984, S. 49 - 71.
- Rath, T./Harter, J.: Wellbeing — The Five Essential Elements. New York 2010.
- Reinhart, C.M./Rogoff, K.S.: This Time is different. Princeton et al. 2009.
- Richter, R./Furubotn, E.G.: Neue Institutionenökonomik. 4. Aufl., Tübingen 2010.
- Rifkin, J.: Die empathische Zivilisation — Wege zu einem globalen Bewusstsein. Frankfurt a.M. et al. 2010.
- Ringlstetter, M./Kaiser, S./Müller-Seitz, G.: Positives Management — Zentrale Konzepte und Ideen des Positive Organizational Scholarship, 2. Aufl., Wiesbaden 2011.
- Ruckriegel, K.: Das Verhalten der EZB während der Finanzmarktkrise(n)“. In: Wirtschaftsdienst — Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 91. Jg. (2/2011), S. 107 - 114.
- Ruckriegel, K.: Glücksforschung — Erkenntnisse und Konsequenzen. In: WISU, 39. Jg. (2010a), S. 1140 - 1147.
- Ruckriegel, K.: Die Wiederentdeckung des Menschen in der Ökonomie — Von der Neoklassik zurück (!) zur Psychologischen Ökonomie (Behavioral Economics) und zur Glücksforschung (Happiness Research). Nürnberg Dezember 2010b (www.ruckriegel.org).
- Rürup, B.: Wissenschaftliche Politikberatung: Erfahrungen und Lehren. Vortrag beim 48. Monetären Workshop am 6.12.2009 in Würzburg.
- Saßmannshausen, S.P.: Der homo oeconomicus im Spiegel kognitions- und biopsychologischer Erkenntnisse. In: Goldschmidt, B./Nutzinger, H.G. (Hrsg.), Vom homo oeconomicus zum homo culturalis — Handlung und Verhalten in der Ökonomie. Berlin 2009, S. 61 - 86.
- Schlösser, H.J.: Menschenbilder in der Ökonomie. In: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Nr. 112 (2/2007), S. 68 - 71.
- Schmidt, K.M.: 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).
- Schneider, F.: „Wir sind alle sprachlos“, Interview in Financial Times Deutschland v. 2.3.2009.
- Sigmund, K./Fehr, E./Nowak, M.A.: Teilen und Helfen — Ursprünge sozialen Verhaltens. In: Spektrum der Wissenschaft Dossier (5/2006), Fairness, Kooperation, Demokratie, S.55 - 62.
- Schmölders, G.: Historische Schule. In: Issing, O. (Hrsg.): Geschichte der Nationalökonomie, München 1984, S. 107 - 119.
- Shefrin, H.: Behavioral Corporate Finance. New York 2007.
- Smith, A.: Theorie der ethischen Gefühle. Übersetzung der 6. Aufl. von 1790, Hamburg 2004.
- Stiglitz, J.: Im freien Fall — vom Versagen der Märkte zur Neuordnung der Weltwirtschaft. München 2010.
- Stiglitz, J./Sen, A./Fitoussi, J.-P.: Mismeasuring our Lives — Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. New York et al. 2010.
- Swedberg, R.: Max Weber and the Idea of Economic Sociology. Princeton 1998.
- Swedberg, R.: Grundlagen der Wirtschaftssoziologie. Heidelberg 2009.
- Thaler, R./Sunstein, C.: Nudge — Wie man kluge Entscheidungen anstößt. Berlin 2009.
- v. Schmoller, G.: Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1904.
- White, W.: Modern Macroeconomics is on the Wrong Track. In: Finance and Development, Dezember 2009, S. 15 - 18.
- Zak, P.: The Neuroeconomics of Trust. In: Frantz, R. (Hrsg.): Renaissance in Behavioral Economics — Essays in Honor of Harvey Leibenstein, New York 2007, S. 17 - 33.

Die Fragen werden im WISU-Repetitorium beantwortet.