

# Abschied von der Neoklassik (Standard Economic Model)

**Prof. Dr. Karlheinz Ruckriegel**

Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm

Fakultät Betriebswirtschaft

[www.ruckriegel.org](http://www.ruckriegel.org)

## **Abstract**

Das "**Standard Economic Model**", auf dem die neoklassische Theorie (die Neoklassik) basiert, nimmt an, dass

- (1) die "Wirtschaftssubjekte" (economic agents) rational und zeitkonsistent (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
- (2) mehr besser als weniger ist (more is preferred to less).

Im Lichte der Erkenntnisse der empirischen Sozialwissenschaften haben sich mittlerweile diese Annahmen als haltlos herausgestellt. Damit ist der neoklassischen Theorie die Grundlage entzogen.

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

George A. Akerlof (Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2001), Robert J. Shiller (Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2013), *Animal spirits – How Human Psychology Drives the Economy, and why it Matters for Global Capitalism*, Princeton 2009, S. 146



Die Wochenendausgabe des Handelsblatts vom 16./17./18.1. 2015 beschäftigt sich ausführlich mit Hans-Werner Sinn, dem Chef des Ifo-Instituts, und seinen Positionen. Der einleitende Artikel der Handelsblatt-Redaktion ist mit "Die Sinn-Frage" überschrieben und beginnt mit: "Hans-Werner Sinn ist der einflussreichste und wortgewaltigste Ökonom Deutschlands. Doch zunehmend manövriert sich der Chef des Ifo Instituts mit seinen provokanten und nicht immer richtigen Thesen ins Abseits." (S.47).

Ich greife diesen Beitrag auf, weil sich an den Sinn'schen Positionen gut zeigen lässt, wie weit das neoklassische (homo-oeconomicus-) Denken noch unter Deutschlands Ökonomen verbreitet ist, wenn es etwa um Ratschläge für die Politik geht.

Ein ähnliches Verhalten ("Glaube an die Neoklassik") ist beim Sachverständigenrat Wirtschaft (SVR) zu beobachten. Eine grundsätzliche Kritik am SVR findet sich in meinem überarbeiteten Working Paper "Zur Verwendung von "Subjektiven Indikatoren" (Erkenntnissen der interdisziplinären Glücksforschung) in der (Wirtschafts-) Politik - eine grundsätzliche Kritik am Sachverständigenrat Wirtschaft (SVR)", Nürnberg Januar 2015, das ganz aktuell in der Schriftenreihe der TH Nürnberg erschienen ist ([http://www.th-nuernberg.de/fileadmin/Hochschulkommunikation/Publikationen/Sonderdrucke/58\\_Ruckriegel.pdf](http://www.th-nuernberg.de/fileadmin/Hochschulkommunikation/Publikationen/Sonderdrucke/58_Ruckriegel.pdf)).

Grundsätzliche Kritik am neoklassischen (homo oeconomicus-) Denken übt auch Dennis Snower, der Präsident des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel: "Das fundamentale Problem dieses Ansatzes ist, dass der Homo oeconomicus falsch abbildet, wie sich Menschen verhalten." so Snower in seinem Beitrag "Besitz bedeutet nicht alles", der am 12.10.2014 in der Süddeutschen Zeitung erschienen ist (<http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/zufriedenheit-durch-konsumgueter-besitz-bedeutet-nicht-alles-1.2167785>).

## **I. Zur Kritik an der Sinn'schen Position - eine Einführung**

Doch zurück zu Hans-Werner Sinn. Das Handelsblatt schreibt: "Die Schärfe seines Urteils und seiner Argumentation beruht letztlich darauf, dass Sinn wie kaum ein zweiter Ökonom die klassische Wirtschaftstheorie eingesogen hat. Sinn weiß zwar, dass Menschen sich anders verhalten, als es die Neoklassik zugrunde legt, und nicht leben wie ein "Homo oeconomicus". Aber er hält unbeirrt an seinem theoretischen Instrumentarium fest und zieht seine folgenreiche Schlüsse daraus." (S. 52).

In seinem Interview mit dem Handelsblatt sagt Sinn (S. 58): "Ich will Rationalität in die öffentliche Diskussion bringen. ... Seit ich im Ifo bin, sehe ich es als meine Aufgabe an, die Argumente der volkswirtschaftlichen Theorie für die allgemeine Bevölkerung so in Worte zu kleiden, dass sie verstanden werden. Das ist auch ein guter Test für die Theorie selbst, denn wie Paul Samuelson, der wichtigste Nachkriegsökonom gesagt hat, taugt eine ökonomische Theorie nur etwas, wenn es möglich ist, sie einem normalen Menschen verständlich zu machen."

Da stellt sich allerdings die Frage, was es bedeutet, "Rationalität in die öffentliche Diskussion zu bringen." Aus Sicht der Wirtschaftspolitik kann Rationalität doch wohl nur bedeuten, dass es zu Empfehlungen und Ratschläge kommt, die auf dem tatsächlichen Verhalten der Menschen basieren und nicht auf einer realitätsfernen Annahme über ihr Verhalten. In letzterem Fall werden die Maßnahmen kaum zu gewünschten Erfolg führen.

Rational sind danach Vorschläge, die das tatsächliche Verhalten der Menschen berücksichtigen, da sie nur dann eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit haben, nicht aber Vorschläge, für deren Erfolg Voraussetzung ist, dass sich die Menschen gemäß der homo oeconomicus-Annahme verhalten. Letztere sind für die (Wirtschafts-) Politik wenig zielführend.<sup>1</sup>

In ihrer Rede zur Eröffnung der 5. Lindauer Tagung der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften im August 2014 hat Bundeskanzlerin Angela Merkel die Neoklassik unter Verweis auf die Erkenntnisse Verhaltensökonomie massiv kritisiert. Die Bundesregierung lässt sich deshalb auch vom Behavioral Insights Institute der britischen Regierung beraten. Zielrichtung dieser Beratung ist die Orientierung der Politik der Regierung an der Verbesserung des subjektiven Wohlbefindens (insbes. gemessen an der Zufriedenheit mit dem Leben) der Menschen, wofür die Erkenntnisse der interdisziplinären Glücksforschung zentral sind. Bei der Umsetzung der Politik wird allerdings das tatsächlich beobachtbare Verhalten der Menschen zugrunde gelegt, nicht ein angenommenes sowie dies in der Neoklassik der Fall sei. Bundeskanzlerin Angela Merkel hat explizit eine Einbeziehung der Erkenntnisse der Verhaltensökonomie 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."

Die OECD schreibt im Zusammenhang mit ihrer Studie "OECD, Regulatory Policy and Behavioural Economics", Paris 2014:

"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."<sup>2</sup>

Ein gutes Beispiel für das Rationalitätsverständnis von Hans-Werner Sinn ist die Stellungnahme, die er bei der mündlichen Verhandlung des Bundesverfassungsgerichts zu der Rechtmäßigkeit von Käufen von Staatsanleihen im Juni 2013 abgegeben hat.

Er schreibt: „Bevor zu den Begründungen der EZB im Einzelnen Stellung genommen wird, ist es notwendig, sich die fundamentale Bedeutung von Zinsspreizungen in der Marktwirtschaft klar zu machen. Diese Spreizungen sind notwendig, um die unterschiedlichen Risiken der Investitionen adäquat im Zins abzubilden und die

---

<sup>1</sup> Siehe hierzu etwa Friedrich Heinemann/ Michael Förg/ Eva Jonas S/ Eva Traut-Mattausch, Psychologische Restriktionen wirtschaftspolitischer Reformen, Perspektiven der Wirtschaftspolitik 9 (2008), S. 383-404.

<sup>2</sup> OECD Homepage zu dieser Studie.

effektiven Zinsen im Sinne einer mathematischen Zinserwartung gleich zu machen. ... **Eingriffe** in die **freie Preisbildung** sind deshalb **grundsätzlich schädlich** für die **Effizienz wirtschaftlicher Prozesse**.<sup>3</sup>

Sinn argumentiert mit der neoklassischen **Effizienzmarkttheorie**.

Zwar hat die Argumentation von Hans-Werner Sinn großen Eindruck auf die Richter des Bundesverfassungsgerichts gemacht, was auch in der schriftlichen Fassung des Urteils des Bundesverfassungsgerichts vom Februar 2014 zum Ausdruck kam (kritisch hierzu Karlheinz Ruckriegel, Bundesverfassungsgericht versus EZB/Eurosystem - zur Frage der Effizienz von Finanzmärkten, Nürnberg, März 2014 - [https://www.th-nuernberg.de/fileadmin/Hochschulkommunikation/Publikationen/Sonderdrucke/56\\_Ruckriegel.pdf](https://www.th-nuernberg.de/fileadmin/Hochschulkommunikation/Publikationen/Sonderdrucke/56_Ruckriegel.pdf)).

Wenig Eindruck hingegen hat diese Argumentation auf der Grundlage der Effizienzmarkttheorie allerdings beim Generalanwalt des EuGH, Pedro Cruz Villalon, gemacht. In seinem Gutachten zum anhängigen Verfahren beim EuGH (das Bundesverfassungsgericht hat den Fall an den EuGH weiterverwiesen), schreibt er, dass die Gerichte ein erhebliches Maß an Zurückhaltung vorzunehmen haben, "da ihnen die Spezialisierung und Erfahrung fehlen, die die EZB auf diesem Gebiet besitzt."<sup>4</sup>

Der Glaube an die Neoklassik, der bei vielen deutschen Ökonomen noch verbreitet ist, steht im krassen Gegensatz zum Umbruch, in dem sich die Wirtschaftswissenschaften, insbesondere die Volkswirtschaftslehre derzeit weltweit befindet. Lieb gewonnene Annahmen stellen sich im Lichte neuerer interdisziplinärer Erkenntnisse als haltlos heraus.

Dem neoliberalen Paradigma liegt die Neoklassik (die neoklassische Theorie) zugrunde, die letztlich im Wesentlichen auf der a priori Annahme des homo oeconomicus fußt.<sup>5</sup>

In unserem neuen Buch "Gesundes Führen mit Erkenntnissen der Glücksforschung" (<http://shop.haufe.de/gesund-es-fuehren-mit-erkenntnissen-der-gluecksforschung>) geht es in meinem Teil zunächst deshalb auch darum, zu zeigen, was einerseits "haltlose Annahmen" sind und was andererseits der Stand der aktuellen Erkenntnisse der interdisziplinären Forschung in den Wirtschaftswissenschaften ist, um

---

<sup>3</sup> Hans-Werner Sinn, Verantwortung der Staaten und Notenbanken in der Eurokrise, Gutachten im Auftrag des Bundesverfassungsgerichts, Zweiter Senat, Sitzung 11. und 12. Juni 2013, S. 52 und 55.

<sup>4</sup> Handelsblatt vom 15.1.2015, Punktsieg am grünen Tisch, S. 30.

<sup>5</sup> Zur geschichtlichen Abfolge der und realwirtschaftlichen Wirkung von Paradigmen in der Volkswirtschaftslehre siehe etwa Karlheinz Ruckriegel, Zur Verwendung von "Subjektiven Indikatoren" (Erkenntnissen der interdisziplinären Glücksforschung) in der (Wirtschafts-) Politik - eine grundsätzliche Kritik am Sachverständigenrat Wirtschaft (SVR), Schriftenreihe der TH Nürnberg, Nürnberg Januar 2015. Im Folgenden werden die Begriffe neoklassisches bzw. neoliberales Paradigma synonym verwendet.

darauf aufbauend Empfehlungen für Management und Personalführung abzuleiten. Oder um mit den Worten der Bundeskanzlerin, die sie bei ihrer Rede zur Eröffnung der Tagung der Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften im August 2014 in Lindau gebrauchte, zu sprechen: Es geht darum Forschen im "luftleeren Raum" von der "Realität" zu unterscheiden.

Das ist aus Sicht der Unternehmen bei Weitem keine rein theoretische Diskussion.

Vielmehr ist es sehr wichtig, sich diese Erkenntnisse bewusst zu machen, da die meisten der heutigen Führungskräfte in den letzten Jahrzehnten mehr oder weniger vom neoklassischen Paradigma in den Wirtschaftswissenschaften geprägt wurden. Nicht haltbare Annahmen der Neoklassik, die zu bestimmten Prägungen führen, bewirken aber auch fehlerhafte Managemententscheidungen und falsches Führungsverhalten. Eine Beschäftigung mit diesen Annahmen ist zwingend, um die wissenschaftliche Grundlage dafür zu legen, alte Prägungen zu überwinden. Alte Prägungen, die in Studium, Lehre und Forschung in den letzten drei Jahrzehnten im Zeichen des neoliberalen Paradigmas verbreitet wurden. Diese Prägungen müssen erst als "bloße" Setzungen identifiziert und entkräftet werden, bevor Neues Platz findet, bevor die Erkenntnisse der interdisziplinären Glücksforschung auf fruchtbaren Boden fallen können und wirklich Eingang ins tägliche Handeln finden können.

Hans Albert sprach im Zusammenhang mit der Neoklassik bereits in den 60er Jahren des letzten Jahrhunderts von Modell-Platonismus<sup>6</sup>: „... 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

---

<sup>6</sup> Modellplatonismus: "Bezeichnung für ein in einzelnen Bereichen der Wirtschaftswissenschaften anzutreffendes Verfahren, Theorien und Modelle vor dem möglichen Scheitern an Erfahrungstatsachen durch Anwendung von Immunsierungsstrategien 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](#) 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. Hinzuzufügen ist hier vielleicht noch, dass es auch nicht viel weiterhilft, wenn Daten ggf. ökonometrisch so hingetrimmt werden, dass sie zur neoklassischen Theorie zu passen scheinen oder etwas freundlicher ausgedrückt, wenn sie ökonometrisch „im Lichte“ der neoklassischen Theorie interpretiert werden.

methodologische Auffassung, die dem ideologischen Denken innerhalb der Nationalökonomie stark entgegenkommt.“<sup>7</sup>

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.“<sup>8</sup>

Über 100 Jahre später argumentieren Richard Thaler und Cass Sunstein ähnlich: „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.“<sup>9</sup>

Dies ist eine Position, die auch Gustav von Schmoller als führender Vertreter der „Jüngerer Deutschen Historischen Schule“ Ende des 19. Jhr. im Methodenstreit mit Carl Menger, dem Vertreter der „Österreichischen Grenznutzenschule“ einnahm. „For Schmoller, psychology provided the key to social sciences.“<sup>10</sup>

So schreibt Gustav von Schmoller (Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre, Leipzig, 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.“

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 (Erstaufgabe, die sechste und letzte Auflage ist 1790, dem Todesjahr von Adam Smith, erschienen) schon früh als Behavioral Economist erwies: „In

---

<sup>7</sup> 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.

<sup>8</sup> Zitiert nach Richard Swedberg, Grundlagen der Wirtschaftssoziologie, Heidelberg 2009, S. 53.

<sup>9</sup> Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt, Berlin 2009, S. 16.

<sup>10</sup> Geoffrey M. Hodgson, How Economic forgot History, London et al. 2001, S. 116; vgl. hierzu etwa auch Günter Schmolders, Historische Schule, in: Otmar Issing, Geschichte der Nationalökonomie, München 1984, S. 115 sowie Paul Mombert, Geschichte der Nationalökonomie, Jena 1927, S. 472 – 488.

short, Adam Smith`s world is not inhabited by dispassionate rational purely self-interested agents, but rather by multidimensional and realistic human beings.”<sup>11</sup>

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.”<sup>12</sup>

Aber auch 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.“<sup>13</sup>

Auch Ludwig Erhard und Wilhelm Röpke kritisierten die Neoklassik wegen ihrer Wirklichkeitsferne und ihrer Lösungslosigkeit von Kultur und Geschichte massiv.<sup>14</sup> Bereits G. Briefs brachte dies 1915 auf den Punkt: „Der Mensch wird versachlicht, willenlos eingespannt in das Gefüge objektiv mechanischer Zusammenhänge.“<sup>15</sup>

In dieselbe Richtung geht Nobelpreisträger George A. Akerlof, der in seiner Presidential Address zur 119. Tagung der American Economic Association im Januar 2007 in Chicago unter dem Titel „The Missing Motivation in Macroeconomics“ soziale Normen in den Mittelpunkt der ökonomischen Analyse stellte. Die auf dem „Homo oeconomicus“ basierende 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”.<sup>16</sup> Einen detaillierten Einblick in das Wirken von Normen bei Entscheidungen liefern George A. Akerlof und Rachel E. Kranton in ihrem Buch „Identity Economics – How our identities shape our work, wages and well-being“ (Princeton und Oxford 2010).

Thaler und Sunstein zeigen in ihrem Buch auch eindrucksvoll, „dass Menschen in vielen Situationen ziemlich schlechte Entscheidungen treffen – Entscheidungen, die sie nicht treffen würden, wenn sie richtig aufgepasst

---

<sup>11</sup> 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 H. Gintis, Samuel Bowles, Robert Boyd, Ernst Fehr (Hrsg.), Moral Sentiments and Material Interests: The Foundation of Cooperation in Economic Life, Cambridge 2005, S. 3.

<sup>12</sup> Richard Swedberg, Max Weber and the Idea of Economic Sociology, Princeton 1998, S. 5.

<sup>13</sup> Paul Mombert, Geschichte der Nationalökonomie, Jena 1927, S. 493.

<sup>14</sup> Vgl. Hans Jürgen Schlösser, Menschenbilder in der Ökonomie, in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Nr. 112 (2/2007), S. 69.

<sup>15</sup> 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.

<sup>16</sup> George A. Akerlof, The Missing Motivation in Macroeconomics, American Economic Review, Vol. 97 (2007), Nr. 1, S. 6.

hätten, umfassend informiert wären und unbegrenzt kognitive Fähigkeiten sowie absolute Selbstkontrolle besäßen.“<sup>17</sup>

Wir können das Verhalten von Menschen nicht in eine logische Funktion pressen wie es die Neoklassik tut. Wenn die Grundannahmen aber nicht stimmen, kann die Theorie insgesamt kaum etwas zur Erklärung der Realität beitragen. So gesehen ist die Neoklassik (eigentlich) rationale Philosophie, nicht aber den Sozialwissenschaften zuzuordnen.

Das neoklassische Model ist zweifelsohne elegant, in sich geschlossen und einfach, leider aber nicht realitäts-tauglich. Da nützt es auch nichts, stets darauf hinzuweisen, dass wir noch kein anderes geschlossenes Model haben, das an seine Stelle treten kann. Ein solches Modell wird es schlicht nicht geben. Wir müssen mit dem arbeiten, was wir haben. Zumindest die Politik hat dies nach den schmerzlichen Erfahrungen in der Finanzkrise weitgehend verstanden, und ihre Lehren aus der Finanzkrise gezogen.

Für die zugrundeliegenden theoretischen Kenntnisse der Verhaltensökonomie hat Robert Shiller 2013 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften bekommen.

Fortschritt stößt naturgemäß nicht immer auf Begeisterung, insbesondere bei denen, die sich in ihrer bisherigen Haltung/Auffassung/Glauben gut eingerichtet haben. Das lehrt uns auch der Confirmation Bias aus der Behavioral Economics.

„Kritik sollt man nicht ablehnen, auch nicht nur ertragen, sondern man sollte sie suchen.“

Sir Karl Popper

## **II. Zur Sinn'schen Position - eine grundlegende Kritik am "Standard Economics Model" der Neoklassik aus Sicht der empirischen Sozialwissenschaften**

N. Gregory Mankiw und Mark P. Taylor sprechen in ihrem einführenden Lehrbuch in die Ökonomik in der aktuellen 3. Auflage von 2014 vom "**Standard Economic Model**", das annimmt, dass

(1) die "Wirtschaftssubjekte" (economic agents) rational und zeitkonsistent (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

---

<sup>17</sup> Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein, a.a.O., S. 15.

(2) mehr besser als weniger ist (more is preferred to less).<sup>18</sup>In ihrem Buch „Animal Spirits – Wie Wirtschaft wirklich funktioniert“ (dt. Übersetzung, München 2009) schreiben George Akerlof (Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften 2001) und Robert Shiller (S. 237): „Zu viele Angehörige der Gemeinde der Makroökonomien und Finanztheoretiker haben sich fast ausschließlich auf die Annahmen rationaler Erwartungen und effizienter Märkte gestützt, mit dem Ergebnis, dass sie die grundlegende Dynamik von Wirtschaftskrisen aus dem Blick verloren haben. Das Unvermögen, die Animal Spirits (die für Keynes die Hauptursache für wirtschaftliche Schwankungen waren, Anmerk. KR),<sup>19</sup> in die Modellbildung einzubeziehen, kann uns für die wahren Ursachen ökonomischer Probleme blind machen.“ Sie attestieren der Makroökonomik in den letzten 30 Jahren eine Entwicklung in die falsche Richtung: Hin zu immer formaleren mathematischen Modellen und weg von tatsächlicher Erklärungsrelevanz für die Wirtschaftspolitik (S. 239 f).

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

George A. Akerlof, Robert J. Shiller<sup>20</sup>

“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.

#### zu (1) **homo oeconomicus Annahme**

Die homo oeconomicus Annahme unterstellt, dass wir alle Wesen sind, die auch über die Zeit immer gleich und immer rational (logisch) entscheiden und ständig damit beschäftigt sind, materiell möglichst viel zu errei-

---

<sup>18</sup> N. Gregory Mankiw/ Mark P. Taylor, Economics, 3. Auflage, Andover (UK) 2014, S. 102 und 274.

<sup>19</sup> Vgl. George A. Akerlof, Robert J. Shiller, (deutsche Ausgabe) S ix 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.

<sup>20</sup> George A. Akerlof, Robert J. Shiller, Animal spirits – How Human Psychology Drives the Economy, and why it Matters for Global Capitalism, Princeton 2009, S. 146.

chen. In der Regel wird auch angenommen, dass wir ausnahmslos egoistisch handeln, um mithilfe der neoklassischen Modelle klare Handlungsempfehlungen geben zu können. Geht man von der Egoismus-Annahme ab, etwa indem man etwa argumentiert, dass auch der Nutzen anderer mit berücksichtigt wird, so werden die auf der homo oeconomicus-Annahme beruhenden Modelle konturenlos und unangreifbar, d.h. tautologisch, weil nun alles denkbar ist, und aufgrund des Modells keine wirtschaftspolitisch verwendbaren Schlussfolgerungen mehr gezogen werden können.

Weimann u.a. schreiben hierzu: "Obwohl das neoklassische Rationalmodell genau wie die Spieltheorie im Prinzip für jede Annahme darüber, was Menschen Nutzen stiftet, offen ist, benutzen jedoch 99 Prozent der Modelle, in denen Annahmen über die Ziele menschlichen Verhaltens eingehen, die Voraussetzung, dass Menschen eigennützig sind und für sie "Mehr besser ist als Weniger". Wie an anderer Stelle schon einmal betont wurde, ist eine solche "Egoismus-Annahme" keine notwendige Folge des Paretianischen Forschungsprogramms oder des Rationalmodells, aber es ist die in der wissenschaftlichen Praxis seit 70 Jahren vorherrschende Annahme."<sup>21</sup>

#### **a) Ist der Mensch egoistisch?**

„Die menschliche Empathie stützt sich auf eine lange Evolutionsgeschichte“

Frans de Waal, 2011<sup>22</sup>

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."<sup>23</sup>

Schon Adam Smith war allerdings hier dezidiert anderer Auffassung:

---

<sup>21</sup> Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, Geld macht doch glücklich, Stuttgart 2012, S. 190.

<sup>22</sup> Frans de Waal, Das Prinzip Empathie: Was wir von der Natur für eine bessere Gesellschaft lernen können, München 2011, S. 10.

<sup>23</sup> Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, Geld macht doch glücklich, Stuttgart 2012, S. 168.

„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).

Die Annahme von Eigennützigkeit/ Egoismus entspricht auch nicht dem Stand der heutigen Forschung, der sich (mittlerweile) in weltweit verbreitenden ökonomischen Lehrbüchern findet. So sprechen Mankiw und Taylor (2014) von "People care about Fairness"<sup>24</sup> und Varian (2011) von "Die Menschen werden Fairnessnormen Geltung verschaffen, selbst wenn es nicht in ihrem unmittelbaren Interesse ist."<sup>25</sup>.

Erkenntnisse aus der Neurobiologie zeigen, dass das natürliche Ziel des menschlichen Motivationssystems soziale Gemeinschaft und gelingende soziale Beziehungen mit anderen sind. Dies betrifft alle Arten des sozialen Zusammenwirkens. „Zu kooperieren, anderen zu helfen und Gerechtigkeit walten zu lassen ist eine global anzutreffende, biologisch verankerte menschliche Grundmotivation“, so der Neurobiologe Joachim Bauer.<sup>26</sup>

Der weit überwiegende Teil der Menschen auf Fairness aus ist, und zwar evolutionsbedingt (Kooperation setzte Fairness voraus).<sup>27</sup>

Entscheidend für die Frage der Führung und der Führungsethik ist zunächst, inwieweit Menschen von Haus aus egoistisch oder stärker auf Fairness ausgerichtet sind. Azra Durdzic, Dominik H. Enste und Michael Neumann fassen die aktuellen Forschungsergebnisse in einer klaren Aussage zusammen: „Die meisten Menschen sind von Natur aus bereit, Vertrauen zu schenken. Der Mensch ist es gewohnt, im Kollektiv zu leben. Er benötigt die Zusammenarbeit mit anderen und ist daher generell Kooperationen zugeneigt.“<sup>28</sup>

Der Stand der interdisziplinären Forschung ist, dass Menschen i.d.R. auf Fairness ausgerichtet sind. Evolutionsgeschichtlich war die Menschheit auf Kooperation angewiesen, um zu überleben und sich fortzuentwickeln. Edward O. Wilson schreibt in seinem Buch *Die soziale Eroberung der Erde – eine biologische Geschichte des*

---

<sup>24</sup> N. Gregory Mankiw/ Mark P. Taylor Economics. 3. Auflage, Andover (UK) 2014.S. 273.

<sup>25</sup> Hal R. Varian, Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, München 2011, S. 642

<sup>26</sup> 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.

<sup>27</sup> Vgl. im Einzelnen hierzu Karlheinz Ruckriegel, Günter Niklewski, Andreas Haupt, a.a.O., insbes. Kapitel 1.10.2 Menschen sind überwiegend auf Fairness gepolt, S. 89- 92 sowie Martin Nowak, Martin/ Roger Highfield: Kooperative Intelligenz. Das Erfolgsgeheimnis der Evolution. München 2013.

<sup>28</sup> Azra Durdzic/ Dominik Enste/ Michael Neumann, Das Vertrauen in die Zukunft stärken. Erkenntnisse aus zehn Jahren RHI-Forschung, in: Rodenstock, Randolph (Hrsg.): Vertrauen in der Moderne. Roman Herzog Institut. S. 14-44. München 2012, S. 28

*Menschen* dazu: „Dass sich Kooperation bei der Fleischgewinnung als Vorteil erwies, führte zur Bildung in hohem Maße organisierter Gruppen“.<sup>29</sup> Kooperation war aber ohne Fairness nicht möglich. Nach Wilson beeinflussen "Kooperativität und Zusammenhalt nachweislich die Überlebensfähigkeit von Gruppen.“<sup>30</sup> und "es verschafft uns eine tiefe Befriedigung, wenn wir nicht einfach nur gleichmachen und kooperieren. Außerdem gefällt es uns, wenn diejenigen bestraft werden, die nicht kooperieren (Schmarotzer, Kriminelle) oder auch nur keinen statusgemäßen Beitrag zur Gemeinschaft leisten (reiche Müßiggänger).“<sup>31</sup> Wilson hat vor 35 Jahren die Soziobiologie, also die Wissenschaft, die das Wechselspiel zwischen Evolution und sozialen Verhaltensweisen erforscht, begründet.

Ähnlich Jeremy Rifkin, der auf die jüngsten Forschungsergebnisse von Evolutionsbiologen und neurokognitiven Wissenschaftlern verweist: "Eine ganze Reihe von Studien und Entdeckungen der zurückliegenden zwanzig Jahre zerschlugen den überkommenen Glauben, der Mensch sei im Grunde seines Wesens ein utilitaristischer Einzelgänger, der um seiner persönlichen Bereicherung willen den Marktplatz auf der Suche nach Möglichkeiten zur Ausbeutung seiner Mitmenschen durchstreift. Wir lernen heute, dass unsere Spezies das sozialste Wesen überhaupt und mit einem überdimensionalen, extrem komplexen Neokortex ausgestattet ist. Die schlimmste Strafe für den Menschen ist die Verbannung. Die kognitiven Wissenschaften lehren uns, dass unsere neuronalen Schaltkreise auf Empathie programmiert sind und das evolutionäre Überleben weit mehr von unserem Sinn für das kollektive Miteinander als von unseren egoistischen Neigungen abhängig war.“<sup>32</sup>

Im Oktober 2012 hat sich die Zeitschrift *Gehirn und Geist - Das Magazin für Psychologie und Hirnforschung* mit dem Themenschwerpunkt "Evolution - wie das Denken erwachte. Kooperation und Gemeinschaft formten einst den Menschen - und tun es bis heute" beschäftigt. Der Evolutionsbiologe Mark Pagel schreibt in seinem Beitrag "Am Anfang war das Plagiat" in *Gehirn und Geist*: „Die Geschichte unserer Spezies stellt somit einen fortlaufenden Triumph von Kooperation über Konflikte dar. ... Der Schlüssel zur Förderung dieser Kooperationsbereitschaft liegt darin, untereinander einen starken Sinn für Vertrauen und gemeinsame Werte zu pflegen.“<sup>33</sup>

Im Editorial des Tagungsbands zum Berliner Kolloquium der Daimler und Benz Stiftung zum Thema „Wie entscheiden wir?“, das im Mai 2011 unter der wissenschaftlichen Koordination von Armin Falk – einem auf dem

---

<sup>29</sup> Edward O. Wilson, *Die soziale Eroberung der Erde – eine biologische Geschichte des Menschen*. München 2013, S. 62.

<sup>30</sup> Ebenda, S. 346.

<sup>31</sup> Ebenda, S. 300.

<sup>32</sup> Rifkin, Jeremy: *Die Null Grenzkosten Gesellschaft*, Frankfurt 2014, S. 239.

<sup>33</sup> Pagel, Mark: Am Anfang war das Plagiat, in: *Gehirn und Geist*. Themen-Schwerpunkt "Evolution - wie das Denken erwachte. Kooperation und Gemeinschaft formten einst den Menschen - und tun es bis heute". Ausgabe 10/2012, S. 48-51. Heidelberg 2012 S. 51.

Feld der experimentellen Wirtschaftsforschung und Neuroökonomie weltweit bekannten deutschen Ökonomen (Universität Bonn) – stattgefunden hat, stellt Reinhard Breuer fest (Breuer 2012, S. 3): „In Verhaltensexperimenten konnten Wirtschaftswissenschaftler auch mit einer Legende aufräumen, die in ihrer Disziplin lange als unumstößliche Tatsache galt – dass der Mensch eigensüchtig stets nur auf seinen Vorteil bedacht sei. Wie Kooperationsspiele ergaben, sind die meisten von uns durchaus bereit, ihre eigenen Interessen zugunsten des Gemeinwohls zurückzustellen – sofern die anderen das auch tun.“

Im Editorial des Tagungsbands zum Berliner Kolloquium der Daimler und Benz Stiftung zum Thema „Wie entscheiden wir?“, das im Mai 2011 unter der wissenschaftlichen Koordination von Armin Falk – einem auf dem Feld der experimentellen Wirtschaftsforschung und Neuroökonomie weltweit bekannten deutschen Ökonomen (Universität Bonn) – stattgefunden hat, stellt Reinhard Breuer fest: „In Verhaltensexperimenten konnten Wirtschaftswissenschaftler auch mit einer Legende aufräumen, die in ihrer Disziplin lange als unumstößliche Tatsache galt – dass der Mensch eigensüchtig stets nur auf seinen Vorteil bedacht sei. Wie Kooperationsspiele ergaben, sind die meisten von uns durchaus bereit, ihre eigenen Interessen zugunsten des Gemeinwohls zurückzustellen – sofern die anderen das auch tun.“<sup>34</sup> In ihrem grundlegenden Werk "Warum Nationen scheitern - Die Ursprünge von Macht, Wohlstand und Armut" heben Daron Acemoglu und James A. Robinson die grundlegende Bedeutung von Vertrauen als Voraussetzung für die Entwicklung von Gesellschaften hervor, und zwar das Vertrauen in (staatliche) Institutionen und das Vertrauen der Menschen zueinander. Sie setzen dabei "einander vertrauen" mit "kooperationsfähig sein" gleich.<sup>35</sup>

Im Interview mit Spiegel online vom 22.1.2015 wird Bill Gates, der mit einem geschätzten Privatvermögen von gut 80 Mrd. US-Dollar derzeit reichste Mensch der Welt, mit folgenden Worten zitiert: "Aus moralischer Sicht denken die Menschen nicht nur an sich selbst oder ihre Familie oder ihr Land. Sie sehen sich als Teil der ganzen Menschheit." (<http://www.spiegel.de/wirtschaft/service/bill-gates-deutschland-muss-mehr-entwicklungshilfe-tun-a-1014063.html>).

Der Neurobiologe Donald W. Pfaff schreibt in seinem Buch "The Neuroscience of Fair Play": „we are wired for good behavior.“<sup>36</sup> Ähnlich Jonah Lehrer: „Im Zentrum moralischer Entscheidungsprozesse steht das Mitgefühl.

---

<sup>34</sup> Reinhard Breuer, Kalkül kontra Gefühl (Editorial), in: Wie entscheiden wir? Im Widerstreit von Vernunft und Bauchgefühl. Tagungsband zum „Berliner Kolloquium“ der Daimler und Benz Stiftung „Wie entscheiden wir?“ (Mai 2011), Spektrum der Wissenschaft Spezial Biologie, Medizin, Kultur, Ausgabe 1/12 (2012), S. 3. Heidelberg 2012, S. 3.

<sup>35</sup> Vgl. Daron Acemoglu/ James A. Robinson, Warum Nationen scheitern - Die Ursprünge von Macht, Wohlstand und Armut, Frankfurt 2013, S. 69 und 85f.

<sup>36</sup> Donald W. Pfaff, The Neuroscience of Fair Play – why we are (usually) follow the Golden Rule, New York u.a. 2007, S. 2. Die interkulturell verbreitete Goldene Regel lautet im Sprichwort: "Was du nicht willst dass man dir tu", das füg auch keinem anderen zu!" „Damit wird die Forderung ausgedrückt,

dass Menschen sich wechselseitig als gleichwertig achten und anerkennen sollen und

Wir verabscheuen Gewalt, weil wir aus eigener Erfahrung wissen, wie verletzend sie sein kann, und begegnen anderen mit Fairness, weil wir selbst gerecht behandelt werden wollen. Uns widerstrebt das Leid anderer, weil wir nachfühlen können, wie es ihnen dabei ergeht. Unsere Hirnstruktur sorgt für einen Zusammenhang untereinander, der uns zwangsläufig Lukas' Aufforderung folgen lässt: "Was ihr von anderen erwartet, das tut ebenso auch ihnen (6,31)." ... Die Fähigkeit der Einfühlung führt zur Fairness. ... Die Fähigkeit, moralische Entscheidungen zu treffen, ist angeboren. Der „Schaltkreis“ des Mitgefühls ist, zumindest bei den meisten, Teil der Hardware, Trotzdem braucht es die richtigen Erfahrungen, damit er sich entwickeln kann. Wenn alles nach Plan verläuft, bildet das menschliche Gehirn wie von selbst einen wirkungsvollen Satz an mitfühlenden Instinkten aus.<sup>37</sup> Neue Erkenntnisse der Neurobiologie zeigen, dass das natürliche Ziel des menschlichen Motivationssystems soziale Gemeinschaft und gelingende soziale Beziehungen mit anderen sind. Dies betrifft alle Arten des sozialen Zusammenwirkens. „Kern aller Motivation ist es, zwischenmenschliche Anerkennung, Wertschätzung, Zuwendung oder Zuneigung zu finden und zu geben.“<sup>38</sup>

„Es ist erst wenige Jahre her, dass von neurobiologischer Seite erkannt wurde, dass das menschliche Gehirn für das Erleben von „Antrieb“, „Vitalität“ und „Motivation“ ein spezifisches neuronales System zur Verfügung hat. ... Die Aktivität der Motivationssysteme stellt sich nicht von alleine ein, sondern hängt von Stimuli ab, die das System von außen erreichen. ... Erst in den letzten Jahren ließ sich ... klären, was der natürliche Stimulus der Motivationssysteme ist: Zwischenmenschliche Zuwendung, (lustvolle) Bewegung und Musik. Das menschliche Gehirn macht, etwas salopp gesprochen, aus Psychologie Biologie: Zwischenmenschliche Beziehungserfahrungen werden durch die fünf Sinne wahrgenommen, im sogenannten limbischen System (eine Art System für „emotionale Intelligenz“) evaluiert und in biologische Signale „übersetzt“.<sup>39</sup> Ohne das Bedürfnis, soziale

---

dass jeder in seinem Handeln berücksichtigen sollte, dass andere Menschen so wie er selbst Bedürfnisse und Interessen haben.“ Arno Anzenbacher, Einführung in die Ethik, 3. Auflage, Düsseldorf 2003, S. 14.

<sup>37</sup> Jonah Lehrer, Wie wir entscheiden, München u.a. 2009, S. 232-243.

<sup>38</sup> Joachim Bauer, Prinzip Menschlichkeit – Warum wir von Natur aus kooperieren. Hamburg 2006, S. 33f.

<sup>39</sup> Joachim Bauer, Die Entdeckung des „Social Brain“, in: Julian Nida-Rümelin et al., Was ist der Mensch?, Berlin et al., 2008, S25f.

Bande zu knüpfen und zu erhalten hätten die Menschen in der Evolution nicht überlebt.<sup>40</sup> Eine analoge Argumentation findet sich in der Arbeit von Jeremy Rifkin, *Die empathische Zivilisation – Wege zu einem globalen Bewusstsein* (2010).

„Während also Kooperation belohnt wird, erwies sich bei Experimenten ..., dass soziale Ausgrenzung genau jene Bereiche des Gehirns stimuliert, die auch durch körperlichen Schmerz aktiviert werden.“<sup>41</sup>

Dies steht konträr zur Egoismus-Annahme des Homo oeconomicus.

Ergebnisse der Experimentellen Wirtschaftsforschung verweisen hier auf den reziproken Altruismus, den man auch als fairen oder gerechten Umgang miteinander bezeichnen kann. Akerlof und Shiller identifizieren Fairness, also die Vorstellung von einem gerechten und anständigen Verhalten, als einen der entscheidenden Faktoren im Konzept der Animal Spirits, die unser Verhalten maßgeblich steuern.<sup>42</sup> So kommt der distributiven, der prozeduralen, der interpersonalen und der informationalen Gerechtigkeit maßgebliche Bedeutung zu.<sup>43</sup>

Auch Vertreter der experimentellen Spieltheorie kritisieren die Neoklassik scharf. So etwa Werner Güth, der Direktor des Max-Planck-Instituts für Ökonomik in Jena und „Erfinder des Ultimatumspiels“ in seiner Thünen-Vorlesung auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik im Oktober 2008 in Graz: „Traditionell ist man in der Ökonomie von der sogenannten Eigennutzhypothese des Strebens nach materiellem Vorteil ausgegangen: Firmen, zum Beispiel, wollten ihre monetären Gewinne maximieren, einzelne Wirtschaftsakteure ihr Einkommen. Als universelle sozialphilosophische Verhaltenshypothese geht die Annahme, jeder rational Handelnde strebe in jedem Augenblick nur seinen materiellen Eigennutz an, zumindest bis auf das Werk von Thomas Hobbes zurück. Bereits in der ursprünglichen Diskussion unter den Britischen Moralisten des 18-ten Jahrhunderts wurde die Hobbessche Eigennutzhypothese als empirisch verfehlt zurückgewiesen. ... Ungeachtet der Tatsache, dass die ursprüngliche Eigennutzhypothese im Zuge des sogenannten ökonomischen Imperialismus nach dem zweiten Weltkrieg erneut Unterstützung von Ökonomen erhielt, darf sie heute auch experimentell als

---

<sup>40</sup> Sonja Lyubomirsky, *Glücklich sein – Warum Sie es in der Hand haben, zufrieden zu leben*, Frankfurt/ New York 2008, S. 152f.

<sup>41</sup> Richard Wilkinson, Kate Pickett, *Gleichheit ist Glück – Warum gerechte Gesellschaften für Alle besser sind*, Frankfurt 2010, S. 241.

<sup>42</sup> Vgl. George Akerlof/ Robert Shiller, *Animal Spirits. How human psychology drives the economy and why it matters for global capitalism*, Princeton 2009, S. 19-25.

<sup>43</sup> Vgl. hierzu im Einzelnen Bernhard Streicher, Simone Kaminski, *Gerechtigkeitsempfindungen und ihre Bedeutung für Ökonomie und Organisationen*, in: Nils Goldschmidt, Hans G. Nutzinger (Hrsg.), *Vom homo oeconomicus zum homo culturalis – Handlung und Verhalten in der Ökonomie*, Berlin 2009, S. 225- 249.

widerlegt gelten. Vor allem die Ergebnisse der Ultimatumexperimente haben die Unhaltbarkeit der These endgültig in das Bewusstsein der meisten Ökonomen und anderen Sozialwissenschaftler gerückt.“<sup>44</sup>

Aufschlussreich sind in diesem Zusammenhang auch die Ergebnisse des Ultimatumspiels.

„Im „Ultimatum-Spiel“ werden die freiwilligen Teilnehmer in Zufallspaarungen zusammengespannt, sie wissen alle nicht, wer mit wem, und sie treffen auch nicht aufeinander. Nun erhält ein „Agierender“ eine Geldsumme, deren Höhe bekannt ist und die er nach Gutdünken mit einem „Reagierenden“ teilen soll. Die Reagierenden haben nichts weiter zu tun, als Angebote anzunehmen oder abzulehnen. Wird ein Angebot abgelehnt, gehen die Partner beide leer aus, wird es angenommen, darf jeder seinen Anteil behalten. Es gibt jeweils nur eine Runde in diesem Spiel, so dass es keinen Sinn macht, ein geringeres Angebot nur abzulehnen, um den Agierenden zu einem besseren Angebot in der nächsten Runde zu bewegen. In dieser Situation liegt es im Interesse der Reagierenden, jedes noch so geringe Angebot zu akzeptieren, der Agierende sollte gerade so viel bieten, dass sein Angebot angenommen wird. Bei Versuchen mit Schimpansen zeigte sich genau dieses Verhalten, Menschen reagierten jedoch anders. Die Versuchspraxis ergab, dass in den Industriestaaten die meisten Angebote der Spieler zwischen 43 und 48 Prozent lagen, also nahe an der Aufteilung der Summe in gleiche Hälften. Offenbar sind wir bereit, auf unserer Kosten sogar mit Menschen beinahe gleichberechtigt zu teilen, die wir nie kennen lernen und mit denen wir nicht ein weiteres Mal interagieren. Die Reagierenden zeigten die Tendenz, Angebote unter 20 Prozent abzulehnen. Eine solche Ablehnung bedeutet, dass man bereit ist, auf Geld zu verzichten, nur um den Anbieter zu bestrafen und um ihm den Vorteil nicht zu gewähren, den er aus dem schlechten Angebot ziehen wollte. Diese Eigenheit des Menschen, zu strafen, auch wenn es ihn selbst etwas kostet, wird als „altruistische Bestrafung“ bezeichnet. Es handelt sich um ein wichtiges Mittel zur Durchsetzung kooperativen Verhaltens und der Abwehr von „Schmarotzern“.“<sup>45</sup>

Axel Ockenfels schreibt in Gablers Wirtschaftslexikon dazu:

"Das Ultimatumspiel stellt einen Spezialfall einer bilateralen Verhandlung dar. 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.

---

<sup>44</sup> 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. Werner Güth hat anfangs der 80er Jahre das Ultimatum-Spiel „erfunden“. Experimente mit Kindern und Jugendlichen am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung an der FU Berlin bestätigen diese Ergebnisse nachhaltig. Vgl. hierzu Monika Keller, Zwischen Fairness und Eigeninteresse, Vortrag beim Symposium turmdersinne 2009 „Geistesblitz und Neuronendonner – Intuition, Kreativität und Phantasie“ am 10.10.2009 in Nürnberg.

<sup>45</sup> Richard Wilkinson, Kate Pickett, Gleichheit ist Glück – Warum gerechte Gesellschaften für Alle besser sind, Frankfurt 2010, S. 227f.

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 verwendet."

In einer aktuellen Studie wird über Ergebnisse aus Japan berichtet. <sup>46</sup>

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

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") handelten (Abstract).

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-) konsistentem Verhalten. Zahlreiche, in jüngster Zeit auch neurowissenschaftliche Experimente haben diese Annahme in Frage gestellt. ... Wenn bei-

---

<sup>46</sup> Toshi Yamagishi/ Yang Li, Yang/ Haruto Takagishi, / Yoshie Matsumoto/ Toko Kiyonari, In search of Homo oeconomicus, in: Psychological Science, Sept. 2014 (25), S. 1699-1711.

spielsweise die Menschen nicht immer eigennützig handeln, kann das massive Konsequenzen für die optimale Ausgestaltung von Anreizsystemen haben.“<sup>47</sup>

„Empirische Untersuchungen zeigen, dass Menschen ein starkes Bedürfnis nach Fairness haben und sich auch selbst gerne als fairen und ethischen Menschen sehen. ... Studien zeigen, dass Laien eine Fairness-Heuristik zur Bewertung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen anwenden. ... Oberstes Ziel ist es, andere Personen vor Schaden zu bewahren und zu schützen ...Zusammenfassend zeigt sich, dass Laienurteile ... häufig systematisch den Vorhersagen neoklassischer Modelle widersprechen.“ so Dominik Enste et al. vom Institut der Deutschen Wirtschaft in Köln.<sup>48</sup>

„Im Porträt: Ernst Fehr – Der Fairness-Forscher“ schreibt die FAZ vom 27.September 2009, S. 40, über die Forschungsergebnisse von Fehr: „Die Menschen kümmern sich generell nicht nur darum, dass sie selbst fair behandelt werden, sondern sie sorgen auch für andere. Wenn sie unfaire Dinge sehen, verzichten sie auf eigene Vorteile, um unfaire Menschen zu bestrafen.“

Ein solches Verhalten verwundert in keiner Weise, lebten die Menschen doch in ihrer Geschichte und Vorgeschichte nahezu ausschließlich in sehr egalitären Gesellschaften. „Etwa die letzten zwei Millionen Jahre – also den überwiegenden Teil unserer Geschichte als „anatomisch moderne“ Menschen mit etwa unserem gegenwärtigen Aussehen – verbrachten die Menschen als Sammler und Jäger oder Nahrungssucher in bemerkenswert egalitären Gruppen. Die Entstehung und Verbreitung der heutigen Ungleichheit datiert auf Beginn der Landwirtschaft. ... Um in den egalitären Gesellschaften zurechtzukommen, wären eine Reihe psychischer Eigenschaften besonders wichtig gewesen. Zweifellos gehörte unser ausgeprägter Sinn für Gerechtigkeit dazu, der es bei der Aufteilung knapper Güter erleichtert, ohne Konflikt eine Übereinkunft zu erzielen. Bereits bei Kleinkindern ist dieses Gerechtigkeitsgefühl oft so deutlich, dass man sich eigentlich fragen muss, wieso heute noch soziale Systeme mit hoher Ungleichheit überhaupt toleriert werden können. Ebenso wichtig ist das Gefühl der Verpflichtung (inzwischen als gemeinsames Element aller Gesellschaften nachgewiesen), das wir haben, wenn wir beschenkt wurden; es stiftet Gegenseitigkeit und verhindert Schmarotzertum, hilft also, Freundschaften zu erhalten. Wie die zuvor beschriebenen Experimente mit dem Ultimatum-Spiel zeigen, kann Ungerechtigkeit offenbar so empören, dass wir sie bestrafen wollen, selbst wenn es etwas kostet. ... Das das Wach-

---

<sup>47</sup> Simon Gächter, Experimentelle Ökonomie: Neue Wege, neue Erkenntnisse?, in: Perspektiven für Wirtschaftspolitik, Band 10 (2009), Sonderheft, S. 5.

<sup>48</sup> Dominik Enste, Alexandra Haferkamp, Detlef Fechtenhauer, Unterschiede im Denken zwischen Ökonomen und Laien – Erklärungsansätze zur Verbesserung der wirtschaftspolitischen Beratung, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Band 10 (2009), Heft 1, S. 64f.

tum des Neokortex der entscheidende Grund für die Vergrößerung des Gehirns war, liegt der Schluss nahe, dass wir nur klüger wurden, um den Anforderungen des sozialen Lebens zu genügen.“<sup>49</sup>

„In den Jahrmlionen der Menschwerdung wurde für unsere Vorfahren die Bindung an andere zur Notwendigkeit. Auf sich allein gestellt überlebt Homo sapiens nicht lange in der Natur. Und deshalb pflanzte die Evolution seinem Gehirn das Bedürfnis ein, in Gemeinschaft mit Artgenossen zu sein. ... Wenn wir uns abgelehnt fühlen, treten im Gehirn dieselben Zentren der sogenannten Schmerzmatrix in Aktion, als würde unserem Körper ein Schaden zugefügt. ... Erfreulicherweise honoriert die Natur umgekehrt die Aussicht auf eine gelingende Beziehung mit guten Gefühlen. Schließlich springt das Belohnungssystem mit nur an, sobald uns ein anderer unerwartet freundlich begegnet, sondern verführt uns auch selbst zur Großzügigkeit.“ so der Stefan Klein.<sup>50</sup>

„Für unsere Spezies ist Freundschaft ein Lebenselixier, Vertrauen und Zusammenarbeit machen uns Freude, wir besitzen ein ausgeprägtes Gerechtigkeitsgefühl und wir sind mit einem Gehirn ausgestattet, das uns mit seinen Spiegelneuronen erlaubt, unsere Lebensweise durch einen Prozess der Identifikation zu erlernen. Es kann also nicht überraschen, dass eine soziale Struktur, in der die Beziehungen von Ungleichheit, Unterlegenheit und soziale Ausgrenzung geprägt sind, uns viele soziale Schmerzen zufügt.“<sup>51</sup>

Kuhn und Weibler setzten den homo oeconomicus mit einem Machiavellisten gleich: "Wenn der Machiavellist für ein Individuum steht, das ausschließlich eine Maximierung seines Eigennutzes anstrebt und zu diesem Zwecke alle Formen opportunistischen Verhaltens nutzt, dann ist der Machiavellist praktisch identisch mit dem Homo oeconomicus, dem Menschenbild der ökonomischen Theorie."<sup>52</sup>

"Abschließend zu vermerken ist in diesem Zusammenhang schließlich aber auch, dass der führungsethische Personalentwicklungsbedarf in Organisationen sicher um einiges geringer sein könnte, wenn Hochschulausbildungen - und hier im Besonderen die der wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge - weniger durch "schlechte" Theorien geprägt wären, die "schlechtes Verhalten (Eigennutz, Opportunismus, Gier) glorifizieren und einem moralischen Denken und Handeln von Führenden in Organisationen damit zweifellos einen Bären-dienst erweisen."<sup>53</sup>

---

<sup>49</sup> Richard Wilkinson, Kate Pickett, Gleichheit ist Glück – Warum gerechte Gesellschaften für Alle besser sind, Frankfurt 2010, S. 234f und S. 232.

<sup>50</sup> Stefan Klein, Der Sinn des Gebens – Warum Selbstlosigkeit in der Evolution siegt und wir mit Egoismus nicht weiterkommen, München 2010, S. 127.

<sup>51</sup> Richard Wilkinson, Kate Pickett, Gleichheit ist Glück – Warum gerechte Gesellschaften für Alle besser sind, Frankfurt 2010, S. 242.

<sup>52</sup> Thomas Kuhn/ Jürgen Weibler, Führungsethik in Organisationen. Stuttgart 2012, S. 58.

<sup>53</sup> Thomas Kuhn/ Jürgen Weibler, Führungsethik, a.a.O., S. 148.

Das Denkmodell des homo oeconomicus „entwickelte sich zu einer schleichenden, jahrzehntelangen Schulung in Egoismus.“ so Frank Schirrmacher.<sup>54</sup> Er spricht hier auch von einem „System der Indoktrination“, und zwar in „Misstrauen und Selbstsucht“.<sup>55</sup>

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."<sup>56</sup>

Die Egoismus-Annahme, die in den Wirtschaftswissenschaften weit verbreitet ist, ist insofern also hoch problematisch, weil sie die Studenten in eine bestimmte Richtung, und zwar in Richtung eines unethischen Führungsverhaltens, prägt. Unter **ethikbewusster Führung** ist die **individuelle Selbstverpflichtung** zu verstehen, fortgesetzt zwischen dem **abzuwägen**, was aus **Sicht der eigenen Interessen** am besten wäre, und dem, was mit **Blick auf die berechtigten Interessen von anderen** geboten ist. M.a.W. geht es also um eine Verhalten, das der Goldenen Regel folgt.

**Goldene Regel:** „Was ihr wollt, dass euch die Leute tun sollen, das tut ihnen auch“ (Matthäus, 7,12) - Kant spricht vom **kategorischen Imperativ**

Die Goldene Regel gilt für alle Lebensbereiche, also auch und insbesondere für den Umgang miteinander in den Unternehmen. Ohne diese Verankerung, ohne eine solche "Führungsethik", wird es schwer - spieltheoretisch gesprochen - Mitarbeiter zur Kooperation zu gewinnen, das heißt Engagement und Kreativität freizusetzen.

## **b) Ist der Mensch rational?**

Wir wissen auch, dass wir ein **duales Handlungssystem** haben. Nur der Neokortex (System 2 nach Kahneman) kann (begrenzt!) logisch denken.

---

<sup>54</sup> Frank Schirrmacher, Ego - das Spiel des Lebens, München 2013, S. 27.

<sup>55</sup> Ebenda, S. 59.

<sup>56</sup> Wolf Schneider, Glück – Eine etwas andere Gebrauchsanweisung, Reinbeck bei Hamburg, 2007, S. 140.

Zur Rationalitätsannahme verstanden als „logische Kohärenz“, d.h. als logisch widerspruchsfreie Entscheidungen,<sup>57</sup> dem zentralen Axiom der Neoklassik, schreibt Kahneman: „Die Definition von Rationalität als Kohärenz ist in einer wirklichkeitsfremden Weise restriktiv; sie verlangt die Einhaltung von Regeln der Logik, die ein begrenzter Intellekt nicht leisten kann.“<sup>58</sup>

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

Zu denken ist hier insbesondere an

- Biases (systematische Fehler aufgrund einer verzerrten Verarbeitung verfügbarer Informationen);
- Herdeneffekt (-trieb) (tun, was andere tun);
- Heuristics (Nutzung von einfachen Daumen- oder Faustregel, um Entscheidungen zu treffen);
- Loss Aversion (Streben nach Verlustvermeidung);
- Framing effects (Art der Präsentation/Beschreibung der Entscheidungsalternativen beeinflusst die Entscheidung),<sup>59</sup>

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.

In seiner Ausgabe Januar 2014 beschäftigt sich der Harvard Business manager mit dem Themenschwerpunkt "Klüger entscheiden. Denkfallen vermeiden, die richtigen Instrumente nutzen - wie die Psychologie Managern

---

<sup>57</sup> Vgl. Daniel Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, München 2012, S. 508.

<sup>58</sup> Daniel Kahneman, Schnelles Denken ..., a.a.O., S. 508f.

<sup>59</sup> Karlheinz Ruckriegel, Behavioral Economics. Erkenntnisse und Konsequenzen, in: WISU, 40 Jg. (2011). S. 832-842; vertiefend Daniel Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, a.a.O.

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. KR)] und dem langsamen, logischen und berechnenden Denken (System 2, Anm. KR). Beide Denkweisen (die zusammen als Duales Handlungssystem bezeichnet werden, Anm. KR) kommen oft zu unterschiedlichen Schlüssen – erfolgreiche Entscheider müssen sie deshalb kombinieren, um in verschiedenen Situationen richtig zu urteilen" (S. 60).

### **c) Zur Annahme unveränderter Präferenzen (Zeitkonsistenz, Willensstärke)**

Zum Konstrukt des homo oeconomicus gehört 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.<sup>60</sup> 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 wird keine aktive Aufmerksamkeit gewidmet: Wenn wir am Samstagmorgen rasch etwas besorgen wollen, kann es leicht sein, dass wir die übliche Strecke zur Arbeit fahren, bis uns plötzlich einfällt, dass der Supermarkt in der anderen Richtung liegt. Bei Essen sind wir besonders gedankenlos. Viele stopfen einfach in sich hinein, was vor uns hingestellt wird.

Versuchung: Es gibt zwei Zustände: „cold“ - beim abstrakten Nachdenken über etwas (z.B: ich will abnehmen) 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.

---

<sup>60</sup> 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.

"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".

Tom Rath, Jim Harter, Wellbeing – The Five Essential Elements, New York 2010 (Gallup), S. 8f.<sup>61</sup>

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."<sup>62</sup> 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."<sup>63</sup>

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

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

Der Sachverständigenrat Wirtschaft (SVR) schreibt unter Bezug auf diese Annahme:

„Zudem steht die „top-down“-Perspektive (d.h. der Ansatz der Glücksforschung, Anmerk. KR) im Konflikt zu Erkenntnissen über Diskrepanzen zwischen Fakten und Wahrnehmung. Viele verleugnen, dass sich ihre Lebensqualität in den vergangenen Jahrzehnten deutlich erhöht hat, obwohl die Wertschöpfung und die damit

---

<sup>61</sup> „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.“

<sup>62</sup> Dan Ariely, a.a.O., S. 148f.

<sup>63</sup> Daniel Kahneman, a.a.O., S. 474.

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.“<sup>64</sup> (Expertise, S. 68).

Auf die mit dieser Annahme verbundene Probleme weist Nick Powdthavee hin: Er schreibt, dass entgegen der Vorgehensweise in der psychologischen Literatur in neoklassischen Lehrbüchern bei der Nutzenfunktionen angenommen wird, dass es zu keiner Anpassung oder Gewöhnung kommt. Er schreibt, dies sei etwa so, als ob der unbeschreibliche Schmerz beim Tod eines uns nahestehenden Menschen in derselben Intensität uns unser gesamtes restliches Leben begleiten würde. Dies sei aber vollkommen unrealistisch.<sup>65</sup>

In Wirklichkeit kommt es also zu Anpassungsprozessen.

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

Zum einen passen sich, sofern die materielle Existenz gesichert ist, die Ansprüche und Ziele an die tatsächliche Entwicklung an, das heißt mit steigendem Einkommen steigen auch die Ansprüche, sodass daraus keine größere Zufriedenheit erwächst (sogenannte hedonistische Tretmühle). Wir gewöhnen uns sozusagen an das höhere Einkommen. Alois Stutzer weist auf den wichtigen Punkt hin, dass die Gewöhnung bei materiellen Gütern hoch ist, während sie bei sozialen Beziehungen eher gering ist.<sup>66</sup> Zum anderen ist – sofern die materielle Existenz gesichert ist - weniger das absolute Einkommen, sondern vielmehr das relative Einkommen, das heißt das eigene Einkommen im Vergleich zu anderen, für den Einzelnen entscheidend. Bei einem generellen Einkommensanstieg für alle: Es kommt einfach zu einer Erhöhung der sozialen Norm, sodass die Zufriedenheit nicht steigt, da alle mehr haben. Bei unterschiedlichen Einkommensveränderungen: Die Summe der Rangplätze in einer Volkswirtschaft ist fix - steigt einer auf, muss ein anderer absteigen – ein Nullsummenspiel.

---

<sup>64</sup> Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR)/ Conseil d'Analyse Economique Expertise zur Wirtschaftsleistung, Lebensqualität und Nachhaltigkeit: Ein umfassendes Indikatorensystem, Dezember 2010, S. 68.

<sup>65</sup> "Unlike assumptions normally used in the psychological literature, standard economics textbooks assume a given utility (or happiness) function in which there is generally no habituation or adaptation. In other words, if the death of our loved one hurts like hell in the first year, economists say that it will hurt like hell – in exactly equal measure – for as long as we live, which seem wholly unrealistic." Nick Powdthavee, *The Happiness Equation: The Surprising Economics of Our Most Valuable Asset*, London 2010, S. 101.

<sup>66</sup> Vgl. Alois Stutzer: *Homo oeconomicus sucht das Glück*, in: Deutsche Post: Glücksatlas 2013. S.17-24. München 2013, S. 23.

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

"For example, although today most Americans surveyed will tell you they are happy with their lives, the fraction of those who say that they are happy is not any higher than it was 40 years ago. ... Or, as your parents always said, money doesn't buy happiness." so Ben Bernanke, der bis Ende Januar 2014 Chef der US-Zentralbank (Fed) war.<sup>67</sup>

Derek Bok, lange Zeit Präsident der Harvard University, schreibt dazu: "If it turns out to be true that rising incomes have failed to make Americans happier, as much of the recent research suggests, what is the point of working such long hours and risking environmental disasters in order to keep on doubling and redoubling our Gross Domestic Product?"<sup>68</sup>

In seinem weltweit führenden Lehrbuch zur Einführung in die Volkswirtschaftslehre schreibt Gregory Mankiw (Harvard University) in der europäischen Ausgabe, die er zusammen mit Mark P. Taylor verfasst hat, unter "The Economics of Happiness": "It does appear that, despite the massive increase in wealth, incomes and access to material goods and services for many people in developed countries over the last 50 years, our perception of happiness has not really changed that much. Increased wealth has not brought with it similar increases in happiness. Numerous surveys highlighted relatively stable rates of 'happiness' in rich countries. ... Layard states that in relation to Western countries: 'On average, people are not happier that they were fifty years ago'"<sup>69</sup>

Olivier Blanchard, früher am MIT und mittlerweile seit einigen Jahren der Chefvolkswirt des Internationalen Währungsfonds (IWF), schreibt dazu in seinem ebenfalls weltweit verbreiteten Lehrbuch zur Makroökonomie: "Wir sind am Lebensstandard letztlich deshalb interessiert, weil wir uns um den Wohlstand oder das Glücklichbefinden sorgen. Das wirft die Frage auf: Bedeutet eine höhere Produktion pro Kopf wirklich ein höheres Glücklichbefinden?"<sup>70</sup>

Auch die Zahlen des Sozio-oekonomischen Panels zeigen für die letzten 20 Jahre für Deutschland keinen Zusammenhang mehr zwischen dem BIP pro Kopf und der Lebenszufriedenheit.

---

<sup>67</sup> Ben Bernanke, The Economics of Happiness, Vortrag bei der University of South Carolina Commencement Ceremony, Columbia, South Carolina 2010.

<sup>68</sup> Derek Bok, The Politics of Happiness - What Government can learn from the new Research on Well-Being, Princeton 2010, S. 63.

<sup>69</sup> N. Gregory Mankiw/ Mark P. Taylor, Economics. 3. Auflage, Andover (UK) 2014, S. 449f.

<sup>70</sup> Olivier Blanchard/ Gerhard Illing, Makroökonomie. 6. Auflage, München 2014, S. 314.

"Viele Indikatoren signalisieren, dass es den Bundesbürgern (materiell) kontinuierlich besser geht. ... Und trotzdem: In den vergangenen 20 Jahren hat die Zufriedenheit der Deutschen mit ihrem Leben und mit ihrer Arbeit nicht zugenommen. ... Daher geht man davon aus, dass zwischen Einkommen und Zufriedenheit nur so lange eine wechselseitige Beziehung besteht, bis ein gewisser Lebensstandard erreicht ist. Kurzum: Glück kann man zwar kaufen - aber nur bis zu einem gewissen Grad." so das Institut der Deutschen Wirtschaft.<sup>71</sup>

2011 schreibt das ifo Institut in München dazu: „Und schließlich kann das BIP nichts über das subjektive Wohlbefinden aussagen. Neuere Ansätze in der Volkswirtschaftslehre (Glücksforschung) untersuchen den Zusammenhang zwischen steigendem Einkommen und Wohlergehen und kommen zu dem Ergebnis, dass selbst wenn die Zunahme des BIP zu einer Steigerung des objektiven Wohlstands führt, dies nicht gleichbedeutend ist, dass es den Menschen subjektiv besser geht.“<sup>72</sup>

Auch in anderen Ländern finden sich ähnliche Ergebnisse: Bis 10.000 US-\$ BIP pro Kopf ist eine starke Korrelation zwischen der Zunahme der Zufriedenheit und Steigerung des BIP pro Kopf zu beobachten,<sup>73</sup> da es hier um die Befriedigung von existenziellen Grundbedürfnissen wie Essen, Wohnen, Kleidung, Sicherheit und Bildung geht, von 10.000 US-\$ bis 20.000 US-\$ ist die Korrelation noch vorhanden, aber geringer. Über 20.000 US-\$ ist die Korrelation nahezu nicht mehr gegeben. 1970 lag das BIP pro Kopf in Westdeutschland (inflationbereinigt) bei 10.000 US-\$.

„Since the consumption benefit approaches zero as income rises, happiness profiles over time in developed countries are flat.“<sup>74</sup>

Diese Erkenntnisse und die damit verbundenen sozialpsychologischen Begründungen stehen konträr zu der neoklassischen A-priori-Annahme "Mehr (Materielles) ist besser als weniger", lassen sie sozusagen in sich zusammenfallen.

---

<sup>71</sup> Institut der Deutschen Wirtschaft: Vom Glück im Wohlstand. iw-dienst, Nr. 1, 3.1.2013, S. 1.

<sup>72</sup> ifo Institut: Aktuelles Stichwort Wohlstandsindikator, Juli 2011. Online im Internet: <http://www.cesifo-group.de/de/ifoHome/facts/Aktuelles-Stichwort/Topical-Terms-Archive/Wohlstandsindikator.html>.

<sup>73</sup> Vgl. Bruno S. Frey/ Claudia Frey Marti, Glück - die Sicht der Ökonomie, Zürich/Chur 2012, S. 52.

<sup>74</sup> Andrew Clark,/ P. Frijters /M. Shield : Relative Income, Happiness, and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles. In: Journal of Economic Literature, Vol. 46 No. 1, March 2008, S. 137.

### III. Implikationen des Standard Economics Model: Von der "Theorie der offenbarten Präferenzen" zur "Effizienzmarkttheorie".

a) Zur **Theorie der offenbarten Präferenzen** schreibt der "**Sachverständigenrat Wirtschaft**" (SVR):

„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.“<sup>75</sup>

Die Argumentation des SVR lässt damit die Erkenntnisse der Behavioral Economics/ Verhaltensökonomik **vollkommen** außer Acht.

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.<sup>76</sup>

"Die Theorie offener 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..<sup>77</sup> "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 ... ".<sup>78</sup>

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 für künftige Entscheidungen maßgebend

---

<sup>75</sup> Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR)/ Conseil d'Analyse Economique Expertise zur Wirtschaftsleistung, Lebensqualität und Nachhaltigkeit: Ein umfassendes Indikatorensystem, Dezember 2010, S. 68.

<sup>76</sup> Faruk Gul/ Wolfgang Pesendorfer, Welfare without Happiness, The American Economic Review - Papers and Proceedings, Vol. 97 (2007), Nr. 2, S. 471.

<sup>77</sup> Joachim Weimann/ Andreas Knabe/ Ronnie Schöb, Geld macht doch glücklich. Stuttgart 2012, S. 183f.

<sup>78</sup> Ebenda, S. 184.

ist. 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.“<sup>79</sup>

„Economists tend to rely on the amount of money a person is willing to spend on a good as a useful proxy for utility that he or she gets from the object. ... The main assumption of the theory is that people are rational and that their choices maximize well-being. ... If people are relatively bad at using money to maximize well-being (say, for instance, if their predictions about how much satisfaction they would gain from specific goods were inaccurate), the link between money and well-being would be quite weak. Unfortunately, without a complementary indicator of well-being, it is impossible to test whether the choices resulting from higher income actually do lead to well being.“<sup>80</sup>

**b) Zur Effizienzmarkttheorie**, die der Stellungnahme von Hans-Werner Sinn vor dem Bundesverfassungsgericht zugrunde lag (siehe oben), schreiben Bert Rürup, George Soros und Jörg Asmussen:

Aus makroökonomischer Sicht zentral für das neoliberale Paradigma ist die Theorie effizienter Kapitalmärkte, die auf der Annahme beruht, "dass alle Wirtschaftsakteure jederzeit alle verfügbaren Informationen rational verarbeiten. Doch die Finanzkrise der Jahre 2007/8 erschütterte den Glauben an dieses Konzept (die Effizienzmarkttheorie, Anmerk. KR)." so Bert Rürup, Präsident des Handelsblatt Research Institute und früherer Vorsitzender des Sachverständigenrates in seinem Leitartikel im Handelsblatt vom 22.12.2014 (S. 14).

Ähnlich argumentiert 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 Erwar-

---

<sup>79</sup> Daniel Kahneman, Schnelles Denken, langsames Denken, München 2012, S. 474.

<sup>80</sup> Faruk Gul/Wolfgang Pesendorfer, Welfare without Happiness, The American Economic Review - Papers and Proceedings, Vol. 97 (2007), Nr. 2, S. 471.

tungen ab. Diese nur Eingeweihten bekannten Lehren (der neoklassischen Effizienzmarkt-Theorie, 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."<sup>81</sup>

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“<sup>82</sup>, stellt den Kern der Reflexivitäts-Theorie dar.

„Um zu **verstehen**, wie **Volkswirtschaften funktionieren** und wie wir sie zu unserem Vorteil steuern können, müssen wir die **Denkmuster** berücksichtigen, die den **Ideen und Gefühlen der Menschen zugrunde liegen** – ihre **Animal Spirits**. Nur wenn wir uns klarmachen, dass **ökonomische Ereignisse** im Kern größtenteils **mentale Ursachen** haben, können wir sie wirklich verstehen und erklären. Leider scheint es so, als wäre dies den meisten Leuten, die die Ökonomie erforschen und über sie schreiben, nicht bewusst. Deshalb finden wir vielfach grotesk verkürzte und künstlich anmutende Interpretationen ökonomischer Ereignisse vor. Diese basieren auf der Annahme, dass die Stimmungen, Eindrücke und Gefühle des Einzelnen für das große Ganze bedeutungslos sind und dass ökonomische Ereignisse allein von unergründlichen technischen Faktoren oder von unberechenbarem Regierungshandeln bestimmt werden.“ so George A. Akerlof und Robert J. Shiller in ihrem Buch „Animal Spirits- wie Wirtschaft wirklich funktioniert“ (Frankfurt/ New York, 2009, S. 17). George Akerlof hat 2001, Shiller 2013 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhalten.

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

---

<sup>81</sup> George Soros, Gedanken und Lösungsvorschläge zum Finanzchaos in Europa und Amerika, Kulmbach 2012, S. 7f.

<sup>82</sup> 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.

Jörg Asmussen hat die EZB 2013 bei der mündlichen Verhandlung vor dem Bundesverfassungsgericht vertreten, 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 (zu einer kritischen Würdigung des Urteils des Bundesverfassungsgerichts aus ökonomischer Sicht siehe Karlheinz Ruckriegel, Bundesverfassungsgericht versus EZB/Eurosystem - zur Frage der Effizienz von Finanzmärkten, Link: [http://www.th-urnberg.de/fileadmin/Hochschulkommunikation/Publikationen/Sonderdrucke/56\\_Ruckriegel.pdf](http://www.th-urnberg.de/fileadmin/Hochschulkommunikation/Publikationen/Sonderdrucke/56_Ruckriegel.pdf)).

Mario Draghi, der Präsident der EZB sagt dazu:

„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**.“<sup>83</sup>

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

George Akerlof (Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2001) und Robert Shiller (Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften 2013), 2009<sup>84</sup>

„Solange die Zukunftserwartungen der Menschen zwischen übertriebenem Optimismus und übermäßigen 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.“

Niall Ferguson (Wirtschaftshistoriker Harvard University) , 2009<sup>85</sup>

Als der Psychologe Daniel Kahneman, der für seine Arbeiten auf dem Gebiet der Behavioral Economics 2002 auch den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhielt, erstmals von den Annahmen der neoklassischen Ökonomik 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 chan-

---

<sup>83</sup> 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.

<sup>84</sup> George Akerlof/ Robert Shiller, Animal Spirits. How human psychology drives the economy and why it matters for global capitalism, Princeton 2009, S. 131

<sup>85</sup> Niall Ferguson, Der Aufstieg des Geldes, 2. Auflage, Berlin 2009, S. 156f.

ge“),<sup>86</sup> 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 kurz nach der Verleihung des Nobelpreises im weltweiten Flaggschiff der volkswirtschaftlichen Journale, dem American Economic Review erschienen ist (S. 162).

Interessant ist, dass Daniel Kahneman zwar bereits 2002 für seine Arbeiten den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhielt, seine Erkenntnisse im Zeichen des neoliberalen Weltbilds/ Paradigmas der Deregulierung und des Shareholder Value der 00er Jahr bis zum Ausbruch der Finanzkrise 2007/8 aber kaum Beachtung geschenkt wurde. Doch das passt ganz ins Bild eines Denkens in einem dominierenden Paradigma, dass kaum Abweichendes wahrnimmt (Stichwort "Confirmation Bias").

Hätte man schon damals die Erkenntnisse von Kahneman ernst genommen, hätte es wohl nicht zu den Finanzkrisen der späteren Jahre kommen müssen (zur Entstehung der Finanzkrise im Einzelnen Egon Görgens, Karlheinz Ruckriegel, Franz Seitz, Europäische Geldpolitik - Theorie, Empirie, Praxis, 6. Auflage, Konstanz/ München 2013, S. 61-75 - dieser Text findet sich auch im Reader zu unserem Buch, der auf der Buch-Homepage des Verlags frei zugänglich ist: [http://europa-geldpolitik.de/files/2013/11/Reader\\_V2.pdf](http://europa-geldpolitik.de/files/2013/11/Reader_V2.pdf)).

#### **IV: Zur Macht und zum Wert der Arbeit in der Neoklassik**

Abschließend möchte ich noch auf zwei Merkwürdigkeiten in der Neoklassik näher eingehen: Die Behandlung von "**Macht**" einerseits und das Verständnis vom "**Wert der Arbeit**" andererseits.

##### **a) "Macht" - eine vernachlässigte Kategorie in der Neoklassik**

Im Mittelpunkt der neoklassischen Theorie steht der "vollkommene Wettbewerb", der durch die Machtlosigkeit der einzelnen Akteure charakterisiert ist. Kurt W. Rothschild spricht hier von "Machtblindheit" der Neoklassik.<sup>87</sup> So wundert es auch nicht, dass neoklassische Ökonomen den Mindestlohn ablehnen, da sie mit dem Argument, dass Unternehmen, die Stellen für gering qualifizierte Arbeitskräfte anbieten, ihre starke Machtpositionen

---

<sup>86</sup> Zur Zeitinkonsistenz menschlichen Handelns siehe etwa Richard H. Thaler/ Cass R. Sunstein, Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt. Berlin 2009, S. 61-73.

<sup>87</sup> Vgl. Kurt W. Rothschild, Macht: Die Lücke der Preistheorie, in: Martin Held u.a., Macht in der Ökonomie, Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik, Jahrbuch 7, Marburg 2008, S. 16. Siehe hierzu auch Nobert Häring, Markt und Macht, Stuttgart 2010.

zum Durchsetzen niedriger Löhne ausnutzen (der Arbeitslosenquote liegt in diesem Arbeitsmarktsegment bei 20 % in Deutschland, regional sogar bei 40% ), kaum etwas anfangen können.<sup>88</sup>

### **b) Wert der Arbeit: Von Arbeitsleid in der Neoklassik zur Arbeitsfreude in der Glücksforschung**

Schließlich findet sich für den Arbeitsmarkt in der Neoklassik noch die Annahme, dass **Arbeit Arbeitsleid** verursacht, welches durch **Arbeitseinkommen kompensiert** werden muss. Einkommen stellt also eine Art Schmerzensgeld dafür da, dass man bereit ist, seine Zeit für Arbeit zu verwenden. Arbeit an sich ist somit das Gegenteil von einem Glücksfaktor. Spätestens die Ergebnisse der neueren Managementansätze, die auf den Erkenntnissen der Glücksforschung beruhen, haben diese Vermutung/ Annahme schlagend widerlegt. Allerdings setzt dies voraus, dass in den Unternehmen bestimmte Voraussetzungen vorliegen. Diese haben wir ausführlich in unserem Buch dargelegt.

Der Harvard Business manager hat 2014 den - aus Sicht der Unternehmen - zentralen Beitrag "Die Mitarbeiter glücklich machen" von Gretchen Spreitzer und Christine Porath in der Harvard Business Review vom Januar/Februar 2012 (April 2012 im Harvard Business manager) wieder in einem Sonderheft (Edition 2/2014) zum Thema "Der fitte Manager – Wie Sie und Ihr Team gesund und produktiv bleiben" aufgegriffen und veröffentlicht (S. 18-25) und damit die zentrale Bedeutung dieses Themas für die Unternehmen nochmals unterstrichen.

Dass in den letzten Jahrzehnten Einiges schiefgelaufen ist, hängt u.a. mit den geläufigen ökonomischen Lehrbuchmodellen zusammen, wonach Arbeit "Leid" verursacht, das mit dem Lohneinkommen materiell kompensiert werden muss. Der Wert der Arbeit für das subjektive Wohlbefinden (Nutzen) an sich kommt nicht vor. In seinem Artikel "Wie überzeugt man eine Kanzlerin?" vom 8.9.2014 schreibt Norbert Häring dazu im Handelsblatt: "Die identitätsstiftende Funktion von Arbeit kommt in den Lehrbuchmodellen, die den Ökonomenrat bestimmen, nicht vor. In diesen Modellen freut sich der Arbeitslose über seine Freizeit." Zieht man die Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) heran, so zeigt sich, dass Arbeitslosigkeit einen stark negativen Effekt auf die subjektive Lebenszufriedenheit hat (Deutsche Post 2012, S. 48). "Arbeit füllt einen großen Teil unseres Lebens aus und beeinflusst daher die Lebenszufriedenheit entscheidend", so der Glückatlas 2012 (Deutsche Post 2012, S. 24).

Letztlich wurde durch die Glücksforschung der Wert der Arbeit an sich erst (wieder) entdeckt!

Die OECD<sup>89</sup> schreibt dazu: "Bis vor Kurzem hat man sich kaum damit beschäftigt, dass Arbeit Gelegenheiten zur Selbsterfüllung schafft, wodurch sie zum Wohlbefinden und zur psychischen Gesundheit beiträgt."<sup>90</sup> Im

---

<sup>88</sup> Zur einer theoretischen Analyse des Arbeitsmarkts unter Einbezug von Macht siehe etwa: Egon Görgens/ Karlheinz Ruckriegel, Makroökonomik, 10. Auflage, Stuttgart 2007, S. 221-227.

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.<sup>91</sup> Fragen der Arbeitszufriedenheit gewinnen somit zunehmend auch eine gesellschaftspolitische Relevanz.

Die Fokussierung auf das monetäre Arbeitseinkommen als Kompensation für das Arbeitsleid hat natürlich auch dazu geführt, dass Fragen des Entgelts im Mittelpunkt standen. Dass dies viel zu wenig ist, um motivierte und engagierte Mitarbeiter zu gewinnen, zeigen die auf der Glücksforschung fußenden neuen Ansätze in der Management- und Führungslehre:

"Warum beschäftigten wir uns mit Glück und Zufriedenheit? ... Der Grund ist ganz einfach: Untersuchungen aus den Bereichen der Neurobiologie, der Psychologie und aus den Wirtschaftswissenschaften machen den Zusammenhang zwischen glücklichen bzw. zufriedenen Mitarbeiter und besseren wirtschaftlichen bzw. betriebswirtschaftlichen Ergebnissen vollkommen klar. ... Wir wissen mittlerweile sehr viel darüber, was Menschen glücklich macht. Wir wären dumm, diese Kenntnisse nicht zu gebrauchen."<sup>92</sup>

Harvard Business Review, Januar/Februar 2012

---

<sup>89</sup> OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development mit Sitz in Paris. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung ist eine internationale Organisation mit 34 Mitgliedstaaten, die sich der Demokratie und Marktwirtschaft verpflichtet fühlen. Die meisten OECD-Mitglieder gehören zu den Ländern mit hohem Pro-Kopf-Einkommen.

<sup>90</sup> "Until recently, less attention had been paid to the fact that work also creates opportunities for personal accomplishments, which have positive effects on people's mental health and well-being." OECD, How's life? 2013 - Measuring well-being. Paris 2013, S. 164.

<sup>91</sup> Vgl. OECD, How's Life 2013, Measuring Well-Being, Paris 2013, S. 164-169.

<sup>92</sup> "Why write about happiness ...? Because emerging research from neuroscience, psychology, and economics make the link between a thriving workforce and better business performance absolutely clear. ... We've learned a lot about how to make people happy. We'd be stupid not to use that knowledge". *Harvard Business Review*, Januar/Februar 2012, Schwerpunktthema "The Value of Happiness. How Employee Well-Being drives Profits", S. 77.

Auf der Grundlage der neueren Managementansätze, die auf den Erkenntnissen der interdisziplinären Glücksforschung basieren, bietet sich ein Zwei-Säulen-Konzept an, um die Zufriedenheit/ das Glück der Mitarbeiter und des Managements in den Unternehmen zu verbessern.

Zunächst nochmals: *Warum* sollten sich Unternehmen, um das Wohlbefinden ihrer MitarbeiterInnen kümmern?

Allein aus betriebswirtschaftlichen Gründen, wegen der demografischen Entwicklung und aufgrund des Wertewandels der Generation Y werden sich schon in ganz naher Zukunft Unternehmen um das Glück, die Zufriedenheit ihrer MitarbeiterInnen kümmern müssen, wollen sie künftig im Wettbewerb nicht schlechte Karten haben. Eine überzeugende, wissenschaftlich basierte "Glücksstrategie" wird schon bald zentraler Bestandteil eines erfolgreichen "Employer Branding" (Arbeitgebermarkenbildung) sein.

Was können die Unternehmen tun, um das Wohlbefinden ihrer MitarbeiterInnen zu fördern?

Im unserem Buch "Gesundes Führen ..." werden die Erkenntnisse der interdisziplinären Glücksforschung und die der darauf basierenden neueren Managementansätze in einem Zwei-Säulen-Konzept (Glücksstrategie) zur Steigerung des Wohlbefindens in den Unternehmen im Einzelnen entwickelt.

In Säule 1 geht es um eine Sensibilisierung/ Unterstützung der MitarbeiterInnen. Es werden die Grunderkenntnisse der interdisziplinären Glücksforschung vorgestellt (Was ist Glück (Wohlbefinden)?, was bringt Glücklichkeit?, was sind die Glücksfaktoren?, welche Bedeutung haben Arbeit und Geld?), und es wird dargelegt, was der/die Einzelne selbst tun kann (Glücksaktivitäten).

In Säule 2 wird aufgezeigt, wo die Unternehmen ansetzen können, um die Voraussetzungen für Wohlbefinden zu verbessern. Hier geht es um die Art der Führung (insbesondere um Führungsethik und Soziale Kompetenz), die Art der Arbeitsplatzgestaltung und um eine lebbare Work-Life-Balance.

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

Albert Einstein