
Zentrale Erkenntnisse der Verhaltensökonomik – Zur begrenzten Rationalität des individuellen Entscheidungsverhaltens

2

„Ökonomen werden gerne als realitätsfern und vage, marktgläubig und modellverliebt beschrieben. [...] In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich in der Wirtschaftswissenschaft jedoch eine aufregende Entwicklung breit gemacht: Das Fach ist näher an die Menschen und ihre Probleme gerückt“. Diese von Ockenfels (2007, S. 1) getroffene Feststellung kann vorrangig als das Verdienst verhaltensökonomischer Forschung gewertet werden. Bei der Verhaltensökonomik handelt es sich um eine noch junge Forschungsrichtung, welche die Anwendbarkeit des in der Ökonomik gängigen Rational-Wahl-Modells unter Einbeziehung psychologischer Erkenntnisse und experimenteller Methoden kritisch hinterfragt, um realistischere Modelle menschlichen Verhaltens zu entwickeln. In einer Vielzahl von Laborexperimenten und empirischen Feldstudien wurde dabei auf die Grenzen des neoklassisch geprägten Verhaltensmodells (vollständige Rationalität, Eigennutzmaximierung, stabile Präferenzen) bei der Erklärung individuellen Entscheidungsverhaltens insbesondere in komplexen Handlungssituationen verwiesen. Storbeck (2010, S. 2) fasst die Ergebnisse der verhaltensökonomischen Forschung plakativ wie folgt zusammen: „Der reale Mensch ist kein ‚Homo Oeconomicus‘. Wir irren uns häufig, sind leicht zu beeinflussen und treffen oft objektiv falsche Entscheidungen. Wir entscheiden auf der Basis schwammiger Faustregeln, überschätzen unsere Fähigkeiten, werden aus Verlustangst träge und hängen am Status quo. Und es fehlt uns oft an Selbstkontrolle“.

Dies steht im Einklang mit neueren psychologischen Untersuchungen, welche – ausgehend vom Modell der begrenzten Rationalität – das regelmäßige Auftreten und die nachhaltige Wirksamkeit von mentalen Beschränkungen im Entscheidungsverhalten von Akteuren belegen. Um eine genauere Antwort auf die Frage geben zu können, wie subjektive Prozesse der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen in Entscheidungssituationen gestaltet sind, wurden in den zurückliegenden Jahren verstärkt Ergebnisse der kognitiven Psychologie in ökonomische Analysen integriert (vgl. für einen Überblick etwa Smith 2005 oder auch Miljkovic 2005). Verschiedene Untersuchungen zeigen dabei, wie im

Rahmen von individuellen Entscheidungsprozessen spezifische kognitive Mechanismen zum vereinfachten Umgang mit Informationen zur Anwendung kommen. Nach Maital (2004, S. 7) dienen diese Mechanismen dazu, „to distil masses of information into understandable bites, to make uncertain less so, to make complexity more simple, and to conserve the increasingly scarce cognitive resources on which a complex world places heavy demands on“. Auch konnte nachgewiesen werden, dass sich die Präferenzen von Akteuren häufig erst in der konkreten Handlungssituation herausbilden bzw. von dieser stark beeinflusst werden (vgl. stellvertretend Kahneman 2003; Kahneman et al. 1991 sowie Bettman et al. 1998). Schließlich zählt die Bedeutung von Gerechtigkeits- bzw. Fairness-erwägungen zu den zentralen Erkenntnissen der Verhaltensökonomik. Danach verhalten sich Akteure weitaus kooperativer und bestrafen deutlich öfter unfaires Verhalten, als dies bei rein eigennützigem Akteuren zu erwarten wäre (vgl. für einen knappen Überblick Falk 2001; vgl. für eine Zusammenfassung der Ergebnisse der Fairness-Literatur auch Fehr und Gächter 2000). Mit den schlagwortartig benannten Untersuchungsergebnissen verbindet sich aus Sicht der Verhaltensökonomik die Notwendigkeit, dass innerhalb der Ökonomik gebräuchliche Verhaltensmodell mit Blick auf seine verschiedenen „Bausteine“ in Richtung realitätsgerechterer Verhaltensannahmen hin zu revidieren. Vor allem bezogen auf die Reichweite des reklamierten Revisionsbedarfs unterscheidet sich die Verhaltensökonomik dabei von anderen ökonomischen Ansätzen, die – wie etwa die Neue Institutionenökonomik – ebenfalls eine Kritik am herkömmlichen ökonomischen Verhaltensmodell beinhalten.

2.1 Zur Notwendigkeit einer Erweiterung des ökonomischen Verhaltensmodells aus Sicht der Verhaltensökonomik

Auch wenn die Ökonomik seit ihrer Ausdifferenzierung als eigene sozialwissenschaftliche Teildisziplin eine Vielzahl an theoretischen Ansätzen hervorgebracht hat, kommt der neoklassischen Markt- und Verhaltenstheorie die Rolle des ökonomischen Standardmodells zur Analyse wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Phänomene zu. Vor allem die Anwendung dieses Modells in Gestalt des Homo Oeconomicus auf solche Bereiche, die – wie etwa Politik, Recht, Familie oder auch Kriminalität – nicht zu den typischen ökonomischen Erklärungsgegenständen zählen, hat dabei bekanntermaßen zum Schlagwort des *ökonomischen Imperialismus* geführt (vgl. zum „expansiven Einsatz“ des neoklassischen Verhaltensmodells auf den Gegenstandsbereich sozialwissenschaftlicher Nachbardisziplinen vor allem Becker 1993; vgl. hierzu kritisch Aretz 1997). Nach den Anfangserfolgen dieser Ausweitung des ökonomischen Verhaltensmodells auf eine Vielzahl gesellschaftlicher Fragestellungen mehren sich jedoch seit geraumer Zeit die kritischen Stimmen, die auf die Grenzen des Erklärungsgehalts dieses Ansatzes verweisen. Neben den Erkenntniszuwächsen der Verhaltensökonomik haben dabei auch Einsichten der Neuen Institutionenökonomik dazu beigetragen, dass das neoklassische Verhaltensmodell aufgrund seiner einseitigen Betonung von vollständiger Rationalität und Maximierungsmotiv sowie der

Vernachlässigung rechtlicher, sozialer und kultureller Handlungsbeschränkungen für eine positive Analyse individuellen Entscheidungsverhaltens zunehmend als unzureichend erscheint, da es eine Vielzahl an bedeutsamen Eigenschaften, Motiven und Restriktionen des menschlichen Verhaltens unberücksichtigt lässt (vgl. für einen Überblick zum Erkenntnisstand der Neuen Institutionenökonomik etwa Richter und Furubotn 2010; Erlei et al 2007 oder auch Voigt 2002).

So wird aus institutionenökonomischer Sicht kritisiert, dass die externen Verhaltensrestriktionen und die damit verbundenen Anreize der Akteure weiter gefasst werden müssen, als dies herkömmlicherweise im neoklassischen Verhaltensmodell der Fall ist. Dabei gilt als zentrale Einsicht, dass neben den von Gütern, relativen Preisen oder auch dem verfügbaren Einkommen ausgehenden Verhaltensanreizen formelle wie informelle Institutionen ein wesentliches Element der Steuerung menschlichen Verhaltens darstellen (vgl. hierzu etwa den von Vanberg 2002 formulierten Ansatz eines programm- bzw. regelgeleiteten individuellen Verhaltens). Beide Arten von Institutionen erfüllen diese Funktion, indem sie interagierenden Individuen ermöglichen, Erwartungen über das Verhalten anderer zu bilden und ihr Verhalten aufeinander abzustimmen. Institutionen dienen somit dazu, Unsicherheit in sozialen Interaktionsbeziehungen zu reduzieren, womit ihnen eine wesentliche Ordnungsfunktion innerhalb von Wirtschaft und Gesellschaft zukommt. Im Unterschied zu den jederzeit gestaltbaren formellen Institutionen (rechtliche Regeln) gelten die informellen Institutionen (soziale und kulturelle Normen) demgegenüber als historisch gewachsen und damit für kurzfristige intentionale Veränderungen nur bedingt zugänglich (vgl. diesbezüglich vor allem die Überlegungen zum Konzept der mentalen Modelle in Denzau und North 1994; für eine zusammenfassende Darstellung und kritische Würdigung dieses Konzepts vgl. Döring 2009 sowie Leschke 2015). In gleicher Weise wird auch von Granovetter (1985) ebenso wie von Bénabou und Tirole (2012) die Bedeutung von sozialen Normen und Netzwerken betont, in die das individuelle Entscheidungsverhalten eingebettet ist, ohne dass dies im neoklassischen Verhaltensmodell eine entsprechende Berücksichtigung findet. Etwa bezogen auf die Erklärung wirtschaftlicher Entwicklung folgt daraus, dass nicht allein die auf einem rationalen Abwägungskalkül fußende Vermehrung von Sach- und Humankapital noch die Generierung von neuen Technologien und Innovationen, sondern vielmehr Institutionen und institutioneller Wandel einerseits sowie kulturelle und ideelle Faktoren andererseits als die wesentlichen Bestimmungsgrößen gelten, die – je nach Ausprägung und Wirksamkeit – wirtschaftliches Wachstum befördern oder langfristige wirtschaftliche Stagnation verursachen können.

Zwar gehen diese Erkenntnisse der Neuen Institutionenökonomik inhaltlich über das ökonomische Standardmodell individuellen Verhaltens hinaus. Im Unterschied zur Verhaltensökonomik verbindet sich mit der Berücksichtigung von formellen wie informellen Institutionen jedoch lediglich eine Erweiterung, nicht aber die Notwendigkeit zu einer grundlegenden Revision des bisherigen ökonomischen Verhaltensmodells (vgl. zum Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus und seinen Varianten überblicksartig Suchanek 1994; Kirchgässner 2000 oder auch Schattschneider 2013; vgl. zur „verhaltensökonomischen Herausforderung“ des traditionellen (neoklassischen) Verhaltensmodells ebenso

Albert 2015 sowie Güth und Kliemt 2015). Zur Begründung dieser Feststellung ist es hilfreich, das ursprüngliche *neoklassische Verhaltensmodell* in seine *verschiedenen Bausteine* zu zerlegen. Wie die Abb. 2.1 verdeutlicht, wird individuelles Verhalten danach als ein spezifisches Zusammenspiel von Handlungsrestriktionen und den davon ausgehenden Anreizen (Baustein 1), der informationellen Aufnahme und Verarbeitung dieser Handlungsrestriktionen (Baustein 2), der Spezifität des zur Anwendung kommenden Entscheidungsmodus (Baustein 3) sowie der bestehenden individuellen Präferenz- und Motivstruktur (Baustein 4) verstanden. Die Besonderheit des neoklassischen Verhaltensmodells in seiner ursprünglichen Fassung liegt dabei in den Annahmen, die hinsichtlich der Ausprägung der genannten vier Bausteine getroffen werden. So werden bezogen auf die Restriktionen in aller Regel vor allem materielle Anreize thematisiert, wie sie beispielsweise aus einer Änderung der relativen Preisstruktur, des verfügbaren Einkommens oder

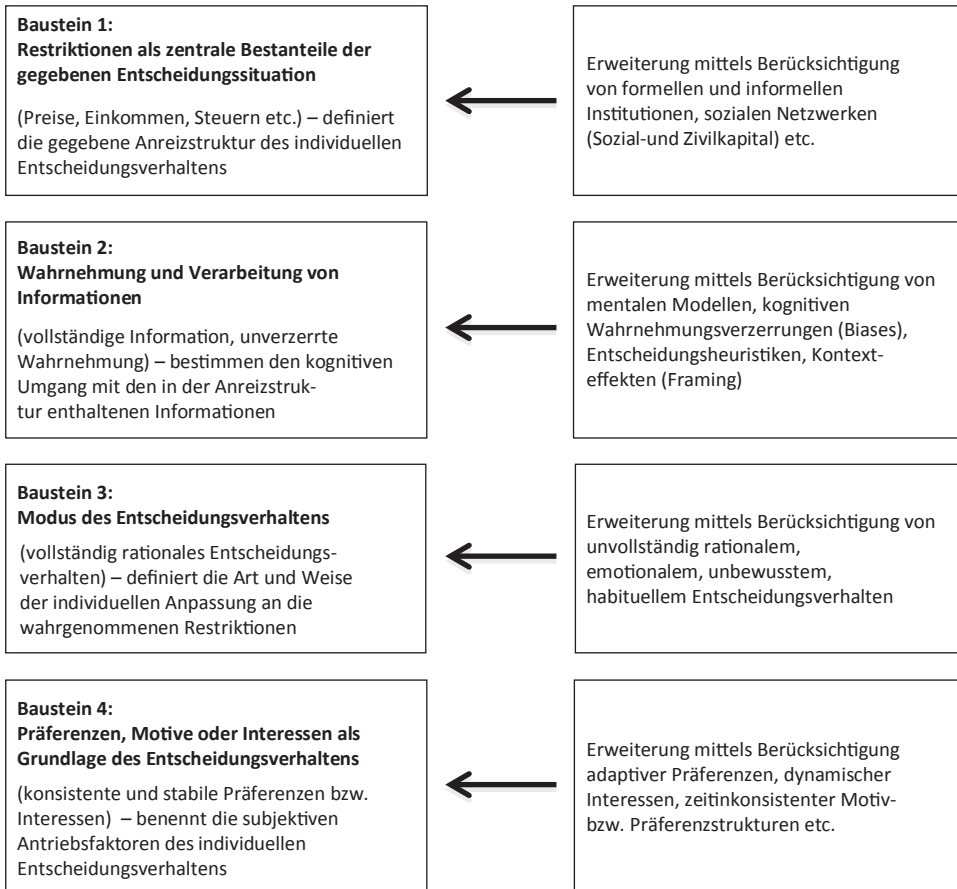


Abb. 2.1 Bausteine des traditionellen ökonomischen Verhaltensmodells und deren Modifikation. (Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Döring (2014))

auch von Niveau und Struktur der Besteuerung resultieren. Bezüglich der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen über bestehende Verhaltensrestriktionen wird des Weiteren davon ausgegangen, dass es zu einer vollständigen Wahrnehmung und unverzerrten kognitiven Bearbeitung der damit verknüpften Anreize kommt. Hinsichtlich des Entscheidungsmodus wird zudem ein vollständig rationales Verhalten unterstellt, d. h. es kommt zu einer umfassenden Vor- und Nachteilsabwägung gegebener Handlungsalternativen unter der Zielsetzung der Nutzenmaximierung. Schließlich gilt mit Blick auf die individuellen Präferenzen und Motive im Rahmen des neoklassischen Verhaltensmodells, dass diese für eine jeweilige Handlungssituation als gegeben und konsistent angesehen werden.

Setzt eine Erweiterung des neoklassischen Verhaltensmodells bei den Handlungsrestriktionen an, wie dies etwa im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik vorrangig geschieht, wenn zusätzlich zu materiellen Anreizen auch institutionelle Anreize in die Analyse mit einbezogen werden, ist dies vergleichsweise unproblematisch. Dies gilt in gleicher Weise für den sogenannten Embeddedness-Approach, der in seinen Varianten als Sozial- oder Zivilkapital-Ansatz ebenfalls lediglich für eine Erweiterung der Verhaltensrestriktionen steht (vgl. für diesen Ansatz neben Granovetter 1985 ebenso Putnam 2000 oder auch Lin 2001). Eine solche Ergänzung des Homo Oeconomicus ist insofern friktionslos möglich, als dass diese konzeptionelle Änderung keine tiefgreifenden Auswirkungen auf die übrigen Bausteine (Informationsverarbeitung, Entscheidungsmodus, Präferenzen und Motive) hat. Dies ist allerdings auch der Grund, warum diese Form der Erweiterung des neoklassischen Verhaltensmodells beispielsweise von Kulturosoziologen mit Nachdruck kritisiert wird (vgl. für die entsprechende Kritik stellvertretend DiMaggio 1994 oder auch DiMaggio 1997). Zielt die Erweiterung des ökonomischen Verhaltensmodells demgegenüber auf die Aufnahme und Verarbeitung von Informationen, um die Verhaltensrelevanz kulturell geprägter Wahrnehmungsschemata, individueller Wahrnehmungsfehler oder auch den Gebrauch von Entscheidungsheuristiken zu betonen, was auf die Verhaltensökonomik – wie dies in den nachfolgenden Kapiteln noch zu zeigen sein wird – zutrifft, ist ein solcher ‚Einbau‘ der genannten Elemente in das neoklassische Verhaltensmodell nicht ohne dessen grundlegende Neugestaltung möglich. Dies gilt insbesondere dann, wenn Störungen in der kognitiven Informationsverarbeitung nicht durch Lernprozesse korrigiert werden und aufgrund dessen die Rationalität der Entscheidungsfindung dauerhaft beeinträchtigt wird, wovon allerdings mit Blick auf die Realität ausgegangen werden muss (vgl. dazu auch Schattschneider 2013, S. 42 ff. mit weiteren Literaturverweisen).

In jedem Fall unvereinbar mit dem ökonomischen Standardmodell individuellen Verhaltens sind solche Formen der Modifikation, die auf eine Änderung bezüglich des Entscheidungsmodus oder der Annahme stabiler und konsistenter Präferenzen und Motive hinauslaufen, wie dies in vielen verhaltensökonomischen Arbeiten anklingt. Das in diesem Zusammenhang betonte unbewusste, emotionale oder auch habituelle Entscheidungsverhalten ebenso wie die spontane oder auch adaptive Ausbildung von Präferenzen sind Verhaltenselemente, die im Widerspruch zum herkömmlichen Modell des Homo Oeconomicus stehen und daher über eine bloße Erweiterung des neoklassischen Verhaltensmodells hinausreichen (vgl. zur verhaltensökonomischen Analyse unbewussten und

habituellen Verhaltens etwa Gigerenzer und Brighton 2009; Bargh und Morsella 2008; Gigerenzer 2008; Bargh 2006; Camerer et al. 2005 oder auch Bargh et al. 1996; vgl. für das verhaltensökonomische Konzept der adaptiven Präferenzen stellvertretend Weizsäcker 2015, Croitoru 2011 oder auch Weizsäcker 2011). Es kann in Anbetracht dessen nicht überraschen, dass sich mit der Verhaltensökonomik zugleich auch die Entwicklung eines zum neoklassischen Standardmodell alternativen Handlungsmodells verbindet, auf dessen Merkmale und Eigenschaften nachfolgend näher eingegangen wird.

2.2 Entscheidungsanomalien aufgrund von kognitiven Beschränkungen und der Verwendung von Heuristiken

Mit der Einbeziehung psychologischer Verhaltensannahmen verbindet sich aus verhaltensökonomischer Sicht die Zielsetzung, das individuelle Entscheidungsverhalten besser als bislang in der ökonomischen Theorie erklären zu können (vgl. etwa Camerer und Loewenstein 2004, S. 3 sowie Rabin 1998, S. 15; vgl. für einen Überblick zudem Conlisk 1996 oder auch DellaVigna 2009). Dabei wird abweichend vom neoklassischen Standardmodell in Frage gestellt, dass die Akteure selbst für den Fall vollständiger Information in der Lage sind, zutreffende Erwartungen über künftige Ereignisse zu bilden, sich bietende Handlungsalternativen vollständig zu erfassen und adäquat zu bewerten sowie sich über einen längeren Zeitraum konsistent zu verhalten. Die in einer Vielzahl empirischer Studien gewonnenen Ergebnisse deuten vielmehr darauf hin, dass es sich hierbei um systematische Abweichungen von einem als rational unterstellten Verhalten handelt. Die Ursache für diese systematischen „Fehlleistungen“ kann aus psychologischer Sicht in einem dualen Handlungsmodell gesehen werden, welches dem menschlichen Entscheidungsverhalten zugrunde liegt (siehe Abb. 2.2). Dabei kann zwischen einem intuitiv-automatischen und einem reflexiv-rationalen System unterschieden werden, wobei ersteres permanent und ohne großen mentalen Aufwand auf der Grundlage unbewusster und erlernter Verhaltensmuster funktioniert, während letzteres selektiv und mühevoll mittels eines deduzierenden, kontrollierenden sowie regelgeleiteten Denkens arbeitet (vgl. auch Thaler und Sunstein 2012, S. 33 ff.). Kahneman (2011; S. 28) stellt hierzu wörtlich fest: „Because System 1 operates automatically and cannot be turned off at will, errors of intuitive thought are often difficult to prevent. Biases cannot always be avoided, because System 2 may have no clue to the error. Even when clues to likely errors are available, errors can be prevented only by the enhanced monitoring and effortful activity of System 2. [...] Constantly questioning our own thinking would be impossibly tedious, and System 2 is much too slow and inefficient to serve as a substitute for System 1 in making routine decisions“. Die aus diesem dualen Handlungsmodell resultierenden Abweichungen von einem streng rationalen Verhalten sind zahlreich. Zu ihnen zählen sowohl die verzerrte Wahrnehmung von Informationen als auch die Verwendung von Entscheidungsheuristiken. Darüber hinaus führen aber auch eine mangelnde Selbstkontrolle und sogenannte Kontexteffekte zu entsprechenden systematischen Abweichungen von einem als rational unterstellten Ent-

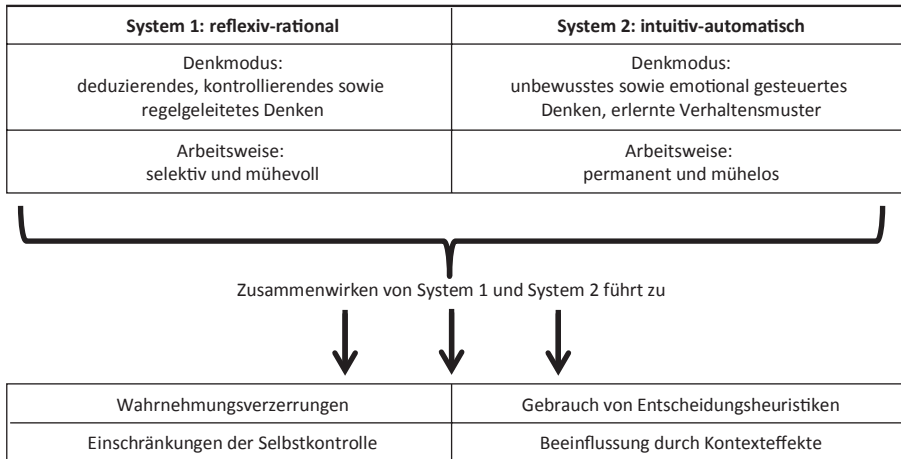


Abb. 2.2 Elemente und Implikationen des dualen Handlungsmodells. (Quelle: Eigene Darstellung auf der Grundlage von Kahneman (2011))

scheidungsverhalten (vgl. für einen Überblick Jungmann et al. 1998; vgl. ebenso Kirchner 2011, S. 50 ff. oder auch Pelzmann 2012, S. 12 ff.).

Verzerrungen in der Wahrnehmung – In der Psychologie wurde überzeugend nachgewiesen, dass „die Wirklichkeit“ von Akteuren nicht immer so wahrgenommen wird, wie sie sich objektiv darstellt, d. h. subjektive Wahrnehmungs-, Erinnerungs- und Urteilsprozesse bilden nicht immer die Realität ab. Verantwortlich hierfür sind „kognitive Biases“, aufgrund deren es den Akteuren nicht gelingt, die gegebenen Randbedingungen und Merkmale einer Entscheidungssituation angemessen zu erfassen. Eine Auswahl bekannter Wahrnehmungsverzerrungen findet sich in Tab. 2.1. Solche Wahrnehmungsverzerrungen führen dazu, dass individuelle Entscheidungen unter der Annahme falscher Voraussetzungen getroffen werden. So neigen beispielsweise Akteure bei der Bewältigung komplexer Handlungssituationen zu einem überzogenen Optimismus, was sich darin ausdrückt, dass die Wahrscheinlichkeit, Opfer von negativen Ereignissen zu sein, geringer eingeschätzt wird als die Möglichkeit, Nutznießer positiver Ereignisse zu sein (overoptimistic bias). Im Hinblick auf ihr Können und Wissen neigen Akteure zudem zu einem übersteigerten Selbstvertrauen, d. h. sie überschätzen nicht selten ihre eigenen Fähigkeiten oder vertrauen zu stark auf ihr zukünftiges Glück (overconfidence bias).

Damit verbunden ist das Phänomen, dass Informationen häufig den eigenen Interessen entsprechend interpretiert werden (self-serving bias). Dies kann zu subjektiven Resistenzen führen, etwa dergestalt, dass nur solche Informationen berücksichtigt werden, die eine bereits bestehende Entscheidungsdisposition legitimieren. Auch kann dies bewirken, dass Akteure nur sehr zögerlich den Wechsel zwischen zwei Handlungsalternativen vollziehen, obwohl bei genauerer Betrachtung ein solcher Wechsel vorteilhaft wäre. Verantwortlich hierfür ist sowohl die Tendenz, an der gegenwärtigen Situation festzuhalten (status-quo bias), als auch der Sachverhalt, dass man Dingen, die man bereits besitzt, einen zu ho-

Tab. 2.1 Ausgewählte Wahrnehmungsverzerrungen („cognitive biases“). (Quelle: Eigene Zusammenstellung)

Art der Wahrnehmungsverzerrung	Inhaltliche Erläuterung
Overconfidence Bias	Übersteigertes Selbstvertrauen bezüglich des subjektiven Könnens und Wissens
Status Quo Bias	Man hält an den Gegebenheiten der bestehenden Situation fest
Overoptimistic Bias	Die Möglichkeit, Opfer negativer Ereignissen zu werden, wird geringer als die Wahrscheinlichkeit eingeschätzt, Nutznießer positiver Ereignisse zu sein
Endowment Effect	Man misst dem, was man hat, einen zu hohen Wert bei
Self-Serving Bias	Es werden vor allem solche Informationen berücksichtigt, die eine bestehende Meinung stützen
Certainty Effect	Ereignisse, die als vergleichsweise sicher gelten, erhalten eine zu hohe Gewichtung
Loss Aversion	Mögliche Verluste werden stärker gewichtet als gleich große potentielle Gewinne
Focus Illusion	Aktuell mental verfügbare Informationen werden als besonders wichtig eingestuft
Impact Bias	Die Dauer der Wirksamkeit von Emotionen wird überschätzt
Projection Bias	Aktuelle Gefühle werden als auch in Zukunft dominierend angenommen
Self-Control Bias	Überschätzung des Ausmaßes an individueller Kontrolle bezüglich des Ausgangs von Ereignissen
Facilitation Effect	Kleinste Hinweise auf Ideen oder Konzepte reichen aus, um Gedanken oder Reaktionen mit starker Auswirkung zu erzeugen
Hindsight Bias	In der Rückschau auf Ereignisse vertretene Ansicht, immer schon gewusst zu haben, dass ein Ereignis so ausgehen würde

hen Wert beimisst (endowment effect). Dieses Verhalten führt aus Sicht von Kahneman und Tversky (1984, S. 13) zu dem Effekt, dass „buying prices will be significantly lower than selling prices“. Darüber hinaus werden innerhalb von Entscheidungsprozessen nicht selten Ereignisse, die als sicher gelten, mit einem zu hohen Gewicht bzw. mit einer zu hohen Eintrittswahrscheinlichkeit belegt (certainty effect). Auch neigen Akteure zu der Einschätzung, dass das, woran sie gerade denken, besonders wichtig sei (facilitation effect). Werden durch diese Konzentration auf nur wenige Aspekte weitere entscheidungsrelevante Informationen ausgeblendet, sind Fehlurteile nicht selten (focus illusion). Schließlich gilt es zu berücksichtigen, dass Akteure sich gegenüber unsicheren Zukunftsereignissen oft übertrieben risikoavers verhalten, d. h. Verluste werden deutlich stärker gewichtet als gleich große Gewinne (loss aversion). Hierzu stellt Kahneman (2003, S. 1457) fest: „[T]he value of a good to an individual appears to be higher when the good is viewed as

something that could be lost or given up than when the same good is evaluated as a potential gain“. Zugleich besteht jedoch eine Asymmetrie zwischen Gewinn- und Verlustsituationen und zwar dergestalt, dass Akteure sich aufgrund der bestehenden Verlustaversion in Verlustsituationen wiederum übertrieben sorglos verhalten. Eine graphische Illustration der beiden Wahrnehmungsverzerrungen von Verlustaversion und Sicherheitseffekt findet sich in den Abb. 2.3 und 2.4.

Gebrauch von Heuristiken – Neben den genannten Wahrnehmungsverzerrungen kann auch die Verwendung von Entscheidungsheuristiken ein „irrationales“ Verhalten bewirken (siehe hierzu auch Tab. 2.2). Solche Heuristiken kommen insbesondere dann zur Anwendung, wenn Akteure aufgrund von Zeitdruck und Informationsvielfalt überfordert sind, die Konsequenzen ihrer Entscheidungen umfassend zu reflektieren (vgl. Todd und Gigerenzer 2000 oder auch Schwarz et al. 1994). Ein Beispiel für solche „Abkürzungen“ im Entscheidungsprozess ist der Gebrauch von mentalen Anker, die bewirken, dass Entscheidungen zwischen Handlungsalternativen nicht frei von vorgefertigten Urteilen gefällt werden (Ankerheuristik). D. h. Akteure neigen dazu, Entscheidungen nicht rein sachbezogen, sondern in Anlehnung an gegebene Orientierungsgrößen zu treffen. So konnten Strack und Mussweiler (1997) solche Ankereffekte – bei Laien wie bei Experten – auch dann nachweisen, wenn die verwendeten Anker völlig willkürlich und damit logisch unplausibel waren. Ariely (2010, S. 62 f.) spricht in diesem Zusammenhang auch von „willkürlicher Kohärenz“ (vgl. hierzu ebenso Thaler und Sunstein 2012, S. 39 ff.). Diesen Anker-Effekt macht sich beispielsweise die Werbeindustrie zunutze, wenn mittels entsprechender Marketing-Methoden die Zahlungsbereitschaft für ein Produkt beeinflusst wird, indem dieses Produkt mit einem möglichst hochwertigen Anker mental verknüpft wird. Ein solcher Anker, der durch externe Einflüsse manipuliert werden kann, muss dabei nicht zwingend etwas mit dem entscheidungsrelevanten Sachverhalt zu tun haben. Die Anwendung mentaler Anker kann jedoch zu Lock-In-Effekten führen, wenn bestehende Vorurteile im Rahmen der Bewertung von Handlungsalternativen eine potenziell verbesserte Bedürfnisbefriedigung verhindern.

Ebenfalls von signifikanter Bedeutung ist die sogenannte Verfügbarkeitsheuristik. Mit ihr verbindet sich das Phänomen, dass Akteure ihre Entscheidungen nicht zwingend auf die als relevant anzusehenden Informationen stützen, sondern auf solche, an die sie sich am leichtesten erinnern können. Es ist nach Kirchler (2011, S. 72) leicht nachvollziehbar, dass auch damit die Wahrscheinlichkeit steigt, falsche Entscheidungen zu treffen, da „die Verfügbarkeit von Informationen nicht nur von der Erlebnis- und Darbietungshäufigkeit abhängt, sondern auch von einer Reihe anderer Faktoren“. Solche anderen Faktoren können beispielsweise die Auffälligkeit von Ereignissen oder auch die aktuelle Stimmungslage zum Zeitpunkt der Erinnerung sein (vgl. hierzu auch Tversky und Kahneman 1974 sowie Bower 1981). Schließlich ist ebenso zu berücksichtigen, dass Akteure dazu neigen, gemachte Beobachtungen einem bekannten Verhaltensmuster zuzuordnen. Dieses Denken in Stereotypen wird auch als Repräsentativitätsheuristik bezeichnet. Eng damit verwandt ist die Rekognitionsheuristik, die dazu führt, dass Akteure bei Konfrontation mit

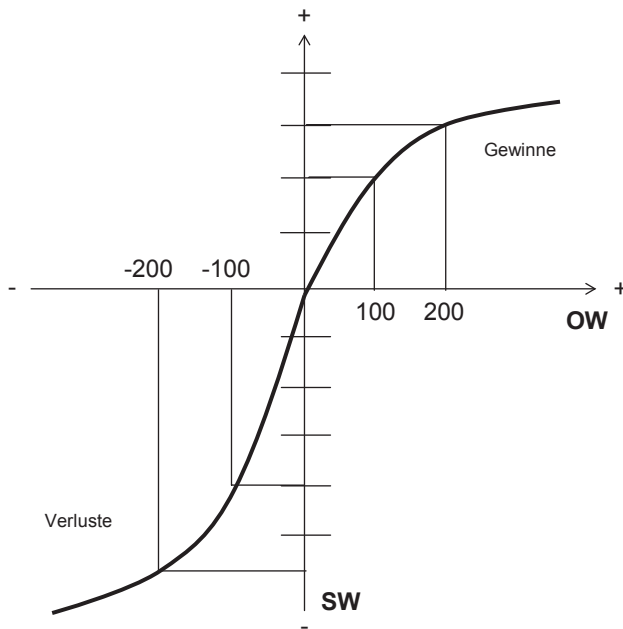


Abb. 2.3 Divergenz zwischen objektivem und empfundenem Wert von Gewinnen und Verlusten. (Erläuterung: Im Rahmen der Verhaltensökonomik wird davon ausgegangen, dass Akteure ihre Entscheidungen nicht unter Berücksichtigung des objektiven Wertes (OW) von Entscheidungsoptionen (ausgedrückt in Nutzen oder Kosten bzw. Gewinnen oder Verlusten) beurteilen, sondern Entscheidungsergebnisse anhand des subjektiven (empfundenen) Wertes (SW) in Form der Abweichungen von einem Referenzpunkt beurteilen. Damit ist der Wert einer Entscheidungsoption sowohl vom Referenzpunkt selbst als auch von der Höhe der Abweichung von diesem Referenzpunkt abhängig. Bezogen auf die Abbildung wird dieser Referenzpunkt durch den Ursprung des Koordinatensystems abgebildet, der als Maßstab für die Bewertung von Gewinnen und Verlusten von Entscheidungsergebnissen fungiert. Als Besonderheit der Wertekurve gilt hierbei, dass diese konkav im Bereich der Gewinne und konvex im Bereich der Verluste verläuft. Der Grund hierfür ist, dass aus psychologischer Sicht die subjektive Wahrnehmung von der (relativen) Größe eines Reizes abhängt. Der im Vergleich zum Gewinnbereich steilere Verlauf der Werte-Kurve im Bereich der Verluste spiegelt dabei die (empirisch nachgewiesene) Verlustaversion wider und bedeutet, dass betragsmäßig gleich große Gewinne und Verluste unterschiedlich bewertet werden. Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Kahneman und Tversky (1979))

einem bekannten und einem unbekanntem Sachverhalt davon ausgehen, dass der bekannte Sachverhalt wertmäßig höher einzuschätzen ist. Weitere bekannte kognitive Abkürzungen sind die Take the Best-Heuristik sowie die Eliminationsheuristik, die beide besagen, dass bei (komplexen) Entscheidungen nur selten klassisch rational im Sinne einer Bewertung aller verfügbaren Handlungsalternativen vorgegangen wird (vgl. hierzu Tversky 1972).

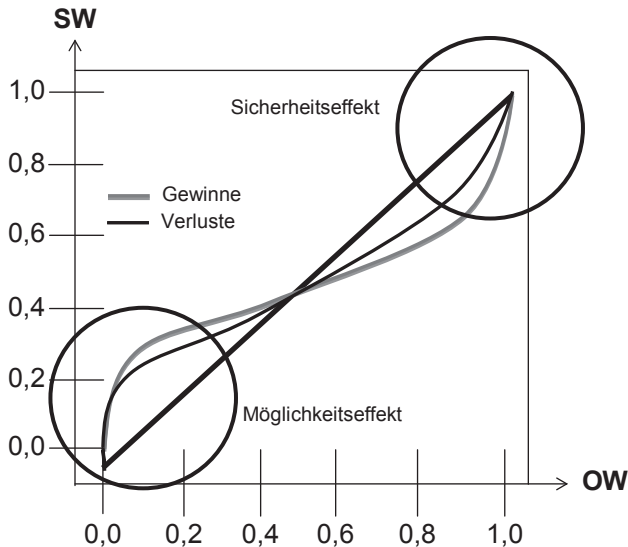


Abb. 2.4 Unterschied zwischen tatsächlicher und gefühlter Wahrscheinlichkeit von Ereignissen (Möglichkeitseffekt- und Sicherheitseffekt). (*Erläuterung:* Aus Sicht der Verhaltensökonomik erfolgt im Fall von Entscheidungsunsicherheit die Zuordnung von Wahrscheinlichkeiten zu (zufälligen) Ereignissen – anders als von der ökonomischen Standard-Erwartungsnutzentheorie angenommen – durch Akteure nicht in konsistenter Weise. Dies gilt selbst unter der Bedingung vollständig bekannter Wahrscheinlichkeiten, bei der es häufig zu Diskrepanzen zwischen objektiver (tatsächlicher) Wahrscheinlichkeit (OW) und subjektiv wahrgenommener Wahrscheinlichkeit (SW) von Ereignissen (hier: von möglichen Gewinnen oder Verlusten) kommt. In der Abbildung wird die Verteilung der objektiven Wahrscheinlichkeiten durch die 45-Grad-Linie repräsentiert, während der Verlauf möglicher subjektiver Ereigniswahrscheinlichkeiten durch die geschwungenen Linien abgebildet wird. Der Sicherheitseffekt (certainty effect) kennzeichnet dabei das Phänomen, dass der Schritt von sehr wahrscheinlich auf sicher bedeutsamer ist als jener von nicht ganz so wahrscheinlich auf wahrscheinlich (Einkreisung *oben rechts*). Spiegelbildlich hierzu beschreibt der sogenannte Möglichkeitseffekt (Einkreisung *unten links*) den Sachverhalt, dass der Schritt von nicht wahrscheinlich auf etwas wahrscheinlich ebenfalls als bedeutsamer eingestuft wird als jener von etwas wahrscheinlich auf wahrscheinlich. Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Kahneman und Tversky (1992))

Allgemein muss aus verhaltensökonomischer Sicht davon ausgegangen werden, dass die Verwendung der genannten Heuristiken insbesondere in neuen oder schlecht strukturierten Entscheidungssituationen zu negativen Konsequenzen im Hinblick auf die „Güte“ von Entscheidungen führt (vgl. Camerer und Loewenstein 2012 sowie Elster 1998, S. 60). D. h. der individuelle Gebrauch von Entscheidungsheuristiken führt manchmal, aber keineswegs immer zu optimalen Entscheidungen, wie es das neoklassische Standardmodell rationalen Verhaltens unterstellt.



<http://www.springer.com/978-3-658-09912-1>

Öffentliche Finanzen und Verhaltensökonomik
Zur Psychologie der budgetwirksamen Staatstätigkeit
Döring, Th.
2015, XII, 369 S. 25 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-09912-1