

Mit dem Begriff Rationalität wird ein vernunftgeleitetes und an Zwecken ausgerichtetes Denken und Handeln bezeichnet<sup>1</sup>. Der Begriff beinhaltet die intendierte Selektion von Alternativen aus Gründen, die als vernünftig gelten, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen.

Bei der Analyse des Begriffes der Rationalität sind verschiedene Aspekte zu berücksichtigen:

Es wird eine Beziehung unterstellt zwischen intendiertem Ziel und den zu seiner Erreichung eingesetzten Mitteln. Hier ist Rationalität also die Fähigkeit, eine Ursache-Wirkungskette zu analysieren und auch bewusst einzusetzen. Diese Zweck-Mittel-Korrelation wurde in den Sozialwissenschaften von Max Weber (1921) aufgebracht<sup>2</sup>.

Es geht auch um die Bewertung eines Zweckes: Ist dieser angemessen? Wenn ja, dann bedeutet rational „vernünftig“ bzw. „richtig“. Hier wird Rationalität nicht nur zum Maß der Effizienz, sondern auch zum Maß der Effektivität. Zweckerational handelt nach Max Weber, wer die Relation von Nutzen und Aufwand bei der Auswahl des richtigen Ziels maximiert. Die Definition besagt demnach, dass „[z]weckerational handelt, wer sein Handeln nach Zweck, Mitteln und Nebenfolgen orientiert, und dabei sowohl die Mittel gegen die Zwecke, wie die Zwecke gegen die Nebenfolgen, wie endlich auch die verschiedenen Zwecke gegeneinander rational abwägt.“<sup>3</sup> Dem Abwägen liegt hierbei ein Denkprozess zugrunde, welcher auch in

<sup>1</sup> Vgl. Weber, Schäffer 1999, S. 734.

<sup>2</sup> Vgl. Weber 1922, S. 11 ff.

<sup>3</sup> Weber 1922, S. 13.

der betriebswirtschaftlichen Literatur nach Erich Gutenberg zu finden ist<sup>4</sup>. Damit verbunden ist demnach Wissen, da die Rationalität einer Handlung von der Zuverlässigkeit des darin enthaltenen Wissens sowie ihrer Begründbarkeit abhängt<sup>5</sup>.

Schließlich bedeutet Rationalität auch die Beherrschung von Methoden und Verfahren. Hier geht es vor allem um die Konsistenz von Argumenten, Entscheidungen und Handlungen. In diesen Interpretationsbereich von Rationalität fallen auch die Eigenschaften und Fähigkeiten von Personen bzw. Wirtschaftssubjekten. Man spricht in diesem Zusammenhang dann auch von „rationalen Menschen“<sup>6</sup>.

Der letzte Aspekt von Rationalität ist derjenige, der ein Erklärungsmuster für Handlungen und Normen liefert. An dieser Stelle bekommt Rationalität erstmals einen subjektiven Charakter: Als rational gilt, was wohlbegründet, angemessen und verantwortbar ist. Max Weber bezeichnet dies als „Wertrationalität“<sup>7</sup>.

Auf Basis dieser einführenden Erläuterung zu den verschiedenen Aspekten der Rationalität wird nun ein Entwicklungsmuster – von klassischen hin zu neueren Rationalitätsverständnissen – skizziert.

---

## 2.1 Klassische Rationalitätsbegriffe

Wie in der Einführung dargelegt, wurde die Betriebswirtschaftslehre anfänglich sehr deutlich von traditionsreichen Wissenschaften geprägt<sup>8</sup>. Im Bereich der Rationalität kommt ein starker Input durch die Volkswirtschaftslehre: die klassische Nationalökonomie, die neoklassische Theorie, der Keynesianismus und die neue Institutionenökonomik – alle versuchen, Funktions- und Wirkungsmechanismen in offenen Volkswirtschaften modellhaft zu beschreiben<sup>9</sup>. Grundannahme aller dieser Erklärungsmodelle ist, dass die jeweiligen Akteure unter ökonomischen Aspekten rational als „Homo oeconomicus“ handeln. Die Entscheidung eines Homo oeconomicus wurde in der Betriebswirtschaftslehre zunächst strikt als Maximierung einer Nutzenfunktion dargestellt. Der Homo oeconomicus ist quasi „entmenschlicht“ und kommt im Rahmen der vorgegebenen Umfeldbedingungen immer zu einer klaren Präferenzordnung<sup>10</sup>. Es ist nicht verwunderlich, dass in einem sol-

---

<sup>4</sup> Vgl. Gutenberg 1929, S. 28 ff.

<sup>5</sup> Vgl. Weber, Schäffer 1999, S. 734.

<sup>6</sup> Vgl. Rescher 1992, S. 152.

<sup>7</sup> Weber 1922, S. 12.

<sup>8</sup> Vgl. Bierich 1987, S. 11 ff.

<sup>9</sup> Vgl. Kirsch 2001, S. 4 f.

<sup>10</sup> Vgl. von Nitzsch 2014, S. 37.

chen Szenario der Homo oeconomicus von Kritikern als egoistisch handelnde Figur angesehen wurde. Dennoch wurde von den Makroökonomern das Modell des Homo oeconomicus von seiner individuellen Betrachtung auf eine kollektive Ebene gehoben, sodass auch gesellschaftliche Entscheidungen rational lösbar und von außen nachvollziehbar wurden<sup>11</sup>. Zunächst bestand der wissenschaftliche Anspruch darin, eine rein deskriptive Theorie der Entscheidung zu entwickeln. Doch schon bald kristallisierte sich eine Theorie der Explikation von Rationalität heraus. Dies mag auch für einige Forscher der Anlass gewesen sein, das Konstrukt des Homo oeconomicus immer stärker anzuzweifeln<sup>12</sup>.

Da der Handelnde nicht immer über vollständiges Wissen in der jeweiligen Handlungssituation verfügt, können erwartete und tatsächlich beobachtete Entscheidungen auseinander gehen. Man unterscheidet zwischen subjektiver und objektiver Rationalität. Objektiv rationale Handlungen zeichnen sich durch ihre Ausrichtung auf einen bestimmten Zweck und die Verwendung alles objektiv zur Verfügung stehenden Wissens aus. Ein objektiver Beobachter kann aus der Handlung auf den verfolgten Zweck schließen und stimmt in seinem Schluss mit dem tatsächlich gemeinten Zweck des Handelnden überein. Trotzdem können sich die Ergebnisse des Beobachters und des Handelnden unterscheiden. Hierfür verantwortlich ist die subjektive Rationalität, welche den Handelnden beeinflusst, von außen für den Beobachter jedoch nicht ersichtlich ist<sup>13</sup>. Hierbei können unterschiedliche Ziele relevant sein: Während der Handelnde bestimmte Ziele als wichtig erachtet und seine Handlungen an ihnen ausrichtet, können diese für den Beobachter irrelevant sein, so dass er das Handeln als irrational beurteilen würde. Beispielsweise verfolgen immer mehr Anleger eine nachhaltige Anlagestrategie. Ihnen ist wichtig, dass bei ihren Anlageentscheidungen nicht nur ökonomische Ziele verfolgt werden, sondern auch soziale und ökologische. Ein anderer Akteur, für den nur ökonomische Ziele eine Rolle spielen, würde die gewählten Anlageformen tendenziell als suboptimal und somit irrational abtun.

---

<sup>11</sup> Vgl. Frey, Benz 2001, S. 7.

<sup>12</sup> So wies beispielsweise Feyerabend (1980) in seiner wissenschaftshistorischen Analyse nach, dass „große Innovationen“ in der Wissenschaft selbst meist nicht den etablierten, d. h. rationalen Regeln folgten. (Feyerabend, P.K. Erkenntnis für freie Menschen, Frankfurt a. M. 1980)

<sup>13</sup> Vgl. Gäfgen 1963, S. 32 f.

## 2.2 Die Erwartungsnutzentheorie

Ein weit verbreitetes Modell zur Abbildung rationaler Entscheidungen bietet die Erwartungsnutzentheorie. In dieser Theorie wird davon ausgegangen, dass ein Entscheider über eine individuelle, zeitstabile Nutzenfunktion „ $u$ “ verfügt, mit deren Hilfe er unsichere Alternativen bewertet. In der Nutzenfunktion sind die Höhenpräferenzen des Entscheiders, z. B. ein abnehmender Grenznutzen, und seine Risikoeinstellung abgebildet<sup>14</sup>. Dieses Modell, entwickelt durch von Neumann und Morgenstern (1947), baut auf einem mathematisch basierten Axiomensystem auf, das die Existenz der Nutzenfunktion sichert<sup>15</sup>. Existiert eine solche Nutzenfunktion, so geht man nach dem Modell der Erwartungsnutzentheorie davon aus, dass ein Entscheider eine unsichere Alternative  $a = (p_1, a_1; p_2, a_2; \dots; p_n, a_n)$  gemäß folgender Formel bewertet:

$$EU(a) = \sum_{i=1}^n p_i \cdot u(a_i).$$
 Der Entscheider bewertet also die möglichen Ausgänge der unsicheren Alternative anhand seiner Nutzenfunktion und gewichtet diese Bewertungen mit Hilfe der zugehörigen Eintrittswahrscheinlichkeiten. Werden mehrere unsichere Alternativen miteinander verglichen, so ist es unabdingbar, dass ein rationaler Entscheider diejenige Alternative auswählt, die den höchsten Nutzenerwartungswert besitzt<sup>16</sup>. In ihrer Ursprungsfassung wurde in der Erwartungsnutzentheorie nicht thematisiert, woher die Werte für die Eintrittswahrscheinlichkeiten der möglichen Konsequenzen stammen. Savage (1954, 1972) löste dieses Problem, indem er als Wahrscheinlichkeiten subjektive Wahrscheinlichkeitsschätzungen der Entscheider annahm<sup>17</sup>. Auch dieses Modell ist nur anwendbar, wenn bestimmte mathematische Voraussetzungen erfüllt sind, die an dieser Stelle nicht weiter dargestellt werden.

<sup>14</sup> Vgl. von Nitzsch 2014, S. 172 f.

<sup>15</sup> Wir wollen in diesem Beitrag nicht auf die mathematischen Voraussetzungen eingehen. Einen guten Überblick liefert z. B. Eisenführ et al. 2010, S. 248 ff.

<sup>16</sup> Vgl. von Nitzsch 2014, S. 172.

<sup>17</sup> Vgl. Eisenführ et al. 2010, S. 260.

## 2.3 Einbindung realen menschlichen Verhaltens in den Rationalitätsbegriff

An dem Modell der Erwartungsnutzenmaximierung wurde oftmals Kritik geübt. Es unterstellt vollständiges Wissen über die zu betrachtenden Alternativen und eine allgemeingültige und somit objektive Bewertung der Konsequenzen<sup>18</sup>. Simon (1959) thematisierte, dass Menschen nur über beschränkte kognitive Ressourcen verfügen und es notwendig sei, die Wahrnehmung und Informationsverarbeitung eines Entscheiders bei der Modellierung seiner Entscheidungen zu berücksichtigen<sup>19</sup>. Er unterstellte realen Menschen eine beschränkte Rationalität („bounded rationality“) und ging davon aus, dass Menschen bei ihren Entscheidungen nicht maximieren, sondern dass es ihnen genügt, wenn von ihnen definierte Anspruchsniveaus erfüllt wurden. Auch diese Modelle haben vorwiegend präskriptiven Charakter<sup>20</sup>.

Die beiden Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky fokussierten hingegen empirisch beobachtbare Abweichungen von rationalen Entscheidungen und dokumentierten ihr systematisches Auftreten. Aufbauend auf ihren Befunden entwickelten sie die deskriptiv orientierte „Prospect Theory“. Im Mittelpunkt ihrer Betrachtungen stehen Verhaltensanomalien wie die Berücksichtigung verlorener Kosten, die Untergewichtung von Opportunitätskosten oder die Übergewichtung von Besitz, Verfügbarkeitsheuristiken und Sicherheitsstreben sowie Selbstwirksamkeitserwartungen und idiosynkratische Emotionen<sup>21</sup>. Insbesondere berücksichtigt die subjektive Rationalität, dass Menschen nicht nur ökonomische Ziele verfolgen, sondern dass auch außerökonomische Ziele, wie z. B. die Vermeidung von Dissonanzen<sup>22</sup>, bei der Auswahl der optimalen Alternative berücksichtigt werden<sup>23</sup>. Dieses Modell als aktuellstes deskriptives Entscheidungsmodell wird in Abschn. 3.3 detaillierter vorgestellt.

---

<sup>18</sup> Vgl. Nehring 2011, S. 79 f.

<sup>19</sup> Vgl. Simon 1959, S. 256.

<sup>20</sup> Vgl. Simon 1972, S. 161.

<sup>21</sup> Vgl. Kahneman, Tversky 1979, S. 276 ff.

<sup>22</sup> Vgl. Abschn. 3.1.1.

<sup>23</sup> Eine entsprechende Erkenntnislogik hat sich auch in der soziologischen Forschungstradition herausgebildet. So unterscheidet beispielsweise Habermas (1985) zwischen kognitiv-instrumenteller, moralisch-praktischer und ästhetisch-expressiver Rationalität.



<http://www.springer.com/978-3-658-10805-2>

Zur Rationalität von Anlageentscheidungen  
Begriffsklärung und Implikationen für  
Kapitalmarktakteure

Pulham, S.; Deeken, M.

2015, VII, 39 S. 4 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-10805-2