

RBB



Kulturradio
Kulturtermin

Der Faktor Mensch in der Ökonomie
Wie Psychologie und Wirtschaft zusammenhängen
Eine Sendung von Annette Wilmes

Redaktion: Karin Tholen
Sendetag: 6.2.2012
Sendezeit: 19:04 Uhr bis 19:30 Uhr

Take 1 (Armin Falk)

Um zu verstehen, warum die Forschung, die wir machen, so gemacht wird, wie wir sie machen, muss man vielleicht noch mal einen Schritt zurückgehen und sagen, wo waren Wirtschaftswissenschaften vielleicht vor 20, 30 Jahren? Das war im Wesentlichen eine Verhaltenswissenschaft, die die Psychologie der Menschen weitgehend ausgeblendet hat.

Autorin

Armin Falk ist Professor für Wirtschaftswissenschaften an der Universität in Bonn. Er verfolgt einen verhaltensökonomischen Ansatz, im Unterschied zum standardökonomischen Modell.

Take 2 (Armin Falk)

Das war im Wesentlichen eine Verhaltenswissenschaft, die die Psychologie der Menschen weitgehend ausgeblendet hat. Die also auf sehr vereinfachenden Annahmen gefußt ist und sehr viele Motive, Referenzen, Vorstellungen, Einstellungen, Dinge wie beschränkte Rationalität oder auch Motive wie Fairness, Verlustaversion und vieles andere in ihr Modell nicht integriert hat. Und mit der experimentellen Wirtschaftsforschung wurde ziemlich deutlich, dass das tatsächliche Verhalten im Menschen sehr häufig und systematisch von diesen Vorstellungen abweicht. Das heißt, dass das Modell in dem Sinne unterkomplex ist, dass es eben die Vielfalt der Motivationen in keiner Weise reflektiert.

Autorin

Der Mensch sei eben nicht der "homo oeconomicus", der rational und nur auf den eigenen Nutzen bedacht, Entscheidungen trifft, sagt Armin Falk. Er erforscht wirtschaftliches Verhalten, indem er die Psychologie einbezieht.

Take 3 (Armin Falk)

Und das ist, kurz gesagt, eigentlich die Forschungsstrategie dessen, was wir heute Verhaltensökonomik oder auf englisch behaviour economics nennen, nämlich die psychologische Fundierung ökonomischen Verhaltens. Und ich glaube, die Finanzkrise, viele weitere Beispiele und natürlich die ganzen Laborbefunde legen sofort offen, dass ökonomisches Verhalten natürlich von Menschen gemacht wird und dass diese Menschen natürlich nicht funktionieren wie rationale Automaten, sondern durch Motive, durch Gefühle, durch Vorstellungen, durch unterschiedlichste Präferenzen gesteuert werden. Und wenn man die nicht in den Blick bekommt, wird man, was die Beschreibung von Verhalten angeht, immer ein sehr unvollständiges Bild haben.

Autorin

Die experimentelle Wirtschaftsforschung entstand in der Mitte des 20. Jahrhunderts. Ihre Bedeutung wurde in den 60er Jahren erkannt, als Vernon Smith in den USA und Reinhard Selten in der Bundesrepublik Deutschland ihre ersten Experimente durchführten. Reinhard Selten baute Anfang der 80er Jahre an der Bonner Universität das Laboratorium für Experimentelle Wirtschaftsforschung auf und erhielt für seine Studien auf dem verwandten Gebiet der Spieltheorie 1994 als bisher einziger Deutscher den Wirtschaftsnobelpreis. Heute noch arbeitet der inzwischen 81jährige emeritierte Wissenschaftler an dem Laboratorium als wissenschaftlicher Koordinator. Sein Nachfolger als Direktor des Laboratoriums ist Armin Falk. Mit Hilfe von Experimenten im Labor erforscht er zum Beispiel psychologische Aspekte des Arbeitsmarkts.

Take 4 (Armin Falk)

Wie ich mit Mitarbeitern umgehe, ob ich versuche sie auszubeuten, auszunutzen, oder zu meinem größten möglichen Vorteil auch einzusetzen, oder ob ich auch bereit bin, sie zu fördern, ob ich bereit bin, ihnen auch eine faire Entlohnung zukommen zu lassen. Mit einem Wort, ob ich sie mit Respekt behandle. Wir haben herausgefunden in vielen, vielen Laborexperimenten, dass, wenn Menschen fair behandelt werden, sie eine deutlich höhere Leistungsbereitschaft haben, und dass es sich deswegen für Firmen sehr wohl lohnen kann, Mitarbeiter eben auch fair zu behandeln.

Autorin

Die eingeladenen Probanden erhielten die Rolle des Firmeneigentümers oder die Rolle des Mitarbeiters. Die Firmeneigentümer konnten entscheiden, ob sie den Mitarbeitern Vertrauen schenken oder lieber auf strenge Kontrolle setzen sollten. Die Ergebnisse waren eindeutig.

Take 5 (Armin Falk)

Wir konnten zeigen, dass entgegen der eigentlichen ökonomischen Voraussage, die nämlich sagen würde in so einer Situation, es ist immer besser zu kontrollieren und es ist immer schlecht zu vertrauen, weil die Unterstellung ja ist, dass Menschen alle eigennützig sind und nur ihren eigenen Vorteil im Blick haben, dass es entgegen dieser ökonomischen Prognose so war, dass in Bedingungen, wo vertraut wurde, das Leistungsniveau höher war. Natürlich gibt es schwarze Schafe, die Vertrauen auch ausnützen. Es ist nicht so, dass alle Menschen positiv reziprok sind, also faires Verhalten oder vertrauensvolles Verhalten dann auch positiv belohnen und entsprechend dann auch mehr leisten. Es gibt also auch die, die sagen, du hast mir vertraut, selber Schuld, dann haue ich dich übers Ohr. Aber die meisten Menschen haben eben ein Problem, wenn ihnen vertraut wird oder wenn sie fair behandelt werden, den oder die, die das Vertrauen ausgesprochen hat, einfach dann zu enttäuschen und das Vertrauen eben zu verletzen.

Autorin

Armin Falk nennt auch ein Beispiel dafür, wie negative Reziprozität funktioniert. Die konnte vor allem mithilfe des so genannten Ultimatum-Spiels nachgewiesen werden, das der Wirtschaftswissenschaftler und Spieltheoretiker Werner Güth in den 70er Jahren entwickelt hatte.

Take 6 (Armin Falk)

Das Experiment ist mittlerweile fast schon zum Allgemeinwissen geworden. Es geht um folgendes. Es ist ein Zwei-Personen-Spiel. Es gibt eine Person, die einen Geldbetrag bekommt, sagen wir 10 Euro, und es gibt eine andere Person, die hat nichts. Und die Person, die das Geld hat, kann jetzt eine Aufteilungsentscheidung machen, kann jede Aufteilungsentscheidung machen, die sie möchte, kann einen Euro geben, zwei Euro, fünf Euro, neun Euro oder auch alles geben oder auch nichts geben. Und das Angebot, was dann der zweiten Person gemacht wird, kann die zweite Person entweder annehmen oder ablehnen. Wenn Sie es annimmt, wird es genauso implementiert, wird es genauso umgesetzt, wie die vorschlagende Person es vorgeschlagen hat. Wenn die zweite Person es aber ablehnt, bekommen beide eine Auszahlung von Null Euro.

Autorin

Wenn mir von der anderen Person zum Beispiel ein Betrag von drei Euro angeboten wird, der Anbieter also sieben Euro behalten darf, dann stehe ich zwar deutlich schlechter da, habe aber immerhin etwas bekommen. Also nehme ich an. Auch ein Euro ist besser als keiner. Wenn er hingegen nichts gibt, lehne ich selbstverständlich

ab. Dann soll eben keiner etwas bekommen. Das wäre die ökonomische Lösung, wenn alle am Eigennutz orientiert sind. So funktioniert die Vorstellung vom "homo oeconomicus". Das Experiment indes ging anders aus, sagt Armin Falk.

Take 7 (Armin Falk)

Die meisten, die allermeisten Menschen würden so ein Angebot von einem Euro, wenn der andere neun Euro behält, ablehnen und sagen, das ist total unfair. Und sie würden es in gewisser Hinsicht auch gerne ablehnen und dabei auch eine gewisse Befriedigung verspüren, das wissen wir inzwischen auch aus neurowissenschaftlichen Belegen, dass also die Bestrafung von solchen unfairen Handlungen durchaus auch mit Lustgewinn, wenn ich das mal so sagen darf, Rache ist süß, könnte man als Metapher vielleicht sagen, verbunden ist. Nur wenn das Angebot eine gewisse Höhe hat, wird das dann noch akzeptiert. Das muss nicht unbedingt die Gleichaufteilung sein, es könnte auch sein, dass man sagt, gut, der hat ja auch das Geld gehabt, der muss das aufteilen, aber 40 Prozent, sagen wir mal bräuchte ich schon vom Kuchen. Wenn es mehr ist, nehme ich es sowieso an, aber wenn es drunter ist, fängt es an, unangenehm zu werden. Und irgendwann sage ich, nee, das ist unfair, das lehne ich ab.

Autorin

Und diese negative Reziprozität funktioniere sogar bei hohen Geldbeträgen, betont Armin Falk.

Take 8 (Armin Falk)

Menschen sind bereit, echt substantielle Geldbeträge auch abzulehnen, um jemanden, der unfair war, dann auch zu bestrafen.

Autorin

Das Bonner Laboratorium für experimentelle Wirtschaftsforschung, 1984 von Nobelpreisträger Reinhard Selten gegründet, ist die älteste Einrichtung ihrer Art in Europa. Das Labor ist in Forschung und Lehre des wirtschaftswissenschaftlichen Fachbereichs der Universität stark integriert.

Take 9 (Holger Gerhardt)

Bei uns forschen vorwiegend Wissenschaftler vom wirtschaftswissenschaftlichen Fachbereich der Universität Bonn. Dazu zählen vor allem Doktoranden und Doktorandinnen der Bonn-Graduate-School in Economics, also vom Doktorandenprogramm der Universität Bonn, aber es gibt auch viele Leute vom Max-Planck-Institut zur Erforschung von Gemeinschaftsgütern, heißt es auf Deutsch. Also vom Max-Planck-Institut hier in Bonn, die bei uns Experimente durchführen. Und vom IZA, dem Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit ebenfalls.

Autorin

Holger Gerhardt, Wirtschaftswissenschaftler, leitet das Labor. Er ist auch zuständig für den reibungslosen Ablauf der Experimente.

Take 10 (Holger Gerhardt)

Das Procedere ist eigentlich immer das Gleiche. Wir haben eine Datenbank, in der wir fast 7000 mittlerweile potentielle Probandinnen und Probanden gelistet haben, und wann immer ein Experiment durchgeführt werden soll, schicken wir an diese Probandinnen und Probanden eine e-mail, wie lange das ganze dauern wird, wann es stattfinden wird und dann können sich diejenigen, die Interesse haben, halt online anmelden. Und müssen dann zu dem jeweiligen Termin im Labor erscheinen, wenn sie es nicht tun, sinkt die Wahrscheinlichkeit rapide, dass wir sie noch mal einladen werden. Also wir brauchen halt schon relativ zuverlässige Leute.

Autorin

Das Labor ist im Hauptgebäude der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Bonner Universität untergebracht, dem so genannten Juridicum. Hier befinden sich die beiden Fachbereiche Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft. Hinter einer dicken Stahltür im Keller des Juridicums stehen 24 Computer, alle durch Wände getrennt, so dass die Probanden in ihren eigenen Kabinen sitzen. Hier werden viele unterschiedliche Experimente durchgeführt. 2011 zum Beispiel wurden für sieben Doktorandinnen und Doktoranden 66 Termine mit 1667 Teilnehmerinnen und Teilnehmern organisiert. Erforscht wird in der Regel das ökonomische Entscheidungsverhalten.

Take 11 (Holger Gerhardt)

Die einfachste Entscheidung ist, sich zwischen einer unsicheren Auszahlung und einer sicheren Auszahlung zu entscheiden. Also wir fragen, was ist Ihnen lieber, möchten Sie lieber drei Euro sicher haben oder das, was wir eine Lotterie nennen. Mit einer Wahrscheinlichkeit von 50 Prozent bekommen Sie zwei Euro oder mit einer Wahrscheinlichkeit von 50 Prozent bekommen Sie fünf Euro. Man muss sich entscheiden, möchte man lieber die Alternative haben, bei der man drei Euro sicher bekommt, oder die Alternative, bei der man eventuell zwei Euro bekommt, aber eventuell eben auch fünf Euro bekommt.

Autorin

Ein Experiment über das Risikoverhalten von Menschen. Es kann Aufschluss darüber geben, ob Menschen bereit sind, auf den Finanzmärkten zu investieren und wie viel sie dafür aufbringen wollen. Je risikobereiter man ist, desto eher wird man zu Aktien greifen.

In vielen Fällen, sagt Holger Gerhardt, bauen die Experimente jedoch auf empirischer Forschung auf.

Take 12 (Holger Gerhardt)

Man liest Ergebnisse von anderen aus empirischen Untersuchungen, die einfach ökonomische Daten, sagen wir auf Aktienmärkten oder auf dem Arbeitsmarkt, studieren, statistisch analysieren und einen bestimmten Zusammenhang finden. Beispielsweise, dass Leute tendenziell am Aktienmarkt kurzfristige Entscheidungen treffen. Also, dass sie zu stark in ihren Kauf- und Verkaufsentscheidungen auf Kennzahlen, also auf Quartalszahlen beispielsweise achten, und ihre Aktien Kauf- und Verkaufsentscheidungen an sehr kurzfristigen Erfolgsmeldungen und Meldungen über Gewinne ausrichten.

Autorin

Diese Beobachtungen auf den realen Märkten könnten zwar bestimmte Verhaltensweisen beschreiben, jedoch noch nichts über kausale Zusammenhänge aussagen, erläutert Holger Gerhardt. Wenn zum Beispiel beobachtet wird, dass Leute stark auf kurzfristige Schwankungen im Aktienkurs reagieren, dann ist noch nichts darüber

erklärt, warum das so ist. An dieser Stelle würden die Laborexperimente weiter führen.

Take 13 (Holger Gerhardt)

Die Frage wäre also, ob, wenn ich die Häufigkeit, mit der Menschen Informationen über den Aktienkurs bekommen, wenn ich diese Häufigkeit beeinflussen kann, ob sich die Anlageentscheidungen ändern. Auf dem realen Markt kann ich diese Häufigkeit nicht beeinflussen. Ich habe einfach diese Möglichkeit nicht. Im Labor kann ich ein Experiment durchführen, indem ich Probanden künstliche Aktien zum Kauf oder Verkauf anbiete und ich die eine Gruppe alle fünf Minuten darüber informiere, ob der Kurs in den letzten fünf Minuten gestiegen oder gefallen ist, und eine andere Gruppe jede Minute darüber informiere. Das heißt, im Labor habe ich genau die Möglichkeit, das zu tun, was ich in der Realität nicht kann, nämlich zu bestimmen, wie häufig erhalten meine Probanden meine Informationen. Und dann kann ich feststellen, ob diejenigen, die jede Minute die Information erhalten, mehr oder weniger Gewinn machen, als diejenigen, die alle fünf Minuten die Information erhalten. Was sich in dieser Art von Experimenten zeigt, ist, dass tatsächlich diejenigen, die die Information häufiger erhalten, im Schnitt einen geringeren Gewinn machen als diejenigen, die bereit sind, kurzfristige Kursschwankungen auszusitzen und eben nicht zu kaufen, und nicht zu verkaufen.

Autorin

Solche Ergebnisse könnten Unternehmen dazu bringen, ihr Informationsverhalten zu ändern. Wenn sie vermeiden wollen, dass ihre Aktien hektisch gekauft oder auch verkauft werden, sollten sie Informationen nicht zu häufig herausgeben. Einen Schluss, den die Firma Porsche schon vor Jahren gezogen hat. Deshalb musste sie den Frankfurter Nebenwerte-Index M-Dax verlassen, weil dort die Verpflichtung bestand, vierteljährlich Zahlen zu veröffentlichen.

Take 14 (Holger Gerhardt)

Porsche hat gesagt, nee, das möchten wir nicht, das sind Zahlen, die kurzfristig den Unternehmensgewinn widerspiegeln, aber eben nicht, ob wir langfristig auf einem guten Pfad sind oder nicht. Also, ob unser Unternehmen langfristig profitabel ist, weil sie befürchteten, dass ihre Anleger zu stark auf solche kurzfristigen Informationen reagieren würden, haben sie gesagt, nee, wenn wir Quartalszahlen veröffentlichen müssen, dann steigen wir aus dem Dax aus, weil wir so häufig halt nicht unsere Zahlen bekannt geben möchten.

Autorin

Die experimentelle Wirtschaftsforschung will menschliches Entscheidungsverhalten psychologisch fundiert erklären. Eine Erfolgsgeschichte, sagt Armin Falk, der Direktor des Laboratoriums für Experimentelle Wirtschaftsforschung und gleichzeitig Professor für Wirtschaft an der Universität Bonn.

Take 15 (Armin Falk)

Das heißt also, die Forschungsrichtung, die psychologische Fundierung des Verhaltensmodells voranzutreiben, ist zentral für ein besseres Verständnis ökonomischen Verhaltens und deswegen glaube ich, auch von zentraler Bedeutung. Das erklärt auch den zunehmenden und jetzt schon großen Erfolg dieser Forschungsrichtung innerhalb der Wirtschaftswissenschaften.

Autorin

Armin Falks Arbeit ist geprägt durch Interdisziplinarität. Nicht nur die Psychologie, auch die Neurowissenschaften bezieht er in seine Forschungen ein. Gemeinsam mit einem Psychologen, einem Epileptologen und einem Neurowissenschaftler gründete der renommierte Ökonom unlängst ein gemeinsames Institut, das die Buchstaben C-E-N im Namen trägt.

Take 16 (Bernd Weber)

Ja, der Name des Instituts steht für Center of economics and neuroscience. Was bedeuten soll, dass in diesem Institut Ökonomen zusammen mit Neurowissenschaftlern und Psychologen arbeiten, um menschliches Entscheidungsverhalten besser zu verstehen.

Autorin

Bernd Weber ist Professor für Neurologie und auf das menschliche Gehirn spezialisiert. Er schaut den Menschen beim Denken zu, hieß es in einer Pressemitteilung zur Eröffnung des Instituts im November 2011.

Take 17 (Bernd Weber)

Ich selber arbeite hauptsächlich mit der funktionellen Kernspintomographie. Diese großen Magneten, die viele kennen aus medizinischen Hintergründen. Wir sind heutzutage in der Lage, schon seit einigen Jahren, quasi die Durchblutungsveränderungen im Gehirn zu messen. Und die Aktivität von Nervenzellen verändert die Durchblutung des Gehirns. Das ist das, was wir im Endeffekt messen. Wir messen also Veränderungen der Durchblutung und schließen dabei indirekt auf die Aktivität von Nervenzellen, die jetzt gewissermaßen unser Denken darstellen.

Autorin

Seine neurologischen Befunde seien eine gute und sinnvolle Ergänzung zu den ökonomischen und psychologischen Forschungsergebnissen über das ökonomische Entscheidungsverhalten, sagt Bernd Weber. Denn Entscheidungen werden im Gehirn getroffen. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit ist das Konsumentenverhalten.

Take 18 (Bernd Weber)

Was ja auch ein sehr relevantes ökonomisches Verhalten ist. Wir schauen uns dabei an, wie bestimmte Signale zum Beispiel auf Produkten unser Entscheidungsverhalten zu diesen Produkten verändern. Zum Beispiel Bioprodukte oder auch Light-Auszeichnungen auf Produkten. Die tatsächlich unsere Wahrnehmung von diesen Produkten auch beeinflussen. Das heißt, wenn man so ein Bio-Signal auf einem Produkt sieht, schmeckt es uns tatsächlich auch anders. Das heißt, es gibt ja so eine Art Placebo-Effekte auch bei Nahrungsmitteln und ähnliches tritt auch für Light-Produkte zu, die uns weniger intensiv schmecken und man dadurch irrational mehr zu sich nimmt, um gegebenenfalls da irgendwas zu kompensieren, was aber im Endeffekt nur ein Placebo-Effekt ist.

Autorin

Wie Nahrungsmittelauszeichnungen das Verhalten von Konsumenten verändern, ist nicht nur für die Forscher interessant. Dass die Menschen zum Beispiel bereit sind, mehr als 40 Prozent mehr Geld für Bioprodukte als für konventionelle Artikel auszugeben, haben die Wissenschaftler schon herausgefunden. Das bleibt nicht ohne Wirkung.

Take 19 (Bernd Weber)

Ich würde mal sagen, die Öffentlichkeit registriert schon sehr gut, was wir in unserem Forschungsinstitut oder andere, die in diesem Bereich arbeiten, tun, weil es quasi alltägliche Entscheidungen sind, mit denen wir uns beschäftigen, die auch damit große Relevanz haben. Und ich habe auch den Eindruck, dass auch in der Politik das Interesse besteht, mehr zu lernen über diese Entscheidungsprozesse. Wie Menschen beeinflusst werden in ihren Entscheidungen, was sie beeinflusst, wie man das gegebenenfalls auch nutzen kann oder auch verhindern kann, dass es ausgenutzt wird. Das Interesse ist dort auf jeden Fall da. Wie so etwas eins zu eins umgesetzt wird, ist immer wieder noch eine andere Frage, weil es relativ komplex ist. Aber auf jeden Fall findet diese Forschung schon sehr stark Gehör, finde ich.

Autorin

Die Auszeichnung von Produkten als kalorienarm oder als besonderes gesund, kann Konsumentenverhalten steuern, unabhängig vom Wahrheitsgehalt solcher Auszeichnungen.

Take 20 (Bernd Weber)

Dass das der Fall ist, ist im Marketing lange bekannt. Was wir jetzt tun, ist zu versuchen, das auf naturwissenschaftlichere Beine zu stellen, indem wir untersuchen, wie so ist das denn so. Und das findet zum einen Interesse natürlich auch bei Unternehmen, zum anderen aber auch in der Politik. Die EU hat zum Beispiel jetzt eine relativ große wissenschaftliche Ausschreibung dazu gehabt zu der Auswirkung von solchen Labels, Nahrungsmittelauszeichnungen auf Verhalten. Das heißt, auch da ist die Erkenntnis da, dass es eine große Auswirkung hat und dass man sich Gedanken darüber machen muss, was für Regularien man hier schaffen soll, weil irgendwelche Regularien muss man schaffen.

Autorin

Im Center for Economics und Neuroscience, das im vergangenen Jahr gegründet wurde, arbeiten etwa 20 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler aus den drei Disziplinen Psychologie, Ökonomie und Neurologie unter einem Dach eng zusammen. In Deutschland ist das Institut eine einmalige Einrichtung, die aber sicher bald Nachahmung findet. Jedenfalls gibt es an verschiedenen Universitäten bereits Bestrebungen, etwas ähnliches aufzubauen, berichtet Bernd Weber. International existieren bereits vergleichbare Forschungseinrichtungen.

Take 21 (Bernd Weber)

Dieses Feld existiert jetzt, sagen wir mal, seit um die Jahrtausendwende rum. Und es gibt relativ große Spezialinstitute dafür, hauptsächlich in den USA, in nahezu allen größeren Universitäten. In Europa hauptsächlich in Zürich, aber auch an anderen Universitäten, vielleicht nicht spezifisch so benannte Institute, aber die sich schon mit solchem Entscheidungsverhalten beschäftigen.

Autorin

Die Zusammenarbeit der Wissenschaftler aus den unterschiedlichen Fachgebieten läuft erstaunlich gut, sagt Bernd Weber.

Take 22 (Bernd Weber)

Man muss sich schon in all diesen Disziplinen darauf einlassen, die Methoden der anderen zu verstehen, und auch deren Theorien und Grundsätze verstehen und diskutieren zu können. So existieren einfach teilweise sehr unterschiedliche Ansätze, wie man Experimente durchführt in der Psychologie oder in der Experimentalökonomie. Es gibt große methodische Einschränkungen, wenn man ein Experiment mit der funktionellen Kernspintomographie durchführen möchte. Oder wenn man irgendwelche genetischen Aspekte von Entscheidungsverhalten sich anschauen möchte. All das muss man erst mal verstehen lernen, sich darauf einlassen und das dauert seine Zeit. Und da ist es sehr ideal, in einem Gebäude zu sitzen, um auch kurze Wege zu haben, mal kurz Dinge diskutieren zu können.

Take 23 (Armin Falk)

Und hier gibt es natürlich auch unterschiedliche oder auch wichtige feedback-Mechanismen.

Autorin

Ergänzt Armin Falk, der Ökonom, für den die interdisziplinäre Arbeit ein Gebot der Stunde ist.

Take 24 (Armin Falk)

Stellen Sie sich vor, jemand ist gestresst, trifft deswegen vielleicht schlechte Entscheidungen, das verschlechtert seinen sozialen Status oder seine soziale Situation umso mehr. Und das führt wiederum weiter zu Stress. Das heißt, das kann hier auch so Interaktionen geben zwischen der sozialen Umgebung, dem Körperzustand und

dem Entscheidungsverhalten. Und die Neuroökonomie zusammen mit der Verhaltensökonomie versucht eben jetzt Entscheidungsverhalten letztlich insofern besser zu verstehen, indem sie eben dem Körper ein Gewicht beimisst. Das führt dann dazu, dass wir auch Körper messen müssen mit so genannten Biomarkern, das kann also die Herzfrequenz sein, das können eigene Augenbewegungen sein, Hautwiderstand, das kann die cardiovaskuläre Aktivität sein, das kann die neuronale Funktion sein, also in bildgebenden Verfahren etwa, und so weiter. Und eben auf der anderen Seite die Psychologie. Und ich glaube, wenn man diese Komponenten zusammen in den Blick nimmt, dann wird man ein realistischeres und ein besseres Menschenbild erreichen. Und damit hoffentlich auch bessere ökonomische Modelle und ultimativ dann auch eine adäquate Beratung.

Autorin

Armin Falk spricht auch über eine Forschungsrichtung, die sich mit Voreinstellungen in der Politik befasst, mit den so genannten defaults, die das Entscheidungsverhalten der Menschen extrem stark beeinflussen. Er nennt ein Beispiel aus der aktuellen politischen Diskussion:

Take 25 (Armin Falk)

Wenn Sie in Ländern leben, wo es eine opt-in-Klausel gibt, was Organspenden angeht, wie in Deutschland, wo Sie also sagen müssen, ich erkläre mich zum Organspender, dann sind Sie ja per default kein Organspender. Und dann ist die Organspendebereitschaft relativ gering. In anderen Ländern gibt es eine opt-out-Klausel, da sind Sie per default Organspender und müssten sich dagegen entscheiden, wenn Sie es nicht sein wollen. Der Witz ist, es ist eine relativ wichtige Entscheidung, und es ist in beiden Fällen nur eine Postkarte, die dazu führt, ob ich opt-out oder opt-in mache. Das heißt, aus so einem ökonomischen Kalkül heraus müsste man erwarten, dass die Organspendebereitschaft in beiden Fällen mehr oder weniger identisch ist. Ist sie aber nicht. Das ist eines von vielen Beispielen, das zeigt, dass opt-in oder opt-out-Klauseln extreme Verhaltenseffekte haben können.

Autorin

Die Forscherinnen und Forscher in Bonn betreiben zwar Grundlagenforschung, dennoch, davon ist Armin Falk überzeugt, werden ihre Ergebnisse Wirkungen auf politische, gesellschaftliche und vor allem arbeitsmarktrelevante Entwicklungen entfalten.

Take 26 (Armin Falk)

Ich glaube, dass Studentinnen und Studenten, die heute Volkswirtschaftslehre lernen und die den Verhaltensökonomischen Ansatz kennenlernen, auch anders über Wirtschaft nachdenken und anders sich verhalten werden, als handelnde Agenten im gesellschaftlichen Kontext. Sie werden also Dinge wie Fairness oder Vertrauen ernst nehmen. Sie werden nicht davon ausgehen, dass alle Menschen sich immer rational und im vollen Bewusstsein ihrer Wünsche und Ziele verhalten, sondern durchaus auch hilfsbedürftig sind, weil sie beschränkt rational sind.

Autorin

Neben dieser langfristigen Wirkung könnte sich auch das Verhalten von Politikern unmittelbar verändern.

Take 27 (Armin Falk)

Beispiele der Vergangenheit zeigen, Politik, die an Menschen vorbei gemacht wird, weil sie zum Beispiel fundamentale Fairness-Vorstellungen verletzt, haben sehr viel weniger Chancen auf Realisation als eine Politik, die gut vermittelt, gut kommuniziert und auch als solche fair und angemessen wahrgenommen wird. Das ist etwas, was man aus dieser verhaltensökonomischen Perspektive gut verstehen kann und wo es auch konkrete Hinweise gibt, wie man Politikmanagement und auch die Politikgestaltung und auch die Frage, welche Art von Gesetzen zu einer höheren Akzeptanz führen. Wo diese Forschung unmittelbar helfen kann für eine tatsächlich bessere Politik.
