
Bergische Universität Wuppertal
Fachbereich B – Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Lehrstuhl Methoden der empirischen Wirtschafts-
und Sozialforschung
Prof. Dr. Peter Kappelhoff

Seminararbeit im Rahmen des Doktorandenseminars
„Wissenschaftstheorie“
Sommersemester 2012

Das Rationalitätspostulat in der Ökonomik

Lothar Kamp

Gliederung

1	Problemstellung	3
2	Theoretisches Denken in den Wirtschaftswissenschaften	4
2.1	Der Methodenstreit	4
2.2	Die grundsätzliche Kritik Alberts am Zweck-Mittel-Verhältnis in der Ökonomik	6
2.3	Die pragmatische Anwendung von Poppers Falsifikationsansatz auf die Ökonomik durch Meyer	7
3	Grundlegende Fragen der Modellverwendung in den Sozialwissenschaften	9
4	Reduktion von Realität in ökonomischen Modellen	11
5	Die Reduktion von Realität im neoklassischen Modell rationaler Wahlhandlungen	12
6	Zur Auseinandersetzung mit dem Rationalitätspostulat	13
6.1	Die Gefangennahme Poppers durch das neoklassische Rationalitätspostulat und daraus folgende Widersprüche in seinem wissenschaftstheoretischen Verständnis	13
6.2	Der klärende Beitrag von Vanberg	17
7	Das Reduktionismus-Problem im Rationalitätsmodell	20
7.1	Allgemeine Fragen des Reduktionismus zum Rationalitätsmodell	20
7.2	Die reduktionistischen Hinweise Hans Alberts zum Rationalitätspostulat	22
8	Erweiterungen und Abgrenzungen gegenüber dem Modell rationaler Wahlhandlungen	23
8.1	RREEMM – Das soziologische Modell rationaler Entscheidungen	24
8.2	Der Beitrag von Evolutionsbiologie und -psychologie	28
8.3	Kanazawas Erweiterung des soziologischen Modells von Lindenberg	29
8.4	Der Beitrag der Verhaltensökonomik	33
8.5	Der Beitrag der Neuen Institutionen-Ökonomik	41
9	Konklusion	48
10	Literatur	49

1 Problemstellung

Bereits viele Jahrzehnte lang dominiert das Rationalitätspostulat die Ökonomik. Der ökonomisch handelnde Mensch, so die Annahme, treffe seine Entscheidungen rational; er verschaffe sich einen vollständigen Überblick über die ihm zur Verfügung stehenden Handlungsoptionen, wäge sie gegeneinander ab, und wähle dann die für ihn beste Möglichkeit aus. Ausgehend von dieser grundlegenden Annahme sowie vom damit verbundenen Ansatz des methodologischen Individualismus errichteten Ökonomen ein immer größeres, immer differenzierteres Theoriegebäude, in dem perfekte, immer und sofort zum Gleichgewicht strebende Märkte ihren Platz fanden, Märkte, die automatisch für eine optimale Allokation der wirtschaftlichen Ressourcen sorgen. In dieser „Standardtheorie“ sind auch die Kapital- bzw. Finanzmärkte, die immer mehr die Marktwirtschaften dominieren, entgegen dem Augenschein und der bereits vier Jahre währenden Finanzkrise vollständig effizient. Das Rationalitätspostulat der Ökonomik erreichte schließlich auch andere Sozialwissenschaften wie die Soziologie.

Nicht erst seit der Großen Rezession, die ab 2007 einsetzte und enorme weltweite wirtschaftliche Schäden anrichtete und zu zahlreichen Folgekrisen führte und führen wird, ist dieses Theoriegebäude von vielen Ökonomen, Medienvertretern und Politikern fundamental infrage gestellt worden. Bereits die Ökonomen der Klassik wie Adam Smith oder John Stuart Mill wussten, dass der Mensch in vielen Situationen alles andere als rational handelt. Die an die Klassik anknüpfenden Neoklassiker und Neuklassiker drängten diese Theorieelemente jedoch immer mehr zurück. Neben dem neoklassischen Hauptstrom gab es immer wieder Wissenschaftler, die den früheren breiteren Ansatz weiter verfolgten. Der Ökonom Frank Knight wies in den 1920er Jahren nach, dass aufgrund der Ungewissheit in vielen ökonomischen Entscheidungssituationen ein rationales Verhalten nicht möglich ist.¹ In den 1930er Jahren befasste sich John Maynard Keynes mit anderen Kräften der ökonomischen Entscheidungsfindung jenseits rationalen Handelns, die er *Animal Spirits* nannte², mit denen er nicht nur instinktmäßiges Handeln meinte, sondern auch die Antriebskräfte und Energie hinter menschlichem Handeln bezeichnete. Der Wirtschaftswissenschaftler Herbert Simon zeigte in den 1950er Jahren auf, dass die Menschen nicht in rationaler Weise perfekt und vollständig den Nutzen der ihnen zur Verfügung stehenden Handlungsoptionen gegeneinander abwägen, sondern oft nach Bauchgefühl und Daumenregeln Entscheidungen treffen, die nach den Maßstäben der Standardtheorie suboptimal sind.³ Ebenfalls in den 1950er Jahren widmete sich der Sozialpsychologe Leon Festinger der psychologischen Dynamik menschlicher Entscheidungsprozesse.⁴ Seine Erkenntnisse zeigen, dass menschliche Verarbeitungsprozesse vielfach nicht in das Bild rationalen Handelns passen, sondern dass die sozialen Akteure zur Verringerung „kognitiver Dissonanzen“ beispielsweise bereit sind, störende Informationen zu missachten oder zu verfälschen. Seit den 1980er Jahren entwickelten insbesondere

¹ Vgl. Knight 1921

² Vgl. Keynes 1936

³ Vgl. Simon 1957

⁴ Vgl. Festinger 1957

die Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky sowie der mit ihnen kooperierende Ökonom Richard Thaler neue Theorien, die die Standardtheorie erheblich modifizierten, indem sie wissenschaftliche Erklärungen für „irrationalen“ ökonomischen Entscheidungsverhalten lieferten.⁵ Und in den beiden letzten Jahrzehnten machten Psychologie, Sozialpsychologie, Evolutionsbiologie und Evolutionspsychologie große Fortschritte bei der Erklärung menschlichen Verhaltens, welches nicht in das Bild des rational handelnden Homo oeconomicus passt. Die Ergebnisse wurden in jüngster Zeit wiederum von Ökonomen wie Shiller, Akerlof, Stiglitz, Straubhaar und vielen anderen aufgenommen.

Es gibt also eine Fülle von Erkenntnissen, dass die Menschen in vielen ökonomischen Entscheidungssituationen nicht rational handeln. Die Frage stellt sich, ob deswegen die Rationalitätsannahme, die das fundamentale Element der ökonomischen Standardtheorie ist, komplett verworfen werden muss. Und wenn das der Fall wäre: Führt dies zu einer besseren Wissenschaft? Oder kann das Rationalitätsprinzip für die Erklärung vieler wichtiger ökonomischer Phänomene weiterhin nützliche Dienste leisten und muss für die Bereiche, in denen es nicht oder nicht vollständig zutrifft, lediglich modifiziert bzw. erweitert werden? Diese Fragen sollen in der vorliegenden Arbeit wissenschaftstheoretisch untersucht werden. Dazu werden zunächst grundsätzliche Probleme der ökonomischen Theoriebildung und die Anwendung von Modellen und deren Möglichkeiten und Grenzen in der Ökonomik diskutiert (Kapitel 2, 3 und 4), denn das Rationalitätspostulat findet seine Anwendung in vielen ökonomischen Modellen; dann wird das neoklassische Modell rationaler Wahlhandlungen als Hauptanwendungsfall des Rationalitätspostulats analysiert (Kapitel 5); folgend werden die Positionen Karl Poppers und Viktor Vanbergs zum Rationalitätspostulat behandelt (Kapitel 6); sodann werden Fragen der möglichen Erweiterung ökonomischer Erklärungsansätze um „tiefere“ Theorieebenen erörtert (Kapitel 7). In Kapitel 8 werden schließlich die das ökonomische Standardmodell ergänzende oder teilweise infrage stellende Theorieansätze behandelt.

2 Theoretisches Denken in den Wirtschaftswissenschaften

2.1 Der Methodenstreit

Eine ständige Frage in der gesamten Geschichte der Wirtschaftswissenschaften ist es, ob theoretisches Denken ihr Leitprinzip sein soll, d.h. ob es ihre Aufgabe sei, nach generellen bzw. abstrakten Theorien suchen zu sollen.⁶ Legt man den Maßstab des Kritischen Rationalismus an, ist diese Frage eindeutig zu bejahen.⁷ Die von Popper heftig kritisierte Schule des Historismus sah hingegen keinen Primat theoretischen Denkens.⁸ Im Methodenstreit der 1880er und 1890er Jahre setzten sich Gustav Schmoller, Vertreter der damals vorherrschenden *Historischen Schule der Nationalökonomie*, und Carl Menger, mit dieser Frage auseinander. Menger, Vertreter der später als *Österreichische*

⁵ Siehe hierzu die Literaturangaben in Kapitel 8.4

⁶ Vgl. Abel 1979, S. 138

⁷ Vgl. Abel 1979, S. 139

⁸ Vgl. Abel 1979, S. 141

Schule bezeichneten Richtung, sieht das individuelle Handeln der Menschen als zentralen Ausgangspunkt der Ökonomik. Abgeleitet vom Prinzip der Nutzenmaximierung, so Menger, ließen sich allgemeingültige historisch unveränderliche Gesetze formulieren. Durch rationale Analyse von Ökonomen sei es möglich, diese Gesetze zu erkennen. Wie die Naturwissenschaften sei die Ökonomik damit eine exakte Wissenschaft.⁹

Nach Auffassung der Historischen Schule hingegen sind Entwicklungsgesetze der Wirtschaft abhängig von *Raum* (die konkrete gesellschaftliche Umgebung) und *Zeit* (die konkrete historische Phase), und niemals allgemeingültig.¹⁰ Dies unterscheidet sie von den Naturwissenschaften. Allerdings verlaufe die Entwicklung in bestimmten Stufen, die sich vergleichen lassen. „Diese Vorstellungen stehen der individualistisch, utilitaristisch und deterministisch angesehenen Klassik diametral entgegen.“¹¹ Hypothesen müssen nach Auffassung dieser Schule immer in der Wirklichkeit verankert, wissenschaftliche Theorien immer mit empirischen Betrachtungen abgesichert sein. Die jüngere Historische Schule (Schmoller, Bücher, Brentano) wandte sich noch stärker von allgemeiner bzw. abstrakter Theoriebildung ab als die ältere, indem sie es als ihre vorrangige Aufgabe ansah, die empirische Basis immer mehr zu verbreitern; konsequent führte sie daher zahlreiche Detailstudien zu vielen ökonomischen Einzelfragen durch. Abel schreibt dieser Richtung die *Methode des Verstehens* und die der *Rekonstruktion von Problemsituationen* zu.¹² Die Historische Schule kann als ein wichtiger Vorläufer der modernen Institutionenökonomik betrachtet werden. Es hat den Anschein, dass die Mehrzahl der heutigen Ökonomen sich nicht vollkommen einseitig einer der beiden oben genannten streitenden Richtungen zuordnen möchte, weil sie, wenn auch oft nicht gleichgewichtig, in beiden Schulen wichtige positive Ausgangspunkte der Theoriebildung sehen.

Generelle Theorien in den Sozialwissenschaften, wozu die Ökonomik gehört, setzen fast zwangsläufig die Konstruktion und das Arbeiten mit Modellen voraus, die es angesichts einer sehr komplexen Realität erlauben, sich zielgerichtet und unter Außerachtlassung aller nicht interessierenden Faktoren auf die Überprüfung zentraler theoretischer Aussagen zu konzentrieren.¹³ Popper¹⁴ unterscheidet zwei grundlegende Ausgangssituationen für wissenschaftliche Untersuchungen: in der ersten gehe es darum, ein einzelnes Ereignis bzw. eine kleine Zahl von Ereignissen wissenschaftlich zu erklären oder vorausszusagen; in der zweiten sei die wissenschaftliche Anforderung, eine bestimmte Art oder einen bestimmten Typus von Ereignissen zu erklären oder vorausszusagen. Die erste Anforderung lasse sich, so Popper, ohne die Konstruktion eines Modells

⁹ Vgl. Wikipedia, Stichwort Methodenstreit:

http://de.wikipedia.org/wiki/Methodenstreit_der_National%C3%B6konomie, abgerufen 01.07.2012

¹⁰ Vgl. Wikipedia, Stichwort Historische Schule:

http://de.wikipedia.org/wiki/Historische_Schule_der_National%C3%B6konomie, abgerufen am 01.07.2012

¹¹ Vgl. ebd.

¹² Vgl. Abel 1979, S. 142

¹³ Vgl. Abel 1979, S. 145

¹⁴ Vgl. Popper 1994 (1967), S. 162 f.

und nur durch die Anwendung bestimmter allgemeiner Gesetze bewältigen, die zweite meist nur durch die Einführung eines Modells. Während die erste Ausgangssituation in den Naturwissenschaften oft vorkomme, treffe dies auf die Sozialwissenschaften meist nicht zu, so dass in ihnen in der Regel auf Modelle zurückgegriffen werden müsse.

2.2 Die grundsätzliche Kritik Alberts am Zweck-Mittel-Verhältnis in der Ökonomik

Der Philosoph Hans Albert kritisiert das in der Ökonomik generell angewandte Zweck-Mittel-Verständnis. Die ökonomische Theorie untersuche, so Albert, unter Anwendung des ökonomischen Prinzips, die Beziehungen zwischen Zwecken und knappen Mitteln zu deren Realisierung.¹⁵ Da die Ökonomik „keine ethische Disziplin ist, muß sie die Zwecke als gegeben hinnehmen, ohne sie zu beurteilen, während die Mittelverwendung von ihr beurteilt werden kann, und zwar rein ökonomisch, also aufgrund des sogenannten ökonomischen Prinzips.“¹⁶ Albert greift das Zweck-Mittel-Denken dahin gehend an, dass es auf den Gesamtzusammenhang des sozialen Lebens übertragen werde. Menschliche Arbeitsbedingungen im Bereich der Produktion würden einer instrumentellen Bewertung unterworfen und ihre davon unabhängige moralische Bewertung ausgeschaltet. „Die vermeintliche Hinnahme der Bedürfnisse als ‚gegeben‘ wäre damit eine sehr einseitige Selektion.“¹⁷ Der hinter dieser Annahme zugrunde liegende Fehler ist nach Albert allgemeiner Natur, nämlich, dass selbst wenn man die Behandlung der Zwecke noch so sorgfältig durchführte, eine moralische „Neutralisierung des Bereichs der Mittelverwendung nicht möglich“ ist. Das Zweck-Mittel-Denken unterliege dem Vorurteil, dass Mittel nur instrumenteller Bewertung unterliegen, indem sie Zwecken und obersten Werten untergeordnet würden.¹⁸ Es sei niemals auszuschließen, „dass Faktoren, die in irgendeinem Aktionszusammenhang als Mittel klassifiziert werden, außerdem davon unabhängiger Bewertung unterliegen. Die Einteilung in Zwecke und Mittel kann zwar im Rahmen bestimmter praktischer Problemsituationen sinnvoll sein. Aber Zwecke ‚an sich‘ und Mittel ‚an sich‘ gibt es nicht.“¹⁹ Albert nimmt die Kantsche Moralphilosophie in Anspruch, in der dieser zum Ausdruck bringt, dass der Mensch [auch in der Produktion, LK] niemals nur Mittel, sondern immer auch Selbstzweck sei.²⁰ Albert weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass Religion in allen Kulturen menschliche Bedürfnisse, insbesondere durch ihr Heilsversprechen, befriedige.²¹ Die theoretische Ökonomie müsse daher unter den Bedürfnissen auch dasjenige nach Religion berücksichtigen.²² Mit diesen Ausführun-

¹⁵ Vgl. Albert 2000, S. 54 f.

¹⁶ Albert 2000, S. 55

¹⁷ Albert 2000, S. 55

¹⁸ Vgl. Albert 2000, S. 55

¹⁹ Albert 2000, S. 56

²⁰ Vgl. Albert 2000, S. 87

²¹ Vgl. Albert 2000, S. 140 ff.

²² Vgl. Albert 2000, S. 165

gen macht uns Albert den allgemeinen Rahmen ökonomischer Theoriebildung in erklärender und insbesondere in normativer Hinsicht bewusst.

2.3 Die pragmatische Anwendung von Poppers Falsifikationsansatz auf die Ökonomik durch Meyer

Willi Meyer weist zunächst darauf hin, dass sich Ökonomen häufig den Anforderungen einer empirisch begründeten Wissenschaft entziehen – jedenfalls, wenn man den Ansatz des kritischen Rationalismus Poppers zugrunde legt: „Es scheint jedoch eine Tatsache zu sein, daß der Falsifikationismus für die Entwicklung der Wissenschaftstheorie keine Rolle spielt.“²³ Er setzt sich mit den Behauptungen mehrerer Ökonomen auseinander, dass die Ökonomik auch gar nicht als eine solche Wissenschaft gelten könne, in der dieses Prinzip Anwendung findet. Er nimmt als Beispiel den Schweizer Nationalökonom Jürg Niehans, für den die Wirtschaftstheorie „weder ein realistisches noch ein unrealistisches Modell der Wirtschaft [sei], sondern eine Sammlung von analytischen Hilfsmitteln.“²⁴ Analytische Hilfsmittel könnten jedoch nicht widerlegt, sondern nur durch den Scharfsinn der Forscher verbessert werden. Demgegenüber weist Meyer nach, dass Niehans in seinen Arbeiten sehr wohl „inhaltliche Behauptungen“ aufstellt und dass die Ökonomik sehr wohl „allgemeine Behauptungen“ enthält, die Erklärungskraft aufweisen und die sich anhand von Erfahrungen bewähren oder auch nicht bewähren können.“²⁵

Als weiteres Beispiel wählt Meyer den britischen Ökonomen John Richard Hicks, der in der Ökonomik ebenfalls keine empirisch gestützte Wissenschaft sah. Laut Meyer behauptet Hicks²⁶, dass die Wirtschaftswissenschaft aufgrund von Tatsachen weder falsifiziert noch verifiziert werden könne und ökonomische Gesetze nur unter Erfüllung einer ceteris-paribus-Klausel gälten, „das heißt nach Hicks: Wenn in einem Anwendungsfall die von der Theorie verwendeten Variablen auch die tatsächlich wirksamen Variablen gewesen sind. Im allgemeinen sei das jedoch nicht der Fall, da neben den von der Ökonomie üblicherweise verwendeten Größen, wie relative Preise und Einkommen, auch immer weitere Größen einen Einfluß ausübten, der sich eben erst bei der Anwendung zeigen würde. Da die Ökonomie immer nur unvollständige oder schwache Erklärungen liefern könne, sei eine Konfrontation mit den Tatsachen für die Theorie von keiner Bedeutung.“²⁷ Meyer interpretiert dies folgendermaßen: „Hinter dieser Auffassung verbirgt sich im Grunde genommen eine Art Apriorismus. Die ökonomische Theorie weiß zwar nicht, *welche* Größen das Verhalten im konkreten Fall beeinflussen, aber sie weiß, *wie* alle irgendwie in Betracht kommenden oder jedenfalls: wie die ökonomischen Größen das Verhalten beeinflussen. Fragt der naive Empirist, woher denn die ökonomische Theorie das wisse, so antwortet Hicks [...]: Jedes Handeln verfolge irgendeinen Zweck, der immer als die Maximierung irgendeines Indexes (Nutzen, Gewinn, Einkünfte)

²³ Meyer 1991, S. 45

²⁴ Vgl. Meyer 1991, S. 46

²⁵ Meyer 1991, S. 47 f.

²⁶ Meyer bezieht sich hier auf folgende Schrift Hicks von 1983: *Classics and Moderns. Collected Essays on Economic Theory*, Vol. III. Oxford. Vgl. Meyer, S. 86

²⁷ Meyer 1991, S. 48

gedeutet werden könne. Es wird offenbar als eine durch empirische Prüfungen nicht zu erschütternde Wahrheit angesehen, daß menschliches Handeln immer Maximierung unter Nebenbedingungen ist.“²⁸ Meyer zeigt an einem Beispiel auf, dass mit einer Wahlhandlung zwischen zwei Alternativen nicht notwendigerweise ein Maximierungsvorgang verbunden sein muss. In späteren Schriften, so Meyer, habe Hicks die inneren (normativen und kognitiven) Beschränkungen des Individuums entdeckt, die man nach Meyer ja durchaus als überprüfbare Hypothesen formulieren könne. Diesen letzten Schritt gehe Hicks jedoch nicht.²⁹

In einem dritten Beispiel geht Meyer auf Homan und Suchanek ein, die wie Kuhn und Lakatos behaupten würden, dass empirische Falsifikationen vor dem harten Kern einer Theorie (die beiden Wissenschaftler nennen diesen *Schema*) halt machen würden.³⁰ Die aus dem Schema abgeleiteten Hypothesen könne man eventuell testen und vielleicht sogar falsifizieren. Für das Schema gelte dies aber nicht. Meyer stellt die rhetorische Frage: „Wäre es nicht besser, die kognitiven Elemente der jeweiligen Schemata zu präzisieren, um sie empirisch auf die Probe stellen zu können?“³¹

Und in Analogie zu Hans Albert greift Meyer auch das Problem einer bestimmten Anwendung von Modellen durch eine Reihe von Ökonomen auf, die auf diese Weise die Suche nach allgemeinen Gesetzen vermeiden: „Der Theoretiker befaßt sich in der Ökonomie hauptsächlich mit der Untersuchung von ökonomischen Modellen: die Suche nach ökonomischen Gesetzen oder die Aufstellung und Prüfung von Hypothesen ist [...] nicht sein Geschäft.“³² Meyer interpretiert dies folgendermaßen: „Anscheinend ist es eine Eigenschaft ökonomischer Modelle, daß ihre Annahmen bei jeder Anwendung auf bestimmte Situationen streng genommen falsch sind. Es taucht deshalb die Frage auf, welchen Dienst solche Modelle für ein Verständnis konkreter Situationen leisten können. [...] Als eine Menge von abstrakten Modellen ist die ökonomische Theorie nicht falsifizierbar. Da ökonomische Modelle keine nomologischen Hypothesen zu verwenden scheinen, ist es rätselhaft, in welchem Sinne sie überhaupt eine Erklärung liefern können.“³³ Meyer ist aber keinesfalls der Ansicht, dass die Wirtschaftswissenschaft nicht mit Modellen arbeiten sollte; vielmehr müsste sie dies mit klaren Zielen tun: „Nach meiner Ansicht besteht der Sinn vereinfachter Modelle [...] darin, überhaupt Klarheit über den Gehalt einer Theorie zu gewinnen. Was eine bestimmte Theorie besagt, ergibt sich erst durch Anwendung auf bestimmte Fälle; dabei kann es sich empfehlen, statt der komplexen historischen bzw. natürlichen Situation eine künstlich vereinfachte zu wählen.“³⁴

Meyer setzt sich dann, und hier am Beispiel von Daniel M. Hausmann, mit der seiner Meinung nach übermäßigen Angst von Ökonomen auseinander, den

²⁸ Meyer 1991, S. 48

²⁹ Vgl. Meyer 1991, S. 49

³⁰ Vgl. Meyer 1991, S. 50

³¹ Meyer 1991, S. 51

³² Meyer 1991, S. 52

³³ Meyer 1991, S. 53

³⁴ Vgl. Meyer 1991, S. 55

strengen Anforderungen Poppers nicht genügen zu können und von daher jenseits von Popper nach einer weniger strengen Vorgehensweise zu suchen.³⁵ Ökonomik sei eben, so diese Auffassung, keine *exakte* Wissenschaft. Es sei, so Meyer, ein Missverständnis, dass eine falsifizierte ökonomische Hypothese, und davon gebe es sehr viele, zu einer vollständigen Eliminierung der entsprechenden Theorie führen müsse. Dieses wäre absurd. „Die Lösung kann in der Modifikation der Hypothese oder in der Neueinschätzung der Erfahrung oder in beidem gesucht werden. Die Konsequenz angesichts der mutmaßlichen Fehlerhaftigkeit ökonomischer Erklärungen ist deshalb nicht [...]: Aufgabe des Anspruchs der Ökonomie – weil falsifiziert –, eine Wissenschaft (science) zu sein (das heißt, nach zutreffenden Erklärungen zu suchen), oder metaphysische Resignation, sondern: Nach Aufdeckung von Mängeln versuchen, die Hypothesen zu verbessern, zu ergänzen oder durch erklärungskräftigere zu ersetzen. Eine Verbesserung besteht auch schon darin, herauszufinden, für welche Bereiche z.B. die Nutzentheorie gilt und für welche sie nicht gilt.“³⁶

Mit einem weiteren Missverständnis zu Poppers Ansatz seitens Ökonomen versucht Meyer aufzuräumen: Diese glaubten, dass Popper niemals positive Gründe für die Wahrheit einer Tatsachenbehauptung akzeptieren würde. Insofern gehe der Falsifikationismus nicht auf das Bedürfnis der Ökonomen ein, positive Ratschläge geben zu wollen.³⁷ Stattdessen würde der Poppersche Ansatz sehr wohl akzeptieren, dass „man für praktische Zwecke – Technik, Medizin und Politik – auch die Bewährung von Theorien berücksichtigen muß [...]“. ³⁸ Poppers *Stückwerk-Technik* biete hier den entsprechenden Ansatzpunkt. Und zusammenfassend kommt Meyer zu dem Ergebnis: „Poppers Devise: Versuche aus den Fehlern zu lernen, ist somit auch für die Verbesserung des ökonomischen Wissens bedeutsam. Die Art, wie in der Ökonomie üblicherweise Theorie betrieben wird: durch Konstruktion von idealtypischen Modellen ohne Gesetzes-hypothesen, bringt zwar ein großes Maß an Klarheit in einen komplizierten Zusammenhang – eine Klarheit, wie man sie in anderen Sozialwissenschaften oft vergeblich sucht. Jedoch erliegt der Theoretiker bei diesem methodologischen Stil mehr oder weniger zwangsläufig der Tendenz des von Hans Albert seinerzeit aufgespießten Modellplatonismus: der selbstverschuldeten Unfähigkeit, aufgrund von Falsifikationen aus der Erfahrung lernen zu können.“³⁹

3 Grundlegende Fragen der Modellverwendung in den Sozialwissenschaften

Nach Max Weber ist ein Modell in einer Theorie ein beschränktes Abbild der Realität. Weber bezeichnet dieses als *Idealtypus*. Modelle sollen komplexe Sachverhalte vereinfachen und unseren Verarbeitungsmöglichkeiten zugänglich machen. Nach Popper besteht ein Modell aus bestimmten Elementen, die in bestimmten Beziehungsstrukturen einander zugeordnet sind, sowie bestimmten

³⁵ Vgl. Meyer 1991, S. 59 ff.

³⁶ Vgl. Meyer 1991, S. 60

³⁷ Vgl. Meyer 1991, S. 61 f.

³⁸ Meyer 1991, S. 63

³⁹ Meyer 1991, S. 85

allgemeinen Gesetzen der Interaktion, die das Modell „beleben“. ⁴⁰ Modelle, die in diesem Sinne verstanden werden, sind nach Popper Theorien, die versuchen, ein bestimmtes Problem zu lösen. Und umgekehrt, so Popper, seien nicht alle Theorien automatisch Modelle; denn diese definierten typische Ausgangskonstellationen, anstatt allgemeine Gesetze, und müssten erst für die Nutzbarmachung in der Wissenschaft durch allgemeine Gesetze der Interaktion „belebt“ werden. ⁴¹

Das Denken in Modellen ist in den angelsächsischen Wissenschaften entstanden. Nach dem Zweiten Weltkrieg hat es die deutschen Wissenschaften erobert. ⁴² Manhart weist darauf hin, Giesen/Schmid (1977) zitierend, dass der Begriff des Modells in den Wissenschaften „mehrdeutig“ ist und, Harbordt (1974) zitierend, „ebenso häufig wie vieldeutig verwendet“ wird. ⁴³ Manhart fasst in Anlehnung an Harbordt (1974) die Eigenschaften von Modellen in den Sozialwissenschaften folgendermaßen zusammen ⁴⁴:

- Die grundlegende Funktion eines Modells ist die *Abbildung* eines Objekts.
- Ein Modell kann als *System* betrachtet werden.
- Das Objekt wird *vereinfacht* abgebildet, indem von seinen „unwichtigen“ Merkmalen abstrahiert wird, wobei Wichtigkeit/Unwichtigkeit vom Erkenntnisinteresse abhängt.
- Modellbildung bedeutet immer „*Reduktion von Komplexität*“.

Manhart betont, dass in der Wissenschaft mit Modellen meist formalisierte Modelle gemeint sind, die sich für den Bildbereich einer Kunstsprache bedienen, beispielsweise der Mathematik, aber auch spezifischer, für den Untersuchungszweck geschaffener Begrifflichkeiten. ⁴⁵ Die Aufsatzsammlung *Models of Man* von Herbert Simon (1957) sei, so Manhart, das Beispiel einer frühen formalen Modellierung in den Sozialwissenschaften. ⁴⁶ Der Zusammenhang zwischen Theorie und Modell ist in der Wissenschaft oft unklar. Manhart schreibt in der Auseinandersetzung mit Ausführungen der Soziologin Renate Mayntz ⁴⁷:

„Für Mayntz (1967) ist der gängigste und zweckmäßigste Modellbegriff der, nach der ein Modell eine *formalisierte* Theorie ist. Im gleichen Aufsatz wird allerdings festgestellt, dass nicht alle Modelle theoretischen Gehalt haben. Mayntz (1967) unterscheidet vielmehr *erklärende* von *deskriptiven* (darstellenden, empirischen) Modellen und ordnet Modelle auf einem Kontinuum an, je nach-

⁴⁰ Vgl. Popper 1994 (1967), S. 165

⁴¹ Vgl. Popper 1994 (1967), S. 165

⁴² Vgl. Albert 1984, S. 39

⁴³ Vgl. Manhart 2007, S. 7

⁴⁴ Manhart 2007, S. 7 f. (wörtliches Zitat aus Manhart)

⁴⁵ Vgl. Manhart 2007, S. 8 f.

⁴⁶ Vgl. Manhart 2007, S. 8, FN 6

⁴⁷ Manhart 2007, S. 9

dem, wieweit in ihnen der Ordnungszweck oder der Erklärungszweck überwiegt. „Je stärker das Modell zu dem deskriptiven oder Ordnungspol tendiert, um so mehr empirische Erfahrung wird unmittelbar darin enthalten sein. Je mehr es dagegen einem erklärenden Zweck dienen soll, um so mehr theoretische Postulate wird es explizit enthalten. Zwischen den beiden Polen gibt es jedoch graduelle Übergänge“ (Mayntz 1967: 15).“

Abel unterscheidet *theoretische Modelle* und *Beschreibungsmodelle*.⁴⁸ Beschreibungsmodelle stellen danach lediglich schematische Repräsentationen der Wirklichkeit dar, während bei theoretischen Modellen die Beschreibungsmodelle „in umfassende theoretische Schemata“ (Abel bezieht sich hier auf Bunge) eingeordnet seien. Das theoretische Modell bestehe dann aus einer allgemeinen Theorie und einem Beschreibungsmodell. Das theoretische Modell leiste dabei das wichtige Problem der Bewältigung der Komplexität der ökonomischen Wirklichkeit.⁴⁹ Abel sieht die zentrale Aufgabe der Ökonomik nun darin, theoretische Modelle zu konstruieren, in denen nomologische Hypothesen mit nicht-nomologischen Annahmen über bestimmte kontingente und auch zufällige Faktoren der zu behandelnden Probleme⁵⁰ verbunden werden. Den großen Wert von nomologischen Hypothesen sieht Abel darin, dass mit ihnen eine Heuristik zur Konstruktion kontrafaktischer Modelle möglich werde, d.h. von Modellen, „in denen (noch) nicht vorhandene Bedingungskonstellationen repräsentiert werden.“⁵¹

Popper betont, dass es bei der empirischen Überprüfung von Modellen ein grundsätzliches methodologisches Problem gibt: Dieses sei „mit der Tatsache verbunden, daß Modelle notgedrungen immer nur Annäherungen sind; daß sie notgedrungen immer nur schematische Vereinfachungen sind. Ihre Einfachheit hat einen vergleichsweise geringen Grad der Prüfbarkeit zur Folge; denn es ist schwierig zu entscheiden, ob es sich in einem bestimmten Fall um eine Diskrepanz aufgrund der notwendigen Einfachheit handelt oder um eine Diskrepanz, die den Mißerfolg, die Widerlegung des Modells bedeutet.“⁵²

4 Reduktion von Realität in ökonomischen Modellen

Für die rigorose Anwendung von abstrakten Modellen in der Ökonomik spricht folgender Gedankengang: Ökonomische Realität ist sehr komplex. Sie in theoretischen Modellen möglichst *vollständig* abbilden zu wollen ist nicht nur illusorisch, sondern würde es auch kaum mehr erlauben, sinnvolle ökonomische Aussagen zu treffen und zu praktischen Empfehlungen (normative Ökonomik) zu gelangen. Der pragmatische Weg ist, Realität für bestimmte Anwendungszwecke auf die dazu erforderlichen Variablen zu reduzieren. Die so gewonnenen Modelle eignen sich für Voraussagen besser, als die „chaotische“ Einbeziehung

⁴⁸ Vgl. Abel 1979, S. 146

⁴⁹ Vgl. Abel 1979, S. 147

⁵⁰ Abel 1979, S. 148

⁵¹ Abel 1979, S. 148

⁵² Vgl. Popper 1997 (1967), S. 353

aller Faktoren; Ökonomik würde im letzteren Fall zur Soziologie. Die Planer der Raumfahrt wählen bei ihren Berechnungen von Flugbahnen einen ähnlich pragmatischen Weg: Anstatt die stimmigere, hochkomplexe Einsteinsche Physik als Grundlage heranzuziehen, nutzen sie – trotz kleiner, aber vernachlässigbarer Ungenauigkeiten – die Newtonschen Modelle und erzielen praktisch brauchbare, und vor allem: handhabbare, Grundlagen ihrer Arbeit.

Gegen diese Vorgehensweise spricht, dass mittels der üblichen Konstruktion von abstrakten Modellen in der Ökonomik komplexe Realität derart weitgehend vereinfacht wird, dass für sehr viele Fälle, und zwar insbesondere für Situationen großer Abweichungen von Gleichgewichtszuständen, diese Modelle keinerlei brauchbare normative Lösungen mehr anbieten. Da die ökonomische Standardtheorie und speziell die Neoklassik ihre Theoriegebäude mittels rigoroser und flächendeckender Modellbildung aufbaut, würde bei prinzipieller Infragestellung dieser Vorgehensweise das gesamte Theoriegebäude der Standardtheorie fundamental angegriffen.

5 Die Reduktion von Realität im neoklassischen Modell rationaler Wahlhandlungen

Im Alltagsverständnis wird rationales Handeln als ein solches betrachtet, bei dem die Menschen unter Einsatz ihres Verstandes agieren. Oft findet dabei eine Abgrenzung gegenüber einem Handeln statt, welches durch Emotionen oder durch unbewusste Instinkte gesteuert wird.⁵³

Ökonomen der klassischen, neoklassischen und neuklassischen Theorie betrachten dieses Rationalitätsverständnis für ihre Disziplin als zu breit und zu unpräzise und gehen von einem Rahmen aus, in dem rationale Entscheidungen in einer *Ziel-Mittel-Relation* getroffen werden. Es handelt sich also um eine besondere Form der instrumentellen Rationalität.⁵⁴ Wilkinson und Klaes kennzeichnen die zwei Grundannahmen dieses Ansatzes⁵⁵:

- *Vollständigkeit*: Individuen stellen eine Präferenzordnung über alle Handlungsmöglichkeiten auf, denen sie begegnen;
- *Transitivität*: Individuen treffen konsistente Entscheidungen in dem Sinne, dass ein rational handelndes Individuum, wenn es A vor B bevorzugt und B vor C, auch A vor C bevorzugen wird.

In der Ökonomik werden häufig zwei weitere Grundannahmen hinzugefügt, die das besondere „Ökonomische“ einfangen sollen⁵⁶:

- *Monotonie*: ein Mehr von einem Gut wird gegenüber Weniger von dem Gut bevorzugt;
- *Konvexität (der Nutzenfunktion)*: Durchschnitte werden gegenüber Extremen bevorzugt.

⁵³ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 6

⁵⁴ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 6

⁵⁵ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 6

⁵⁶ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 6

In der ökonomischen Standardtheorie wird außerdem meist die Annahme getroffen, dass *alle* Akteure rational handeln.⁵⁷

Die neoklassische Standardtheorie beansprucht mit diesen Grundannahmen zu rationalen Entscheidungen, sowohl ein adäquates deskriptives, als auch ein wichtiges normatives Modell zu sein.⁵⁸

Ein Beitrag in Wikipedia fasst den gegenwärtigen Stand der wissenschaftlichen Diskussion um das Rationalitätspostulat in den Sozialwissenschaften folgendermaßen zusammen: „Zum anderen steht die starke Modellhaftigkeit des Ansatzes in der Kritik: Es gibt empirische Evidenz, dass Menschen nur begrenzt rational handeln und dass das für die Beteiligten von Vorteil ist. Die meisten Theoretiker der Rationalen Entscheidung räumen das ein, machen aber geltend, dass rationale Nutzenmaximierung eine plausible Grundannahme darstelle, von der aus die Modelle bestimmten Situationen angepasst werden könnten.“⁵⁹ Dies entspricht meiner eingangs formulierten Problemstellung, der in den nächsten Abschnitten weiter nachgegangen wird.

6 Zur Auseinandersetzung mit dem Rationalitätspostulat

6.1 *Die Gefangennahme Poppers durch das neoklassische Rationalitätspostulat und daraus folgende Widersprüche in seinem wissenschaftstheoretischen Verständnis*

Für den wissenschaftlichen Umgang mit dem Rationalitätsprinzip ist ein Verständnis darüber wichtig, welche grundsätzliche Rolle es in der ökonomischen Theoriebildung spielen soll. Einen wichtigen Beitrag liefert der Philosoph Karl Popper in einer Vorlesungsreihe aus dem Jahre 1967. Die dort vertretene Position unterscheidet sich erheblich von denjenigen Willi Meyers und Hans Alberts, die in den Kapiteln 2.2 und 2.3 dargestellt wurden.

Popper unterscheidet in seiner Vorlesung *Das Rationalitätspostulat* zunächst zwischen zwei Arten der Erklärung bzw. Voraussage von Ereignissen und bemerkt zu diesen: Wenn es sich um ein *einzelnes Ereignis* oder eine ziemlich kleine Zahl von Ereignissen handele, komme man ohne die Konstruktion eines Modells aus. Wolle man jedoch eine bestimmte *Art* oder einen bestimmten *Typ von Ereignissen* erklären oder voraussagen, sei eine derartige Konstruktion erforderlich.⁶⁰ Für den ersten Typus nennt Popper das Beispiel: „Wann wird die Arbeitslosenquote im Ruhrgebiet oder in Kärnten das nächste Mal steigen?“ Für den zweiten Typus wählt er: „Warum gibt es eine saisonabhängige Zunahme und Abnahme der Arbeitslosigkeit im Baugewerbe.“⁶¹ In den Sozialwissenschaf-

⁵⁷ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 7

⁵⁸ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 4

⁵⁹ Vgl. http://de.wikipedia.org/wiki/Theorie_der_rationalen_Entscheidung, abgerufen am 15.06.2012

⁶⁰ Vgl. Popper 1997 (1967), S. XX; vgl. auch Popper 1994 (1967), S. 162 f.

⁶¹ Popper 1997 (1967), S. 350

ten sei meist der zweite Weg gebräuchlich, weil man sich dort in der Regel mit Modellen mit typischen Situationen oder Bedingungen befasse.⁶²

Obwohl es scheinbar nahe liege, bei menschlichen Handlungen und Entscheidungsprozesse Erklärungen in psychologischen Gesetzmäßigkeiten zu suchen, hält er es für falsch, in ihnen tiefere Ursachen als in anderen Faktoren zu sehen. Wie in Teil 7.1 weiter ausgeführt wird, sieht Popper zwar die Beteiligung psychologischer Faktoren an vielen Handlungssituationen bzw. Entscheidungen. Man dürfe ihnen aber keine besondere Rolle zuschreiben. Die Aufgabe der Sozialwissenschaften bestehe darin, mittels der *Situationsanalyse* Modelle zu konstruieren, die *typische gesellschaftliche Situationen* abbilden.⁶³ Er wehrt sich gegen die Forderung, dass diese Modelle als fundamentalere Ursachen explizit psychologische Faktoren aufnehmen müssten; vielmehr würden psychologische Elemente in der Situationsanalyse *ersetzt* durch abstrakte und typische *Situationselemente*, wie *Ziele* und *Wissen*, die für die Situation entscheidend sind. Bei der Situationsanalyse gehe es dann vor allem um die Frage, ob die Individuen in Bezug auf die Situation adäquat oder zweckmäßig handeln. Und dieses situationsgerechte Handeln sei nichts anderes als das *Rationalitätsprinzip*, welches für Popper ein *fast leeres Prinzip* ist.⁶⁴ Die Akteure handeln nun im Sinne des Modells, indem sie lediglich „ausagieren“, was in der Situation enthalten war.“⁶⁵ So versteht Popper auch den Begriff *Situationslogik*. Und ganz im Unterschied zu Albert, der das Rationalitätsprinzip empirisch überprüfbar machen möchte, gibt sich Popper verblüffender Weise mit einem geringen wissenschaftstheoretischen Anspruch gegenüber diesem Prinzip zufrieden: „Wir können (...) das Akzeptieren des Rationalitätsprinzips als ein Nebenprodukt eines methodologischen Postulats betrachten. Es spielt nicht [sic!] die Rolle einer empirischen, erklärenden Theorie, einer überprüfbaren Hypothese.“⁶⁶

Das Rationalitätsprinzip, so Popper, werde in den Sozialwissenschaften so gehandhabt, „daß es für sich alleine keinerlei [sic!] Prüfungen unterworfen ist.“⁶⁷ Und wenn Modelle das Rationalitätsprinzip wie üblich als implizite Annahme enthalten, gebe es bei der Überprüfung der Modelle keinerlei Möglichkeit, dieses Prinzip selbst zu überprüfen.⁶⁸ Popper präsentiert nun einen erstaunlichen Argumentationsgang: „Diese Bemerkung macht deutlich (...), warum man das Rationalitätsprinzip oft als *a priori* gültig erklärt hat. Und wenn es empirisch nicht widerlegbar ist: Was sollte es denn sonst sein, wenn nicht *a priori* gültig?“⁶⁹ Diejenigen, die dies behaupten, würden sich jedoch irren. „Denn das Rationalitätsprinzip ist meines Erachtens einfach falsch – selbst in seiner schwächsten Nullformulierung, die man so ausdrücken kann: ‚Handelnde We-

⁶² Vgl. Popper 1997 (1967), S. 350 f.

⁶³ Vgl. Popper 1997 (1967), S. 351

⁶⁴ Vgl. Popper 1997 (1967), S. 352

⁶⁵ Vgl. Popper 1997 (1967), S. 353

⁶⁶ Popper 1997 (1967), S. 353

⁶⁷ Popper 1997 (1967), S. 353

⁶⁸ Vgl. Popper 1997 (1967), S. 353

⁶⁹ Popper 1997 (1967), S. 354

sen handeln immer der Situation angemessen, in der sie sich befinden'.⁷⁰ Bereits bei einem Autofahrer, der verzweifelt versucht, sein Auto zu parken, wenn es keinen Parkplatz gibt, könne man sehen, dass Menschen eben nicht immer nach dem Rationalitätsprinzip handeln. Allgemeiner gesagt, gebe es deutliche Unterschiede zwischen den Menschen bei der Beurteilung und des Verständnisses einer Situation, was dazu führe, dass die Menschen sich mehr oder weniger der Situation angemessen verhalten. „Aber ein Prinzip, das nicht universal ist, ist falsch. Folglich ist das Rationalitätsprinzip falsch. (...) Also muß ich bestreiten, daß es a priori gültig ist.“⁷¹ Wenn nun dieses falsche Prinzip mit einem wahren Modell (was es aber nicht gebe) verbunden ist, muss eine Erklärung mittels dieses Modells ebenfalls falsch sein.⁷²

Es scheint so, als ließe sich Popper zur Zeit der Verfassung seines Vorlesungstextes durch das in der Ökonomik für die Erklärung ökonomischen Handelns absolut vorherrschende Rationalitätspostulat gefangen nehmen und sich dadurch wissenschaftstheoretisch in einen Widerspruch, oder mindestens in eine Inkonsequenz, verwickeln. Neben wir für unsere Beweisführung das in seinem Text wichtige Beispiel eines Fußgängers, der unbedingt einen Zug erreichen möchte und bei der Überquerung einer Straße aufgrund belebten Verkehrs und geparkter Autos, die Hindernisse darstellen, unter Druck gerät.⁷³ Um die Situation untersuchen, d.h. die Situationslogik erfassen zu können, komme es nach Popper nur darauf an, die *situationsspezifischen Ziele* des Handelnden sowie das *für die Situation* benötigte spezifische *Wissen* zu erklären. Das aktuelle psychologische Ziel, den Zug erreichen zu wollen, könne, so Popper, völlig außer Acht gelassen werden.⁷⁴ „We shall be concerned only with information or knowledge (such as his knowledge of the rule of the road) which is relevant to the situation.“⁷⁵

Popper hält es für einen häufig gemachten Fehler, für die Erklärung des Handelns die menschliche Seele bzw. Psyche heranzuziehen.⁷⁶ Denn die konkreten bewussten oder unbewussten psychologischen Erfahrungen des Handelnden seien ja bereits durch abstrakte und situationale Elemente *ersetzt* worden. Und das belebende Element des Modells sei die theoretische Annahme, dass das Individuum der Situation gegenüber adäquat bzw. angemessen handle. Und dies sei das „fast leere“ Rationalitätsprinzip. Dieses gelte nur als allgemeine Annahme und nicht in dem Sinne, dass das Individuum in jeder Situation rational handelt. Allerdings, so könnte man Popper entgegen halten, muss die Frage gestellt werden, warum das Rationalitätspostulat hier als allgemeine Handlungsschablone das Modell beleben soll, was ja doch wiederum unterstellt, dass der Handelnde sich weit überwiegend rational verhält, denn ansonsten würde die Anwendung des Postulats keinen Sinn ergeben.

⁷⁰ Popper 1997 (1967), S. 354

⁷¹ Popper 1997 (1967), S. 354

⁷² Vgl. Popper 1997 (1967), S. 354

⁷³ Vgl. Popper 1994 (1964), S. 166 f.

⁷⁴ Vgl. Popper 1994 (1964), S. 167 f.

⁷⁵ Popper 1994 (1964), S. 168

⁷⁶ Vgl. Popper 1994 (1964), S. 168

Angesichts der erdrückenden Empirie „irrationalen“, also der Situation nicht angemessenen Verhaltens, und angesichts wichtiger neuerer Theorieansätze, die dieses Verhalten besser erklären als das Rationalitätspostulat⁷⁷, lässt sich der Ansatz Poppers meines Erachtens nicht mehr aufrecht erhalten. Zur Rechtfertigung Poppers kann gesagt werden, dass zum Zeitpunkt seiner Vorlesung 1967 die Erkenntnisse von Evolutionspsychologie und –biologie sowie von Psychologie allgemein und von Verhaltensökonomik nicht annähernd so weit entwickelt waren wie heute.⁷⁸ Allerdings hätte Popper sich meines Erachtens nicht derart weitgehend pragmatisch auf die grundsätzliche Anwendung des Rationalitätsprinzips fixieren⁷⁹ und dieses, entgegen seinen wissenschaftstheoretischen Prinzipien, der Überprüfung entziehen dürfen. Logischer wäre es gewesen, er hätte das Prinzip *in das Modell* mit eingebaut, um es zugleich bzw. parallel zur Kerntheorie zu testen. Als „animierende“ Gesetze hätten dann kompliziertere Theorien (einige mögliche werden in Kapitel 8.4 vorgestellt) angewandt werden müssen.

Popper gesteht selbst zu, dass er mit seinen Erläuterungen zum Rationalitätsprinzip Verwirrung hervorgerufen habe, was angesichts der zuvor dargestellten Positionen Poppers gut nachvollziehbar ist. Man habe von ihm verlangt sich zu entscheiden, ob er unter diesem ein methodologisches Prinzip oder eine empirische Vermutung verstehe.⁸⁰ Und nun tut Popper meines Erachtens nichts, um die Verwirrung aufzuheben, im Gegenteil. Er entscheidet sich nämlich dafür, das Rationalitätsprinzip als *empirische Vermutung* anzusehen, die er in jede überprüfbare Gesellschaftstheorie einbezogen haben möchte. Obwohl das Prinzip falsch sei, könne man es gut handhaben, indem man bei einem Zusammenbruch einer Theorie aufgrund einer „guten methodologischen Devise“ nicht das Rationalitätsprinzip, sondern ein nicht zutreffendes Situationsmodell dafür verantwortlich mache.⁸¹ „Obwohl die Falschheit des Rationalitätsprinzips ein Faktor sein kann, der dazu beiträgt, wird die Hauptverantwortlichkeit normalerweise beim Modell liegen.“⁸² Jedoch sehe ich hier das Problem, dass, wenn sich nicht *exakt* die Anteile der verantwortlichen Elemente einer Theorie bei ihrer Falsifikation bestimmen lassen, die Strategie der Falsifikation selbst infrage gestellt ist.

Die weiteren Ausführungen Poppers bringen meines Erachtens noch mehr Verwirrung in die Angelegenheit. Er betont, dass das Ersetzen des Rationalitätsprinzips durch ein anderes „zu totaler Willkür in unserem Bauen von Modellen (...) führen“⁸³ würde. Die meisten sozialwissenschaftlichen Theorien hätten das Rationalitätsprinzip gemeinsam. Und da man Theorien nur als ganze über-

⁷⁷ Hierauf wird in den Kapiteln 8.2 und 8.4 näher eingegangen

⁷⁸ Diese Hinweise wurden von Peter Kappelhoff in der Seminarreihe gegeben, für die das vorliegende Papier erstellt wurde

⁷⁹ Popper schreibt: „I regard the principle of adequacy of action (that is, the rationality principle) as an integral part of every [sic!], or nearly every, testable social theory.“ Popper 1994 (1967), S. 177

⁸⁰ Vgl. Popper 1997 (1967), S. 354

⁸¹ Vgl. Popper 1997 (1967), S. 355

⁸² Popper 1997 (1967), S. 355

⁸³ Popper 1997 (1967), S. 356

prüfen könne, würde man in weiten Teilen darauf verzichten, bessere Theorien zu finden, wenn man das Rationalitätsprinzip nicht als Bestandteil der Theorien akzeptieren würde.⁸⁴ Das Rationalitätsprinzip müsse, um Handlungen zu verstehen, unter Umständen bis an die Grenze des Möglichen angewandt werden, beispielsweise bei einem Verrückten, der nach seinem Verständnis durchaus der Situation angemessen reagiert, oder bei einem Neurotiker, der die beste ihm verfügbare Handlungsweise in Bezug auf eine Situation wählt.⁸⁵ Jedoch lässt sich fragen, ob Popper mit seiner Strategie, mittels der Situationsanalyse typische Elemente zutage fördern zu wollen und dies mit dem Rationalitätspostulat zu verknüpfen, nicht in eine Vorgehensweise gerät, bei der jedes Handeln rational ist, und insofern die Überprüfung der Theorie keine Erkenntnis mehr bringt?

Popper schließt seine Überlegungen damit ab, dass er vom Rationalitätsprinzip eine Rationalität abgrenzt, die als persönliche Haltung verstanden werden kann. „Rationalität als persönliche Haltung ist die Bereitschaft, eine Überzeugung zu korrigieren“, wenn ein Akteur sieht, dass eine Auffassung der Realität nicht standhält.⁸⁶ Das Rationalitätsprinzip habe mit dieser Haltung jedoch nichts zu tun. „Vielmehr ist es ein Minimalprinzip (da es nicht mehr voraussetzt, als daß unsere Handlungen unseren Problemsituationen, wie wir sie sehen, angemessen sind).“⁸⁷ Der Wert des Prinzips, obwohl es nicht wahr ist, bestehe darin, dass es eine gute Annäherung an die Realität sei. „Wenn wir es anwenden, reduzieren wir die Willkürlichkeit unserer Modelle beträchtlich.“⁸⁸

6.2 Der klärende Beitrag von Vanberg

Die Verwirrung, die Karl Popper mit seinen Ausführungen zum Rationalitätspostulat hinterlassen hatte, versucht der Ökonom Viktor J. Vanberg durch mehrere Beiträge aufzulösen.⁸⁹ Vanberg führt die klare Unterscheidung zwischen *Rationalitätsprinzip* und *Rationalitätshypothese* ein.⁹⁰ Im Rationalitätsprinzip sieht er wie Popper⁹¹ ein leeres Prinzip. Es handele sich um eine Rationalitätsannahme, mit der lediglich ausgesagt werde, dass eine Person *in einer konkreten Handlungssituation* von seinen eigenen Zielen, Präferenzen und Theorien geleitet wird⁹², was im Prinzip immer der Fall sei. Demgegenüber fasst er unter eine

⁸⁴ Vgl. Popper 1997 (1967), S. 356

⁸⁵ Vgl. Popper 1997 (1967), S. 356 f.

⁸⁶ Vgl. Popper 1997 (1967), S. 358 f.

⁸⁷ Popper 1997 (1967), S. 359. Im englischen Urtext heißt es: „The ‘rationality principle’ [...] animates almost all our explanatory situational models, and which, although we know that is not true, we have some reason to regard as a good approximation to the truth. Its adoption reduces considerably the arbitrariness of our models, an arbitrariness which becomes capricious indeed if we try to do with this principle.“ Popper 1994 (1967), S. 181

⁸⁸ Popper 1997 (1967), S. 359

⁸⁹ Vgl. Vanberg 2002 und Vanberg 2005

⁹⁰ Vgl. Vanberg 2005, S. 33

⁹¹ Vgl. Kapitel 6.1

⁹² Vgl. Vanberg 2005, S. 35. Vanberg schreibt: „menschliches Handeln in dem Sinne rational ist, dass eine gewählte Handlung für den Handelnden die vorzugswürdigste Alternative darstellt, und

Rationalitätshypothese Rationalitätsannahmen, in denen es entweder um die interne „Konsistenz des gesamten Systems von Präferenzen und Theorien [...]geht], die das Handeln einer Person bestimmen; oder um Annahmen, die sich mit der „Frage der Korrespondenz zwischen den subjektiven Theorien [befassen], auf denen ein Handelnder seine Entscheidungen basiert, und den tatsächlichen Gegebenheiten und Wirkungszusammenhängen.“⁹³ Bei der ersten dieser beiden Fragen wird also untersucht, ob die Gesamtheit der Ziele oder Präferenzen einer Person und ihrer Theorien „in sich widerspruchsfrei und mit ihren Handlungen konsistent“⁹⁴ sind, bei der zweiten, ob die handlungsleitenden subjektiven Theorien des Handelnden realitätsadäquat sind, ob also „Menschen nicht nur *subjektiv rational* sondern *objektiv zweckmäßig* handeln.“⁹⁵

Das Rationalitätsprinzip stelle keine Behauptungen über die Realität auf und kann daher auch nicht überprüft werden. Es diene entweder lediglich als Definition (Erklärung, was mit zweckgerichtetem menschlichem Handeln gemeint ist) oder aber als heuristisches Prinzip (eine Anleitung, dass man bei Handlungserklärungen davon ausgehen *sollte*, dass die Handlungen einer Person konsistent sind mit ihren Präferenzen und Theorien).⁹⁶ In keinem dieser beiden Fälle handle es sich um empirisch gehaltvolle, überprüfbare Hypothesen.⁹⁷ Demgegenüber „stellen Rationalitätshypothesen der oben erläuterten Art überprüfbare Behauptungen über Tatbestände auf. Sie können in der Tat wahr oder falsch sein.“⁹⁸

Wenig umstritten in der Ökonomik seien *weiche Rationalitätshypothesen* in der Art, dass das Handeln der Menschen in der Regel nicht unzweckmäßig ist oder dass die Menschen auf Anreize reagieren.⁹⁹ Diese Aussagen ließen sich empirisch überprüfen. Hingegen sei die *harte* Annahme *perfekter Rationalität* der orthodoxen neoklassischen Ökonomik höchst umstritten.¹⁰⁰ Deren Vertreter bestünden darauf, dass es „der eigentliche Zweck der theoretischen Ökonomik [...]sei], die Implikationen auszuarbeiten, die sich für marktliche Prozesse ergeben, wenn man annimmt [sic!], dass die Marktteilnehmer perfekt rational

zwar im Lichte der Präferenzen und Theorien, die seine Entscheidung zum Zeitpunkt der Handlung bestimmen. [...] In dieser Interpretation sagt die Rationalitätsannahme lediglich etwas über die subjektive Konsistenz menschlichen Handelns aus oder, genauer gesagt, über ‚lokale‘ Konsistenz, ‚lokal‘ in dem Sinne, dass allein auf die Präferenzen und Theorien bezug genommen wird, die den Handelnden zum Zeitpunkt der Handlung leiten. Im Grunde sagt eine so interpretierte Rationalitätsannahme nicht mehr aus, als dass menschliches Handeln zweckgerichtet oder absichtsgeleitet ist, und dass es im Lichte der Präferenzen und Theorien, auf denen die Entscheidung des Handelnden beruht, Sinn macht, verständlich ist. Wie exzentrisch auch immer die Präferenzen und Theorien eines Handelnden sein mögen, solange sein Handeln mit ihnen logisch konsistent ist, ist es im Sinne des Rationalitätsprinzips als rational anzusehen.“

⁹³ Vgl. Vanberg 2005, S. 36

⁹⁴ Vanberg 2005, S. 36

⁹⁵ Vanberg 2005, S. 36

⁹⁶ Vgl. Vanberg 2005, S. 36 ff.

⁹⁷ Vgl. Vanberg 2005, S. 37

⁹⁸ Vanberg 2005, S. 39

⁹⁹ Vgl. Vanberg 2005, S. 41

¹⁰⁰ Vgl. Vanberg 2005, S. 42

sind.“¹⁰¹ Wir haben es hier also mit einem „als ob“-Prinzip als Grundlage wissenschaftlicher Arbeit in der Ökonomik zu tun, welches Milton Friedman streng als allgemeines Arbeitsprinzip seines Faches vertreten hat. Die Interpretation Vanbergs hierzu ist: „Die (interne) Schlüssigkeit einer solchen Theorie ist offenkundig völlig unberührt von der Frage, ob reale menschliche Akteure dem Modell des ‚vollkommen rationalen Individuums‘ auch nur im geringsten nahe kommen. Es geht um ein axiomatisch deduktives Vorhaben, das uns darüber informiert, wie die Welt funktionieren würde [sic!], wenn sie von vollkommen rationalen Individuen bevölkert wäre [sic!]. Eine solche Theorie sagt uns jedoch per se nichts über unsere Erfahrungswelt, eine Welt, die von Menschen bevölkert ist, die so sind, wie sie nun einmal de facto sind.“¹⁰² Eine Reihe von Vertretern der klassischen Ökonomie, die sich mit diesem rigorosen Ansatz unwohl gefühlt haben, wie der Gleichgewichtstheoretiker Kenneth J. Arrow, versuchten zu begründen, dass der harte Wettbewerb in Märkten die zunächst nicht vollkommen rational handelnden Akteure letztendlich zu perfekter Rationalität zwingt.¹⁰³

Vanberg weist auf Hayek hin, der 1937 und 1952 angesichts der bloßen Tautologien der formalen Gleichgewichtsanalyse eine Umorientierung der Ökonomik gefordert habe. Um zu einer empirischen Wissenschaft zu kommen, müsste nach diesem Ökonomen die Gleichgewichtsanalyse um Aussagen angereichert werden, wie Wissen erworben und vermittelt wird.¹⁰⁴ Vanberg führt diesen Gedankengang von Hayek fort, indem er die *Theorie des programm-basierten Verhaltens* des Biologen Ernst Mayr aufgreift.¹⁰⁵ Danach wird der menschliche Geist, so wie es bereits Herbert Simon in den 1950er Jahren postuliert hatte, in der Auseinandersetzung mit der Realität und aus daraus entstehenden Lerneffekten programmiert. „Die Programme oder ‚sets of instructions‘ [...] beinhalten hypothetisches Wissen über die Welt, Wissen über mögliche Strategien, um auf auftauchende Probleme zu reagieren, und Wissen über die wahrscheinlichen Konsequenzen, die man, unter den gegebenen Umständen, von unterschiedlichen Handlungsalternativen erwarten kann.“¹⁰⁶ Den Prozess der Programmspeicherung in einem Organismus bezeichnet Mayr mit *Encoding*, die Aktivierung der Programme für die Verhaltenssteuerung (also die Anwendung der Programme auf konkrete Problemsituationen) mit *Decoding*.¹⁰⁷ Darüber, ob die Programme zu situationsangemessenen Verhaltensweisen führen, ließen sich fruchtbare, überprüfbare Hypothesen formulieren.

Anders als Mayr, so Vanberg, gingen die Vertreter der Theorie rationalen Handelns davon aus, dass die Rationalität menschlichen Handelns eine dem Menschen von vornherein mitgegebene Eigenschaft sei, die nicht weiter erklärungsbedürftig sei. Sie verträten damit einen **vor-Darwinschen Ansatz**. Die Darwin-

¹⁰¹ Vanberg 2005, S. 42

¹⁰² Vanberg 2005, S. 42

¹⁰³ Vgl. Vanberg 2005, S. 59

¹⁰⁴ Vgl. Vanberg 2005, S. 43

¹⁰⁵ Vgl. Vanberg 2005, S. 55 ff.

¹⁰⁶ Vanberg 2005, S. 55 f.

¹⁰⁷ Vgl. Vanberg 2005, S. 56

sche Revolution habe darin bestanden, „dass er aufgezeigt hat, wie Angepasstheit in der Natur erklärt werden kann, ohne Prä-Adaption oder vorausschauende Anpassung unterstellen zu müssen. Er hat gezeigt, wie Angepasstheit als Ergebnis eines Prozesses erklärt werden kann, der auf Versuch und Irrtumsauslese beruht, der auf in der Vergangenheit erzielten Erfolgen aufbaut, aber nicht von Vorkenntnis geleitet ist.“¹⁰⁸ Hingegen versuche die Rational Choice-Theorie „die instrumentelle Angepasstheit menschlichen Verhaltens dadurch zu erklären [...], dass sie sie auf eine Ursache zurückführt, der die Fähigkeit zu vorausschauender Anpassung zugeschrieben wird, nämlich auf die ‚Rationalität‘ des Menschen. [...] Angepasstheit in dieser Weise als Ausfluss der dem Menschen zugeschriebenen Rationalität zu ‚erklären‘, bedeutet aber, dass man erst gar nicht die Frage nach einer wirklichen Erklärung menschlicher Problemlösungsfähigkeit stellt.“¹⁰⁹

Vanberg kritisiert, dass „das Rational Choice Modell der Ökonomik [sich] gegenüber Forschungsentwicklungen in andern Verhaltenswissenschaften abgeschottet hat.“¹¹⁰ Während diese anderen Wissenschaften sich überprüfenden Auseinandersetzungen der Nachbarwissenschaften gestellt hätten, hätten die Vertreter des Rational Choice Modell der Ökonomik „so verfahren, als seien für sie die Einsichten, die andere Verhaltenswissenschaften zur Erklärung menschlichen Verhaltens beizutragen haben, ohne jeden Belang.“¹¹¹ Dem hält er entgegen: „Interdisziplinäre Konsistenz ist nicht nur eine Voraussetzung dafür, die Ökonomik als Erfahrungswissenschaft auf eine tragfähigere verhaltenstheoretische Basis zu stellen. Sie ist auch eine wesentliche Voraussetzung für den Erkenntnisfortschritt in den Sozialwissenschaften ganz allgemein.“¹¹²

Vanbergs Kritik ist voll kompatibel zu Ansätzen wie denen der Prospect Theory und der Mental Accounting Theory, auf die Kapitel 8 eingegangen wird.

7 Das Reduktionismus-Problem im Rationalitätsmodell

In diesem Kapitel wird der Frage nachgegangen, ob und wie sich die Defizite der ökonomischen Standardtheorie in Bezug auf das Rationalitätsprinzip durch Zurückgreifen der Ökonomik auf ursächlichere Erklärungen anderer Wissenschaftsbereiche (Reduktionismus) beheben oder vermindern lassen.

7.1 Allgemeine Fragen des Reduktionismus zum Rationalitätsmodell

In der Wissenschaftstheorie sind zwei verschiedene Konzepte des Reduktionismus entwickelt worden. Beim ersten System handelt es sich um ein allgemeines Wissenschaftsprogramm, welches versucht, alle realen Phänomene *letztendlich* durch *eine* grundlegende Wissenschaft zu erklären; diese Rolle wird

¹⁰⁸ Vanberg 2005, S. 51 f.

¹⁰⁹ Vanberg 2005, S. 52

¹¹⁰ Vanberg 2005, S. 60

¹¹¹ Vanberg 2005, S. 60

¹¹² Vanberg 2005, S. 60

häufig der Mikrophysik zugeschrieben.¹¹³ Erkenntnisse bzw. Theorien können dabei auf immer ursächlicher erklärende Theoriesysteme zurückgeführt werden, bis schließlich die Basiswissenschaft erreicht wird. Erst durch diese Rückführung *aller* Einzelwissenschaften auf die Basiswissenschaft, so das Verständnis dieses Ansatzes, lasse sich das Ziel einer Einheitswissenschaft erreichen. Umgekehrt lassen sich nach diesem Ansatz *alle* Phänomene aus der Basiswissenschaft ableiten. In einer weniger grundsätzlich verstandenen Variante wird unter Reduktionismus verstanden das *hierarchische Verhältnis* zweier Wissenschaften zueinander, wobei die tiefer eingeordnete Wissenschaft empirische Phänomene grundsätzlich erklärt, als die höher eingeordnete (Hierarchischer Reduktionismus).¹¹⁴

Wilkinson/Klaes konstatieren, dass es aus pragmatischen Gründen (Handhabbarkeit; ausreichende Erklärungstiefe) oft geboten sei, beim Erreichen einer bestimmten Erklärungsebene keine tiefer gehendere Ebene mehr zu suchen. Das ökonomische Standard-Modell hört nach ihrer Meinung allerdings eine Ebene zu hoch auf und liefere dadurch für wichtige Phänomene keine ausreichende Erklärung.¹¹⁵ Sie halten insbesondere eine psychologische Fundierung ökonomischer Theorien über Verhalten für erforderlich, um bessere Vorhersagen erzielen zu können als der neoklassische Ansatz. Im Verständnis dieser beiden Wissenschaftler kann Psychologie ökonomisches Verhalten von Menschen ursächlicher erklären als der neoklassische Ansatz. Gegen eine derart eingeordnete Wissenschaft der Psychologie, die er als „Psychologismus“¹¹⁶ bezeichnet, hatte sich allerdings Popper gewehrt, jedoch, wie erwähnt, ohne bereits schon auf die neuen Theorien der letzten 30 Jahre zurückgreifen zu können. Zwar seien an vielen ökonomischen Entscheidungssituationen psychologische Faktoren beteiligt, jedoch bezögen sich diese wiederum auf bestimmte Situationen und Institutionen. Daher ließe sich menschliches Verhalten nicht ursächlich aus psychologischen Faktoren, sondern viel mehr aus der Situationslogik heraus erklären. Erinnerung sei an das oben behandelte Beispiel des Fußgängers, der einen Zug erreichen möchte und beim Überqueren der Straße Hindernisse und Verkehrsregeln (Institutionen) zu beachten hat. Am Verhalten seien sicher der Wunsch nach Selbsterhaltung und der Wunsch, Schmerzen zu vermeiden, beteiligt. „Aber dieser psychologische Teil der Erklärung ist sehr oft trivial im Vergleich zu der detaillierten Bestimmung (...) der Handlungen (des Fußgängers) durch das, was man die *Logik der Situation* nennen könnte; und außerdem ist es unmöglich, alle psychologischen Faktoren in die Beschreibung der Situation einzubeziehen.“¹¹⁷ Auf der anderen Seite will Popper dadurch in keiner Weise die großen Verdienste der psychologischen Wissenschaft schmälern, insbesondere in ihrer Stärkung des methodologischen Individualismus gegen den methodologischen Kollektivismus, „denn er unterstützt damit die wichtige Lehre, daß alle sozialen Phänomene, insbesondere das Funktionieren der sozialen Institutionen, immer als das Resultat der Entscheidungen, Handlungen

¹¹³ Vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Reduktionismus>, abgerufen am 22.06.2012

¹¹⁴ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 34

¹¹⁵ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 33 f. und S. 43 und S. 44

¹¹⁶ Vgl. Popper 1997 (1945), S. 337 ff.

¹¹⁷ Popper 1997 (1945), S. 347

gen, Einstellungen menschlicher Individuen verstanden werden sollten und daß wir nie mit einer Erklärung aufgrund sogenannter ‚Kollektive‘ (Staaten, Nationen, Rassen usw.) zufrieden sein dürfen. Der Irrtum des Psychologismus aber ist seine Annahme, daß dieser methodologische Individualismus auf dem Gebiet der Sozialwissenschaften das Programm einschließt, alle sozialen Phänomene und alle sozialen Gesetzmäßigkeiten auf psychologische Phänomene und psychologische Gesetzmäßigkeiten zu reduzieren.“¹¹⁸ Möglicherweise würde Popper heute vieles anders sehen.

Wollen Wilkinson/Klaes die Rationalitätshypothese der Ökonomik „nach unten“ (im Poppers Sinn allerdings nur „zur Seite“) hin, zur Psychologie, öffnen, so kann man sich vorstellen, dass dieser Ansatz notwendigerweise auch „nach oben“ hin, zu den Institutionen von Gesellschaft und Ökonomie, geöffnet werden müsste, wenn man zu brauchbaren normativen Aussagen über Phänomene gelangen will, die mit dem Verhalten von Wirtschaftsakteuren zusammenhängen. Auf beide Erweiterungsrichtungen wird in Kapitel 8 näher eingegangen.

7.2 Die reduktionistischen Hinweise Hans Alberts zum Rationalitätspostulat

Hans Albert stellt in einem Aufsatz von 1984 drei Defizite der neoklassischen Ökonomik heraus¹¹⁹, die sich in die Reduktionismus-Problematik einordnen lassen:

- *Kognitives Defizit:* Bereits in den 1930er Jahren sei deutlich geworden, dass die Verhaltensannahmen in der vorherrschenden ökonomischen Theorie nicht zureichend waren, um der von ihnen verlangten Erklärungsaufgabe nachzukommen. Die Annahme der vollkommenen Voraussicht für die Erklärung des ökonomischen Gleichgewichts habe zu paradoxen Ergebnissen geführt. Die kognitiven Defizite der Theorie hätten nur durch ad hoc-Annahmen überbrückt werden können.
- *Motivationales Defizit:* In der Wertlehre sei von der Bedürfnisproblematik weitgehend abstrahiert worden. Die in der Theorie entwickelte Präferenzlehre habe zwar den monoton fallenden Verlauf der Nachfragefunktion erklären können, sei aber von einer Konstanz der Strukturen ausgegangen. Die für Unternehmen postulierte Gewinnmaximierungsfunktion, mit der das Marktverhalten von Unternehmen erklärt wurde, habe nicht ohne weiteres mit der Verhaltenslehre in Verbindung gebracht werden können.
- *Institutionelles Defizit:* Der Beitrag, den rechtliche Regelungen und andere institutionelle Faktoren für die Ursachenerklärung ökonomischer Entwicklungen leisten können, sei nicht beachtet worden. Dabei sei der theoretische Institutionalismus bereits im Denken der frühen Klassik angelegt gewesen, „aber unter dem Einfluss des ‚ricardianischen Lasters‘ dann teilweise verloren gegangen“. ¹²⁰ Heterodoxe Ökonomen hätten dies bereits sehr früh kritisiert.

¹¹⁸ Vgl. Popper 1997 (1945), S. 348

¹¹⁹ Vgl. Albert 1984, S. 57 ff.

¹²⁰ Albert 1984, S. 59

Die ersten beiden der von Albert genannten Defizite betreffen die Verhaltensannahmen ökonomischer Theorie und das dritte die institutionenmäßige Ausgestaltung der Wirtschaft. Albert stellt 1984 fest, dass sich im Hinblick auf die Integration institutionenökonomischer Fragestellungen in die vorherrschenden Modelle, um zu besseren Aussagen über die Realität zu gelangen, einiges getan hätte. Anders sieht er die Auseinandersetzungen mit den kognitiven und motivationalen Faktoren in der „reinen Ökonomie“. Dort sei kein Fortschritt zu erkennen.

„Hier geht es um die grundlegenden Verhaltensannahmen, die den Kern der Theorie ausmachen und die nach der bisher üblichen Auffassung allgemeinen Charakter haben. Frühere Theoretiker waren der Auffassung, daß die Ökonomie hier psychologische Aussagen einzuführen habe, mit denen man menschliches Handeln erklären könne. In der neoklassischen Phase trat aber dann zunehmend das Streben in den Vordergrund, eine scharfe Abgrenzung zwischen der Psychologie und der Wertlehre herzustellen, wobei letztere dann vielfach als eine ‚Logik des Handelns‘ interpretiert wurde, die sich von psychologischen Erwägungen unabhängig machen könne und daher auch gegen psychologische Kritik von vornherein immun sei.“¹²¹

Und weiter:

„Wer sich in bezug auf die zentralen Verhaltensannahmen der Ökonomie nicht auf eine reine Entscheidungslogik beschränken will, die ohne jede Erklärungskraft ist und daher das Modell-Denken dem Historismus ausliefern würde, der muß sich wohl mit der Idee anfreunden, daß man diese Annahmen als Hypothesen zu betrachten hat, die der psychologischen Kritik zugänglich sind.“¹²²

Albert übt hier also, ganz anders als Popper, scharfe Kritik an der Eliminierung der Psychologie aus der neoklassischen Ökonomik und spricht sich für eine reduktionistische Erweiterung dieses Theoriegebäudes „nach unten“ aus. Inzwischen sind wir 28 Jahre von Alberts Aufsatz entfernt und er würde sich vermutlich darüber freuen, dass die Verhaltensökonomik, insbesondere in den letzten 10 Jahren, große Fortschritte in seinem Sinne gemacht hat.

Albert sieht in der neoklassischen Theorie eine Abweichung von der Methodologie der Sozialwissenschaft. Er möchte die Wirtschaftswissenschaften klar im Sinne einer empirischen Sozialwissenschaft verstanden wissen. Dies könne man dann als Marktsoziologie bzw. als eine „Soziologie der kommerziellen Beziehungen“ bezeichnen. In seinem Werk *Marktsoziologie und Entscheidungslogik* führt Albert dies weiter aus.

8 Erweiterungen und Abgrenzungen gegenüber dem Modell rationaler Wahlhandlungen

Dieses Kapitel befasst sich mit einigen wichtigen in den letzten 30 Jahren entwickelten Theorien, die das Rationalitätspostulat im Standardmodell der Öko-

¹²¹ Albert 1984, S. 60

¹²² Albert 1984, S. 61

nomik ergänzen, modifizieren oder teilweise infrage stellen. Insbesondere in den Ausführungen zur Verhaltensökonomik (Kapitel 8.4.) und zur Neuen Institutionen-Ökonomik (Kapitel 8.5) wird am Beispiel des dynamischsten Sektors der Wirtschaft, nämlich dem Finanzmarkt, die Anwendbarkeit des Rationalitätsprinzips überprüft, weil sich dort am besten zeigen lässt, ob das Prinzip zur Erklärung geeignet ist.

8.1 RREEMM – Das soziologische Modell rationaler Entscheidungen

Das in der Soziologie entwickelte RREEMM-Modell geht von einer erheblichen Unvollständigkeit, und daher der empirischen Nichtbestätigung des in der Ökonomik entwickelten Homo Oeconomicus mit seinen Annahmen des rational handelnden Individuums aus und erhebt den Anspruch, ein von der Empirie besser bestätigtes Modell vorzustellen. Die Buchstaben des Akronymes RREEMM bedeuten: R=Resourceful, R=Restricted, E=Evaluating, E=Expecting, M=Maximizing, M=Man. Der Homo oeconomicus wird als Ausgangspunkt gewählt und um die Bedingungen *der conditio humana* ergänzt.¹²³ Unter letzterer werden die Vorgaben der Umwelt (*einschließlich* der Eigenschaften des Menschen) verstanden, welche menschliches Handeln beschränken.¹²⁴ Ein erstes eher skizzenhaftes Modell (REMM) wurde 1994 von Jensen und Meckling entwickelt.¹²⁵ Dieses Konstrukt wurde vom Soziologen Siegwart Lindenberg weiterentwickelt, und von den Soziologen Hartmut Esser und Reinhard Wippler in ihre theoretischen Arbeiten integriert.¹²⁶

Der RREEMM-Ansatz verfolgt vor allem das Ziel, eine allgemeine Handlungstheorie des Menschen vorzulegen, die eine schlüssige Verbindung herstellt zwischen Akteurstheorie (Mikroebene) und Makrotheorie (Makroebene). Sozialstrukturelle Phänomene (Makroebene, „kollektive Effekte“) werden dabei aus aggregiertem individuellem Handeln erklärt.¹²⁷ Es handelt sich also um eine Mikrofundierung der Makro-Ebene. Die Theorie ordnet sich innerhalb des Ansatzes des Methodologischen Individualismus ein.¹²⁸

Das Kernmodell Rational Choice Theory, die dem Homo oeconomicus sehr nahe kommt, wird um zwei wichtige Punkte erweitert. Die erste Erweiterung besteht darin, dass die handelnden Individuen nicht wie in dem traditionellen Modell isoliert betrachtet, sondern in einen sozialen Kontext eingebettet werden, von dem sie abhängig sind, und in dem sich soziale Wechselprozesse ergeben, die das Handeln der Personen immer wieder beeinflussen und verändern. Die zweite Erweiterung bringt zum Ausdruck, dass aus dem wechselseitigen Aufeinander-Einwirken der Akteure „kollektive“ oder „strukturelle Effekte“ [resultieren], deren Eigenheiten und Existenzbedingungen aus der Situationslogik einzelner Akteure nicht logisch deduziert werden können und deshalb eigens er-

¹²³ Vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/RREEMM>, abgerufen am 27.06.2012

¹²⁴ Vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/RREEMM>, abgerufen am 27.06.2012

¹²⁵ Vgl. Jensen/Meckling 1994

¹²⁶ Vgl. Schmid 2004, S. 146

¹²⁷ Vgl. Schmid 2004, S. 147

¹²⁸ Vgl. Schmid 2004, S. 148

klärt werden müssen.“¹²⁹ Lindenberg bezeichnet dies als das *Transformationsproblem*.

Die erweiterte Rational Choice-Theorie kann nun, so Schmid, Anomalien der klassischen Theorien erklären.¹³⁰ Sie bietet mit der heuristischen Methode der abnehmenden Abstraktion ein Verfahren an, mit dem der Konflikt zwischen Einfachheit eines Modells und dessen Realitätsnähe *optimiert* wird, indem abstrakt begonnen, und dann so weit spezifiziert wird, bis die Fehler des Modells beseitigt sind, ohne dass dabei ein Ad-Hocismus, also ein zurecht biegendes, nachträgliches Anpassen der Theorie ohne ausreichende Begründung, stattfindet. Jede Kernerweiterung der ursprünglichen Theorie muss mit dieser kompatibel sein, und zugleich unabhängig bestätigt werden.¹³¹ Mit der erweiterten Theorie können nun auch komplizierte Handlungssituationen erklärt werden, in denen vielfältige Interaktionen und Interdependenzen in den Handlungen vorliegen. Außerdem kann das Verhalten von Akteuren in dynamischen Handlungsprozessen verfolgt werden.¹³² Die Theorie bleibt also nicht bei der Feststellung von Opportunismus und Interessendurchsetzung stehen, sondern untersucht die sozialen Bedingungen, die zu Einstellungsänderungen der Akteure führen (können).¹³³

Die klassische Rational Choice-Theorie lehnt es ab, Normen bzw. Regeln in ihre erklärende Handlungstheorie einzubeziehen.¹³⁴ Um das damit verbundene Problem zu beseitigen, lässt die Theorie Normen entweder in den kognitiven Erwartungen aufgehen oder behandelt sie als gesetzte Restriktionen, „um sich die Frage zu ersparen, wie sie aus Handlungsentscheidungen entstanden sein können.“¹³⁵ Schmid hält es daher für notwendig, die Theorie durch eine *Theorie berechtigter Erwartungen* zu erweitern. Dabei können Phänomene in die Erklärungen einbezogen, dass zwecks Absicherung von Kooperationsbereitschaft bzw. -zusagen Individuen entweder mit Vergeltung oder mit Kompromissssuche reagieren können. Um mit dem Normenproblem fertig zu werden, werde über Einbeziehung biologischer Erklärungsansätze (Verankerung der Bereitschaft zu „moralischer Aggression“) eine Endogenisierung von Normen in die Theorie versucht, wobei noch nicht klar sei, ob dies gelinge. Der Soziologe Esser, darauf weist Schmid hin, halte es allerdings für möglich, Normen in der Rational Choice-Theorie dann *nicht* zu berücksichtigen, wenn es gelänge, diese methodisch zu externalisieren und zu parametrisieren.¹³⁶ Die Rational Choice-Theorie kann nach Schmid (beispielsweise in der Colemanschen Badewanne) sich zwar sehr gut von der Logik der Situation zur Logik der Selektion und schließlich zur Logik der Aggregation vorarbeiten. Jedoch bleibe sie bisher die Antwort schuldig, wie die so sich ergebenden Struktur- und Verteilungsprobleme wiederum

¹²⁹ Schmid 2004, S. 152

¹³⁰ Vgl. Schmid 2004, S. 155

¹³¹ Vgl. Schmid 2004, S. 156

¹³² Vgl. Schmid 2004, S. 157

¹³³ Vgl. Schmid 2004, S. 158

¹³⁴ Vgl. Schmid 2004, S. 159

¹³⁵ Schmid 2004, S. 160

¹³⁶ Vgl. Schmid 2004, S. 161

mit der Logik der Situation zurückgekoppelt werden können, wie also die Rückwirkungen der entstandenen Kollektivstruktur (Makroebene) auf das individuelle Handeln (Mikroebene) stattfinden. „Damit verzichtet die Rational Choice-Theorie auf die Behandlung von eigenständigen Systemdynamiken.“¹³⁷

Die klassische Rational Choice-Theorie nimmt an, dass das Handeln der Akteure von ihren Präferenzen und der Situation bestimmt wird. Wenn nun aber alle Handelnden sich so verhalten und interagieren, ergibt sich das Problem der doppelten Selektivität, was meint, dass die Akteure ihre Handlungsoptionen, mit unterschiedlicher Stärke, wechselseitig begrenzen.¹³⁸ Schon alleine dies, so Schmid, lasse den überkommenen Rationalitätsbegriff obsolet werden.¹³⁹

Die Rational Choice-Theorie hat nach Schmid ein starkes ideologiekritisches Moment. So könne sie konsequent Ansätze infrage stellen, die Zusammenhänge zwischen Verteilungs- und Strukturgrößen behaupten (diese Theorien gingen von der Fehlannahme aus, dass Strukturen das Handeln von Akteuren determinieren, stattdessen würde umgekehrt das Handeln der Individuen die Strukturen bestimmen)¹⁴⁰; dass in so genannten Kausalanalysen mittels varianzstatistischer Formeln Kausaleinflüsse zwischen aggregierten Daten oder Verteilungsgrößen behauptet würden (diese Ansätze seien rein deskriptiv, griffen oft auf für die Ableitung der Daten irrelevante Theorien zurück oder stellten *im Nachhinein* allgemeine Hypothesen auf)¹⁴¹; dass einseitig von Gleichgewichtszuständen als ausschließlichem Bezugspunkt theoretischer Arbeit ausgegangen werde (statt aufgrund der Eigeninteressiertheit der Individuen und deren Interaktionen von dauernden Dilemmata und Konflikten auszugehen)¹⁴²; dass es ein unstrittiges überindividuelles Gemeinwohl gebe (vielmehr hätten Gemeinwohlbestimmungen unvermeidlicher Weise Leerformel-Charakter; Mehrheitsentscheidungen verursachten Kosten und die mit dem Gemeinwohl Betrauten realisierten aufgrund des Agentur-Problems *nicht* ohne eigene Beeinflussung die erwünschten Zustände bzw. öffentlichen Güter); dass man richtiges von falschem Bewusstsein unterscheiden könne (die Handelnden kennten ihre Interessen, es sei nicht von irgendeiner Klassenlage verzerrt, es sei auch nicht berechtigt, ihnen aus einer angenommenen höheren Werte klar zu machen, welches ihre eigentlichen Interessen seien)¹⁴³.

Schmid, und damit dürfte er für viele Vertreter der Rational Choice-Theorie sprechen, hält (mit den von ihm genannten notwendigen Modernisierungen) den Theorieansatz „für ein prosperierendes Unternehmen“¹⁴⁴. Sie stehe in einer fruchtbringenden Konkurrenz zu orthodoxen Handlungs- und Gesellschaftstheorien und verfüge „über eine beachtliche Heuristik, die vielleicht, wie Parsons

¹³⁷ Schmid 2004, S. 161

¹³⁸ Vgl. Schmid 2004, S. 162 f.

¹³⁹ Vgl. Schmid 2004, S. 163

¹⁴⁰ Vgl. Schmid 2004, S. 165

¹⁴¹ Vgl. Schmid 2004, S. 166 f.

¹⁴² Vgl. Schmid 2004, S. 167; hier erwähnt Schmid die scharfen Kritiken von Albert (Modell-Platonismus), Meckling (Nirvana-Denken) und funktionalistischen Argumentation

¹⁴³ Vgl. Schmid 2004, S. 169

¹⁴⁴ Schmid 2004, S. 169

dies immer erstrebte, als entscheidungstheoretisch fundierter Kristallisationspunkt eines integrierten Modells menschlichen Sozialverhaltens dienen kann.“¹⁴⁵

In zwei Internetbeiträgen sind eine Reihe von Hauptkritikpunkten an der Rational Choice-Theorie zusammengefasst¹⁴⁶:

Die von Lindenberg, Esser und weiteren Vertretern angestrebte „Einfachheit“ ihrer Theorie werde nirgendwo *präzise* definiert; die eigene Anforderung an eine „möglichst“ einfache Brückenfunktion zwischen Makro- und Mikroebene werde nicht genau bestimmt und nicht operationalisiert (die besondere Unschärfe bei Esser wird mit folgendem Zitat aus Essers Werken hervorgehoben: „Die Formulierung ... sollte auf möglichst unkomplizierte Weise **möglich** sein.“, wobei auf das sogar doppelte „möglich“ hingewiesen wird); und ebenfalls eine präzise Richtungsangabe vermissen ließen die Kriterien, dass „*Erkenntnisgewinne* in den Theorien des Handelns und des Verhaltens (...) (im Prinzip) *Eingang* in die verwendeten Theorien zur Logik der Selektion finden können“ müssen und dass es „(im Prinzip) möglich sein (muss), den Grad der Vereinfachung in der Handlungstheorie nach Bedarf zu verringern und stärker *realistische* Annahmen in die Modellierung aufzunehmen“; als Knock-out-Kriterium gar betrachten die Kritiker die Anforderung von Lindenberg, dass „die verwendete Handlungstheorie selbst (...) *gut bestätigt* sein und systematisch berücksichtigen (soll), dass Menschen *findig, kreativ und initiativ* sind“, denn dies sei alles andere als gut bestätigt, da es auch viele einfallslose, unkreative und nicht-initiative Menschen gebe, die dann schlicht und einfach in dem Modell nicht berücksichtigt würden; und als kecke Behauptung sehen es die Kritiker schließlich an, dass es sich „von selbst versteht“, dass die Parameter der Handlungstheorie (...) möglichst *präzise* benannt sein“ müssen und „eine explizite funktionale Beziehung zwischen den Parametern und der abhängigen Variablen – der zu erklärenden Handlung – angegeben werden“ muss; insgesamt kommen die Kritiker zu dem Schluss, dass die bloße Übereinstimmung mit diesem Modell von Lindenberg und Esser gar nichts sagt über dessen Qualität; die Kriterien seien fraglich, unpräzise und tendenziös formuliert. Im zweiten Teil wird Kritik geübt an der *Einseitigkeit* des Modells, weil es direkt ausgeht von der Nutzenmaximierungsannahme des Homo Oeconomicus („Für den homo oeconomicus wird angenommen, dass er seinen individuellen Nutzen auf der Grundlage vollkommener Information und stabiler und geordneter Präferenzen im Rahmen gegebener Restriktionen maximiere.“ Esser 1999, S. 236, zit. nach dieser Internet-Quelle). Stattdessen gebe es neben der Nutzen-Maximierungsregel noch die Kosten-Minimierungsregel sowie die Satisficing-Regel (H. Simon), die neben der Maximierungsregel für Entscheidungsprozesse ebenfalls große Bedeutung haben. Die Minimierungsregel wird am Beispiel der Nutzung von Verkehrsmitteln demonstriert. So werde der Besitzer einer Bahncard diese im Falle der Nutzenma-

¹⁴⁵ Vgl. Schmid 2004, S. 169

¹⁴⁶ Vgl. <http://akteurmodelle.wordpress.com/2010/01/09/kritik-am-rreemm-modell-hartmut-esser-siegfried-lindenbergs-william-meckling/>, und <http://akteurmodelle.wordpress.com/2010/02/02/kritik-an-der-maximierungsregel-des-rreemm-models-esser/>, beide abgerufen am 27.06.2012; die Kritiken machen die Verfasser an der Darstellung der Rational Choice-Theorie von Hartmut Esser (die direkt an Lindenberg anschließt) in seinem Werk *Soziologie. Allgemeine Grundlagen* von 1999 fest

ximierungsregel so oft wie möglich nutzen und auch „überflüssige“ Fahrten durchführen. Der Akteur, der die Kostenminimierungsregel befolgt, wird jede überflüssige Fahrt strikt meiden, bei Fahrten zur Arbeit vielleicht Fahrgemeinschaften nutzen, evtl. auch Arbeitszeiten zusammenlegen, um weniger Fahrten zu haben usw. Im Falle der Satisficing-Regel wird der Nutzen deswegen nicht maximiert, weil es für den Handelnden vom Zeitaufwand, von seinen Informationen und von seinem Berechnungsaufwand zu kostenträchtig wäre, diese Lösung anzustreben; er gibt sich mit der „erstbesten“ Lösung zufrieden, die einem bestimmten von ihm gesetzten Anspruchsniveau genügt (siehe das Kapitel 8.4).

8.2 Der Beitrag von Evolutionsbiologie und -psychologie

Cosmides/Tooby heben hervor, dass rationales Verhalten nicht allgemein den Zustand der Natur beschreibt. Ökonomische Modelle nähmen im Allgemeinen implizit an, dass unser menschliches verstandesmäßiges Verarbeitungssystem *dominant* nach rationalen Entscheidungsregeln arbeitet.¹⁴⁷ Dies treffe nicht zu. Die Integration von wissenschaftlichen Erkenntnissen aus Psychologie und Evolutionsbiologie werde dabei gemieden, dabei könne es im Prinzip sehr starke Verbindungen zwischen diesen Disziplinen geben, wenn man nach Ursachen und analytischen Erklärungen für menschliche Verarbeitungsprozesse suchte.¹⁴⁸

Die Evolutionsbiologie fördere zutage, dass der natürliche Auswahlprozess der Evolution einen bestimmten Entscheidungsapparat im menschlichen Verstand geschaffen habe, der ökonomische Entscheidungsprozesse sehr stark forme. Das einzige Problem, welches die Evolution dabei lösen wolle, sei das Anpassungsproblem.¹⁴⁹ Die frühere Auffassung über die Struktur des menschlichen Verstandes war die eines Apparates, der bei Geburt eines Menschen frei von jeglichen Inhalten und Vorprägungen sei und lediglich über allgemeine Fähigkeiten verfüge, Schlussfolgerungen zu ziehen.¹⁵⁰ Die Disziplin der Evolutionspsychologie sei in jüngerer Zeit zu einer anderen Vorstellung gelangt: Der menschliche verstandesmäßige Verarbeitungsapparat ist von vornherein spezialisiert auf eine bestimmte Art der Verarbeitung von Situationen, die in der menschlichen Frühzeit der Jäger und Sammler vorherrschten, wie Lebensräume suchen und absichern, Nahrung aufspüren, sozialen Austausch pflegen, Wettbewerbe mit anderen kleinen bewaffneten Gruppen bestehen, elterliche Pflege wahrnehmen, sprachliche Fähigkeiten entwickeln, ansteckende Krankheiten meiden und Paarungskonkurrenz zu gewinnen.¹⁵¹ Unser Erkenntnisapparat sei hingegen nicht auf rationale Entscheidungsfindung spezialisiert. In dieser Disziplin seien Menschen sogar relativ schlecht. Jedoch seien die speziellen Problemlösungsfähigkeiten von Menschen höher einzustufen als rein rationale Fähigkeiten.¹⁵²

¹⁴⁷ Vgl. Cosmides/Tooby 1994, S. 327

¹⁴⁸ Vgl. Cosmides/Tooby 1994, S. 328

¹⁴⁹ Vgl. Cosmides/Tooby 1994, S. 328

¹⁵⁰ Vgl. Cosmides/Tooby 1994, S. 328

¹⁵¹ Vgl. Cosmides/Tooby 1994, S. 329

¹⁵² Vgl. Cosmides/Tooby 1994, S. 329

Diese speziellen Fähigkeiten, von Cosmides/Tooby *Schlussfolgerungs-Instinkte* (reasoning instincts) genannt, machten die eigentliche Stärke und Intelligenz des menschlichen Verstandes aus. Und genau diese Fähigkeiten formten ökonomische Prozesse. Was wir, auf die Ökonomie übertragen, als derart spezialisierte Menschen gut könnten, sei: Betrüger identifizieren und sie aus sozialen Zusammenhängen ausschließen, Gewinnmöglichkeiten in Handelsvorgängen entdecken, Handelsprozesse gestalten und rasch Märkte entwickeln. Stattdessen seien wir schlecht im exakten Berechnen mathematisch-statistischer Wahrscheinlichkeiten.¹⁵³ In negativer Hinsicht ermögliche unser Verarbeitungssystem aber auch schädliche Vorgehensweisen wie Trittbrettfahrerei (Vorteile auf Kosten anderer suchen), soziale Zwangsgemeinschaften oder andere einengende soziale Arrangements.

Cosmides/Tooby lehnen die allgemein verbreitete Auffassung ab, dass ökonomische Wechselbeziehungen durch die Gesellschaft oder durch bewusste absichtsvolle Gestaltung entstehen, vielmehr sei die umgekehrte Deutung richtig: dass die unbewussten evolutorischen Elemente das ökonomische Verhalten steuern. Die Evolution habe uns mit alternativen Sätzen von Verhaltensregeln ausgestattet, die je nach den Umweltbedingungen gewählt würden. So sei es in der Frühzeit der Menschheit so gewesen, dass bei Umgebungen mit stark zufällig verteilter Nahrung die Menschen die Nahrung geteilt hätten, in Umgebungen, in denen die Nahrung unmittelbar und sicher mit *persönlicher Anstrengung* angeeignet werden konnte, hingegen nicht. Auf die heutige Zeit bezogen würden Menschen daher ein kollektives Gesundheitssystem akzeptieren, da hier die Chancen ebenfalls zufällig verteilt sind.¹⁵⁴ In anderen Situationen verhielten sie sich rein individualistisch. Mit der Evolutionsbiologie ließe sich auch erklären, warum bestimmte Ökonomien nur schwach wachsen: Wenn der Wohlstand stark von Zufallsfaktoren abhängt (wie ein instabiles wechselhaftes politisches System oder ständige Naturkatastrophen), werde lieber direkt konsumiert statt Konsum aufgeschoben und investiert.¹⁵⁵

In meinem Verständnis sollten die Theorieangebote von Cosmides/Tooby nicht als andere Ansätze ausschließende verstanden werden, sondern als ergänzende und konkurrierende, die die vorherrschende ökonomische Theorie verbessern können.

8.3 Kanazawas Erweiterung des soziologischen Modells von Lindenberg

Kanazawa sieht in der Theorie rationaler Wahlentscheidungen eine Makrotheorie, die aggregierte soziale Phänomene erklärt.¹⁵⁶ Er knüpft an die Colemanische *Badewanne* und an das soziologische Wahlhandlungsmodell von Lindenberg an, um anschließend einen evolutionspsychologischen Beitrag zur Ursachenerklärung menschlicher Werte und Präferenzen zu leisten. Die Colemanische Badewanne verdeutlicht das Beziehungsgeflecht zwischen gesell-

¹⁵³ Vgl. Cosmides/Tooby 1994, S. 330

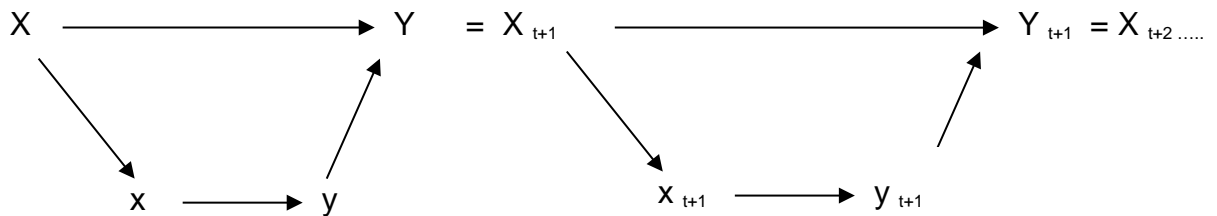
¹⁵⁴ Vgl. Cosmides/Tooby 1994, S. 331

¹⁵⁵ Vgl. Cosmides/Tooby 1994, S. 332

¹⁵⁶ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1131

schaftlichen Strukturen, individuellen Handlungen und aggregierten Ergebnissen dieser Handlungen:

Colemansche Badewanne, Darstellung nach Kanazawa¹⁵⁷



Y = Explanandum der Makroebene = $f(\Sigma y)$

y = individuelles Verhalten = $f(X, x)$

$f \in$ Maximierung des subjektiv erwarteten Nutzens, Wahrscheinlichkeitstheoretisches Lernen, Nachahmung usw.

X = strukturelle und Institutionelle Bedingungen/Restriktionen = Y_{t-1}

x = individuelle Werte und Präferenzen = ...?

Es handelt sich wie bei der Theorie rationaler Wahlhandlungen um einen individualistischen Ansatz. Makrophänomene entstehen durch aggregiertes individuelles Verhalten. Und umgekehrt: individuelles Verhalten ist eine Funktion der Kombination von strukturellen und institutionellen Makrobedingungen. Dynamisiert man dieses Modell, sind die aggregierten Makroergebnisse (Y) der Phase t wiederum strukturelle und institutionelle Rahmenbedingungen (X), also Voraussetzungen, der Phase $t+1$.¹⁵⁸

Kanazawa behauptet, dass es bis zur Verfassung seines Artikels keine Theorie der individuellen Werte und Präferenzen gebe. Die Evolutionspsychologie könne diese liefern, und damit das Rätsel der Theorie rationaler Wahlhandlungen lösen, die Lücke in Lindbergs Modell füllen und schließlich auch das Fragezeichen für den Bezeichner x in dem obigen Schaubild beseitigen.¹⁵⁹ Die Evolutionspsychologie habe die Aufgabe, die allgemeine Natur des Menschen zu erklären.¹⁶⁰ Kanazawa erläutert, dass sich diese Natur in Millionen von Jahren entwickelt habe. Die menschliche Natur sei, weil die Evolution langsam voranschreite, immer noch auf die Bedingungen des Pleistozän ausgerichtet. Unser Gehirn habe sich dabei genauso langsam entwickelt wie unsere Hand.¹⁶¹ So

¹⁵⁷ Kanazawa 2001, S. 1132

¹⁵⁸ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1132

¹⁵⁹ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1133

¹⁶⁰ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1134

¹⁶¹ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1135

zeigten wir bei der Nahrungssuche immer noch das gleiche Streben nach Süßem und Fetten, weil dies unter damaligen Bedingungen Überlebensvorteile brachte, inzwischen aber zu der heutigen Umwelt nicht mehr passe.¹⁶² In der damaligen Umwelt hätten sich auch heute noch wirksame Werte und Präferenzen fest im Gehirn verankert.¹⁶³ Kanazawa zeigt dies am Beispiel der gegengeschlechtlichen Partnerwahl auf, bei der die Frauen entscheidend sind, und Partner nach Status und verfügbaren Ressourcen auswählen, weil dies in früheren Zeiten Vorteile für die Weitergabe der eigenen Gene aufgrund der größeren Überlebenschancen des eigenen Nachwuchses mit sich brachte.¹⁶⁴ Dabei berücksichtigen die Frauen die vorhandenen Rahmenbedingungen/Restriktionen. So sei es durchaus vorteilhaft, sich bei sehr großen Ressourcenbesitzunterschieden zwischen Männern auf ein polygames Verhältnis einzulassen, wenn dies bessere Chancen biete, als auf Verhältnisse zu einzelnen Männern mit wenig oder keinen Ressourcen. Im Rahmen der Interaktion der Individuen mit den vorherrschenden Rahmenbedingungen bilden sich, so Kanazawa, spezifische Werte und Präferenzen heraus, beispielsweise für Polygamie oder Monogamie. Haben sich diese Werte einmal etabliert, beeinflussten sie ihrerseits (in Phase $t+1$) wiederum die Partnerwahl.¹⁶⁵

In Lindbergs Modell rationaler Wahlhandlungen in der Darstellung von Kanazawa hätten die Menschen zwei Hauptziele: Körperliches Wohlergehen und soziales Wohlergehen. Das erste Ziel erreichen sie mit den Mitteln von Antrieben und Wohlgefühl, das zweite mit Status, verhaltensmäßigen Bestätigungen durch Andere sowie Zuneigung. Kanazawa erkennt an, dass Lindberg eindrucksvolle Erklärungen für das Wirken von Werten und Präferenzen geliefert habe; jedoch erkläre er nicht die zwei Hauptziele. Und dies könne eben die Evolutionspsychologie.¹⁶⁶ Durch diese Ergänzung könne das Lindbergsche Modell in seiner Vorhersagekraft verbessert werden.¹⁶⁷

Kanazawa betont, dass die Evolutionspsychologie wichtige Phänomene von Wahlhandlungen erklären kann. So hätten die in den frühen Zeiten erlebten zufälligen Belohnungen oder Bestrafungen für bestimmte Handlungen zur Herausbildung von Werten und Präferenzen *durch Lernen* geführt (beispielsweise für Süßes und Fettiges bei der Nahrungssuche).¹⁶⁸ Die evolutionspsychologisch begründete Theorie des Lernens mit ihren Belohnungen und Bestrafungen lasse sich in normativer Hinsicht auf sehr viele Felder anwenden.¹⁶⁹ Kanazawa begründet, dass in der Gesellschaft existierende soziale Normen auch von den Individuen verinnerlicht werden können und dann zu Werten und Präferenzen der Individuen würden, ein Vorgang, den die Vertreter der Rational Choice-

¹⁶² Vgl. Kanazawa 2001, S. 1136

¹⁶³ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1137

¹⁶⁴ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1137 f.

¹⁶⁵ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1139

¹⁶⁶ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1140

¹⁶⁷ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1141

¹⁶⁸ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1142

¹⁶⁹ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1143

Theorie nicht zugestehen würden.¹⁷⁰ Der Ursprung vieler Normen könne aus der Evolutionspsychologie sehr gut erklärt werden. So ermöglichten die Eigenschaften von Gegenseitigkeit und Selbstlosigkeit in den frühen Zeiten ein besseres Überleben. Wir seien daher ärgerlich, wenn Selbstlosigkeit nicht erwidert wird und fühlten uns schuldig, wenn wir sie nicht erwidern.¹⁷¹ Normen und Werte werden also auch von (unter Umständen sehr starken) Gefühlen begleitet und damit effektiver durchgesetzt. Auch die Entstehung verschiedener Normen für unterschiedliche Wirkungskreise (lokal oder universell) lasse sich evolutionspsychologisch dadurch erklären, dass im einen Fall nur eine Auseinandersetzung mit einem begrenzten Umfeld erforderlich war, im zweiten jedoch mit einem größeren Wirkungskreis.

Haben wir es mit sozialem Austausch in sehr großen Gruppen zu tun, trafen die Bedingungen der frühen Kleingruppen mit ihren Verbindlichkeiten und Sanktionsmöglichkeiten nicht mehr zu und die Menschen könnten zu der Erkenntnis kommen, dass sie zu Leistungen gelangen können, ohne dafür etwas geben zu müssen (Trittbrettfahrerei).¹⁷² Jedoch könne in normativer Hinsicht etwas dagegen getan werden, beispielsweise durch ein Versicherungsprinzip, welches sicherstellt, dass alle Gemeinschaftsmitglieder bestimmte Beiträge für bestimmte Ergebnisse leisten müssen.¹⁷³

Ein sehr wichtiger Punkt im Beitrag von Kanazawa sind seine evolutionspsychologischen Herleitungen zur Identitätsbildung von Individuen. Diese finde sehr stark orientiert an Bezugsgruppen statt.¹⁷⁴ Die Identitäten, die durch ethnische oder religiöse Zugehörigkeiten entstehen, prägten wiederum sehr stark die Werte und Präferenzen der Individuen und darüber deren Handeln.¹⁷⁵

Kanazawa wendet seine Erkenntnisse auf einige Rätsel der Verhaltenswissenschaften an, beispielsweise auf das verblüffende Phänomen, dass Teilnehmer am einstufigen Gefangenendilemma-Spiel nicht kooperieren, was er mit der Anonymität erklärt, die es in der Frühzeit-Gruppe nicht gegeben habe. Hebe man die Anonymität auf, verschiebe sich das Verhalten klar in Richtung Kooperation.¹⁷⁶ Jedoch ließen sich angeborene Instinkte wiederum überwinden, so dass Leute selbst bei Nicht-Anonymität teilweise nicht kooperieren.¹⁷⁷

Kanazawa greift auf Erkenntnisse von Frank zurück, der eine starke strategische Rolle von Gefühlen im menschlichen Verhalten festgestellt hat. Kanazawa bestätigt dies aus evolutionspsychologischer Sicht. So hülften Emotionen das Problem der Einhaltung gegenseitiger Verpflichtungen zu lösen. Übt der Geschädigte beim Brechen einer Vereinbarung durch einen Partner Vergeltung aus, verursacht dies beim Rächer Kosten. Aus der Evolutionspsychologie her-

¹⁷⁰ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1144

¹⁷¹ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1145

¹⁷² Vgl. Kanazawa 2001, S. 1146

¹⁷³ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1147

¹⁷⁴ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1147

¹⁷⁵ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1148

¹⁷⁶ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1149 f.

¹⁷⁷ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1150

aus erscheint dies begründet, denn der Reputationsverlust bzw. die Ächtung des unzuverlässigen Individuums hilft der langfristigen Realisierung von Eigeninteressen.¹⁷⁸

Kanazawa weist kritisch darauf hin, dass die Rational Choice-Theorie nicht falsifizierbar sei. Zwar seien Nebenbedingungen/Restriktionen beobachtbar, nicht jedoch Werte und Präferenzen. Die Evolutionspsychologie liefere das, was die Rational Choice-Theorie nicht aufzuweisen habe: eine *Theorie*, die Werte und Präferenzen *erklären* kann. Dadurch könne sie Phänomene deuten, bei denen die Rational Choice-Theorie versage, wie Spielverläufe. Jedoch könnte man wiederum gegen Kanazawa einwenden, dass die Evolutionspsychologie ebenfalls nicht falsifizierbar ist, denn sie arbeitet in *anekdotischer Evidenz* mit *Ergebnissen* der Evolution, die sich nicht mehr überprüfen lassen.

8.4 Der Beitrag der Verhaltensökonomik

Wie insbesondere die Entstehung von Finanzkrisen, aber auch eine ganze Reihe von „Anomalien“ zeigen, agieren die Akteure des Finanzmarktes häufig nicht rational. Daraus können problematische oder für die Stabilität der Wirtschaft bedrohliche Situationen entstehen, für die die neoklassische Theorie kaum brauchbare Erklärungen und normative Vorschläge anbietet. Hingegen lässt sich das beobachtete irrationale Verhalten in weiten Teilen nicht nur gut mit verhaltensökonomischen Modellen erklären, sondern auch mit Lösungen konfrontieren, die die negativen Folgen dieses Verhaltens auffangen können. Irrationales Verhalten erklärt die Verhaltensökonomik – unter Einbeziehung der Erkenntnisse aus der Psychologie – wie oben beschrieben beispielsweise mit starker Beteiligung von Emotionen an Entscheidungen, kognitiven Dissonanzen (Festinger), Bedeutung des Selbstwertgefühls, Versagen der Selbstregulierung, Ermüdungsschwäche gegenüber Entscheidungen sowie zwischenmenschlicher Ablehnung. Es werden nun aus den wichtigen Theorien der Verhaltensökonomik einige für das Finanzmarktgeschehen wichtige Ansätze vorgestellt.

Leon Festinger: Theorie der Kognitiven Dissonanz

Ein Erklärungsansatz für die beschränkte Rationalität von Marktakteuren ist das Konzept der kognitiven Dissonanz von Leon Festinger.¹⁷⁹ Festinger geht von der Grundüberlegung aus, dass Menschen nach Konsistenz in ihren Meinungen, Überzeugungen und Einstellungen (diese stellen für ihn die zugrunde liegenden Kognitionen dar) und daraus folgendem Handeln streben. Sie akzeptieren Inkonsistenzen in der Regel nicht, da diese innere Spannungen verursachen, und suchen diese, falls sie bestehen, durch Rationalisierungen, Umdeutungen, Ignorieren nicht konsistenter Informationen oder Hinzufügen weiterer konsonanter Elemente (beispielsweise durch Suche nach *passenden* Informationen) abzubauen. Gelingt dies nicht, bleiben die Spannungen bestehen.¹⁸⁰ Die Person wird in dieser Situation zusätzlich aktiv Situationen und Informationen vermeiden, die die Dissonanz erhöhen könnten.¹⁸¹ Festinger weist auf die Pa-

¹⁷⁸ Vgl. Kanazawa 2001, S. 1154

¹⁷⁹ Vgl. Festinger 1978 (1957)

¹⁸⁰ Vgl. Festinger 1978 (1957), S. 15 f.

¹⁸¹ Vgl. Festinger 1978 (1957), S. 16

rallele zu anderen grundlegenden menschlichen Bedürfnissen und Verhaltensweisen hin, indem er betont, dass diese Grundannahmen auch für Empfindungen wie Hunger, Frustration oder Ungleichgewicht gelten.¹⁸² Für Festinger ist Dissonanz „das Bestreben von nicht zueinander passenden Beziehungen zwischen Kognitionen“, und damit „ein eigenständiger, motivierender Faktor.“¹⁸³ Der Festingersche Kognitionsbegriff lehnt sich an seiner Verwendung in der Psychologie an und meint nicht seine eingeschränkte Bedeutung im Sinne von Erkenntnis in der Philosophie oder Wissenschaftstheorie. „Die Elemente einer Kognition reagieren auf die Realität. Sie spiegeln die Realität wider oder bilden sie größtenteils ab. Diese Realität mag physikalischer, sozialer oder psychologischer Art sein, in jedem Fall bildet die Kognition sie mehr oder weniger ab.“¹⁸⁴ Mit folgender Erklärung weist Festinger auf evolutionsmäßige Zusammenhänge hin: „Es wäre unwahrscheinlich, dass ein Organismus leben und überleben könnte, wenn die Elemente der Kognition nicht zu einem großen Teil wirklichkeitsgetreue Abbildungen der Realität wären.“¹⁸⁵

Festingers Theorie auf den Finanzsektor übertragen zeigt, dass Belohnungen und Bestrafungen im Zusammenhang mit kognitiven Elementen für das Zustandekommen der Finanzkrise ab 2007 eine wichtige Rolle spielten. So erhielten insbesondere Händler in den Finanzinstituten (und darunter wiederum US-Institute wie Investmentbanken oder spezielle Hypothekenbanken) extrem hohe Belohnungen in Form von Boni und hatten Strafen in Form von Ersetzen durch andere, risikobereitere oder „intelligentere“ Personen zu erwarten. Dies erlaubte es ihnen, die dissonanten Elemente in Form möglicher Risiko-Bedenken oder moralischer Hemmnisse durch die stark gegenwirkenden anderen kognitiven Elemente auszuschalten. Verstärkt wurde dieser Trend durch Hinzufügen weiterer konsonanter Elemente in der Art: Die Risiken bekommen wir in den Griff; die Konkurrenz lässt uns keine andere Wahl, sowie durch die Reduzierung der Zahl dissonanter Elemente, z.B. die Aufgabe bestimmter Risikoüberprüfungen. All dies ist tatsächlich in den USA geschehen¹⁸⁶, aber auch in anderen Ländern.

Auch seine Erklärungen für die Entstehung und Bearbeitung kognitiver Dissonanzen in Gruppen sind für das Verständnis der Finanzkrise bzw. allgemein des Finanzmarktgeschehens von großer Bedeutung. So wurde über den Korpsgeist von Investmentbankern berichtet, die ihren Informationen, Einstellungen und Aktivitäten zuwider laufende Informationen gemeinsam abwehrten und so dissonante kognitive Elemente reduzierten und mit rechtfertigenden Erklärungen und entsprechender gegenseitiger Bestätigung weitere konsonante kognitive Elemente erzeugten.

¹⁸² Vgl. Festinger 1978 (1957), S. 17

¹⁸³ Festinger 1978 (1957), S. 17

¹⁸⁴ Festinger 1978 (1957), S. 23. Auf eine philosophische bzw. wissenschaftstheoretische Erörterung dieses „naiven“ Begriffsverständnisses wird hier verzichtet. Es wird hier hingenommen, dass Festinger hier den wahrnehmens- sowie erkenntnismäßigen Auseinandersetzungsprozess des Individuums mit Realität meint.

¹⁸⁵ Festinger 1978 (1957), S. 23 f.

¹⁸⁶ Vgl. FCIC 2011, der Bericht der großen Kommission des US-Kongresses zur Aufarbeitung der Finanzkrise 2007 ff.

Welfens sieht in diesen Verarbeitungsweisen von Finanzmarktakteuren eine wichtige theoretische Erklärung für das Entstehen von Herdentrieb und Preisblasen auf dem Finanzmarkt: „Auf Finanzmärkten sind daher verhaltenstheoretisch relativ gut erklärte Voraussetzungen für eine Preisblase vorhanden, bei der die Preiserhöhung des Vortages die Erwartung auf weitere Preiserhöhungen nährt.“¹⁸⁷

Herbert Simon: Begrenzte Rationalität

Herbert Simon zeigte bereits in den 1950er Jahren auf, dass Handelnde in ökonomischen Situationen sich nicht strikt nach dem Rationalitätsprinzip des neoklassischen Modells verhalten. Dieses, real durchdekliniert, stellt an die Akteure Anforderungen, die diese in der Realität niemals erfüllen können, da die Beschaffung und Verarbeitung aller für das Erreichen eines maximalen Nutzens erforderlichen Informationen derart hohe Ressourcen an Zeit und menschlicher Verarbeitungskapazität, wenn sich letztere denn überhaupt mobilisieren ließe, voraussetzt, dass die vollständige Rationalität nicht möglich ist. Stattdessen operieren die Handelnden mit begrenzter bzw. Näherungs-Rationalität und wenden heuristische Entscheidungsverfahren wie Daumenregeln oder zeit- und informationsminimierende Verfahren an, die mit wesentlich weniger Ressourcen in der Entscheidungsfindung auskommen. Die Individuen wägen – instinktiv oder bewusst (was gleichgültig ist) – ihren Aufwand und ihre Möglichkeiten gegen ein zufriedenstellendes Ergebnis ab. Simon nennt dieses Verfahren *Satisficing* (*Satisfizieren*), abgeleitet von satisfy (befriedigen) und suffice (ausreichen, genügen).¹⁸⁸

„Irrationales“ Verhalten von Finanzmarktakteuren kann mit dieser Theorie teilweise erklärt werden. Sie handeln unter großen Ressourcen-Engpässen: hoher Zeitdruck, eine große Flut von Informationen mit in sich schwierigem und komplexem Charakter. Es liegt auf der Hand, dass in derart geprägten Situationen in besonderem Maße Daumenregeln, selbst bei sehr großen Geschäften, angewendet werden, bei denen nicht das Optimum zwischen Risiko/Sicherheit, gleichmäßiger Rendite und langfristigem Erfolg erreicht werden kann, sondern nur einigermaßen zufrieden stellende Ergebnisse gesucht werden. Die Gefahr ist daher groß, dass daraus sehr gefährliche Situationen für einzelne Finanzinstitute oder sogar für das Finanzsystem entstehen können.

Daniel Kahneman/ Amos Tversky: Prospect Theory

Legt die Theorie der begrenzten Rationalität von Simon nahe, dass Wirtschaftsakteure gerade unter ihren spezifischen engen Ressourcen sehr stark zum Einsatz von Daumenregeln neigen, so geht die mit der *Prospect Theory* verbundene Behavioral Economics noch einen Schritt weiter und zeigt auf, wie fehlerhaft derartige Regeln am Markt arbeiten können. Dieser Theorieansatz wurde von den Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky entwickelt.¹⁸⁹ Finanzmarktteilnehmer, die mit Daumenregeln arbeiten und einer Synthese aus *Gambler's Fallacy Effect* (nach gleichen, statistisch unabhängigen

¹⁸⁷ Welfens 2011, S. 135

¹⁸⁸ Vgl. Simon 1957

¹⁸⁹ Vgl. Kahneman 1974; Kahneman 2011; Kahneman/Tversky 1979; Kahneman/Tversky 2000; Tversky / Kahneman 1992

Ereignissen werden entgegengesetzte Ereignisse erwartet) und *Hot Hand Effect* (hier wird eine Fortsetzung der Ereigniskette erwartet) unterliegen, vermuten kurzfristig eine Umkehr von Kursentwicklungen, langfristig jedoch eine Fortsetzung der Reihe. Dieses Verhalten ist regelmäßig an den Finanzmärkten zu beobachten, und in besonders starker Form in Übertreibungsphasen vor Finanzmarktkrisen, wenn die Marktteilnehmer aus einer skeptischen Haltung (die Entwicklung kann „nicht mehr lange gutgehen“) umschalten auf ein Verhalten, welches auf die Fortsetzung der Übertreibungen setzt, um die hohen Gewinne mitzunehmen, unter Verdrängung der immer stärkeren Gefahren der Blasenbildung (kognitive bestärkende Elemente werden hinzugefügt, kognitiv-dissonante Elemente in ihrer Bedeutung herabgemindert). Dieses Bearbeiten kognitiver Zustände erfolgt nach der Prospect Theory in der ersten Phase von Wahlhandlungen (editing), um danach eine Bewertung vornehmen zu können (evaluating), die dann schließlich zur Auswahl einer Handlungsalternative führt. In vielen schwierigen oder kritischen Situationen des Finanzmarktgeschehens wirken wichtige psychologische Mechanismen mit, die von der Verhaltensökonomik untersucht wurden, wie Selbstüberschätzung (manchmal auch - unterschätzung), selbstdienstliche Wahrnehmungen, Selbstbetrug oder Selbsttäuschung. Die verschiedenen Theorien der Verhaltensökonomik greifen hier also ineinander.

Im Finanzmarktgeschehen hat das Setzen von *Referenzpunkten* (Anspruchsniveaus) in Verbindung mit der für die Verhaltensökonomik wichtigen *Verlust-Aversion* beträchtliche Wirkungen. So war in der Finanzkrise zu beobachten, dass viele Marktteilnehmer bei einem drohenden Zusammenbruch des Kreditderivate-Marktes an ihren Erwartungswerten festhielten und die Gefahr vergrößerten. Hier wirkte auch der *Dispositionseffekt* mit (als Orientierung für den Verkauf wird dabei der vorherige *Kaufpreis* als Referenzpunkt gesetzt). Bei Leerverkäufen, in denen auf fallende Vermögenswertpreise hin spekuliert wird, hat die Orientierung an subjektiv gesetzten Referenzwerten ebenfalls eine große Bedeutung.

Richard Thaler: Mental Accounting Theory

Für die Erklärung des Geschehens auf Finanzmärkten hat die Mental Accounting Theory wichtige theoretische Beiträge geliefert. Dieser Ansatz wurde zuerst von dem Ökonomen Richard Thaler entwickelt¹⁹⁰, der mit den Psychologen Kahneman und Tversky eng zusammenarbeitete. Die klassische Theorie geht von einer starken Tendenz der Finanzmärkte aus, sich bei Ungleichgewichten immer und rasch selbst zu stabilisieren und führt vor allem drei Gründe an: Gleichgewichtsabweichende Verhaltensweisen einzelner Marktakteure eliminieren sich im Gesamtmarkt gegenseitig; Finanzmarktakteure sind in der Regel professionell, so dass sie nicht den gleichen Biases unterliegen wie normale Leute; Akteure mit derartigen Verhaltensverzerrungen würden durch Wettbewerb ausgeschieden.¹⁹¹ Wilkinson/Klaes stellen fest, dass die empirischen Befunde zu diesen drei Behauptungen widersprüchlich sind.¹⁹² Es kommt aber in der Praxis des Finanzmarktgeschehens eine professionelle Verhaltensweise

¹⁹⁰ Vgl. Thaler 1985, Thaler 1999

¹⁹¹ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 244

¹⁹² Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 244

von Hauptakteuren hinzu, die alles andere als auf die Herstellung von Gleichgewichten gerichtet ist. Der amerikanische Bestseller-Autor Lewis stellt in 2010 angesichts der von ihm beschriebenen unverantwortlichen bis betrügerischen Praktiken in den Hypotheken- und Derivatemärkten in den USA vor und in der Finanzmarktkrise 2007 ff. fest: „Wie stehen die Chancen, dass Menschen kluge Finanzentscheidungen treffen, wenn für sie keine Notwendigkeit zu klugen Entscheidungen besteht, weil sie auch mit dummen Entscheidungen reich werden können? Die Wall Street setzt durchweg falsche Anreize und tut es immer noch.“¹⁹³

Für ein wichtiges Rätsel des Finanzmarktgeschehens, das *Equity Premium Puzzle* (EPP), bietet die Mental Accounting Theory eine Erklärung an.¹⁹⁴ Das Rätsel besteht darin, dass es zunächst nicht verständlich ist, dass in den USA in einem Zeitraum von 80 Jahren Aktien gegenüber Staatspapieren eine Gewinnprämie von etwa 6 % erzielen konnten. Nur einen Teil davon kann man mit erhöhten Risiken erklären. Für den anderen Teil bietet Thaler die Erklärung der verhaltensökonomischen Kategorie der *Risiko-Aversion* an. Wenn Investoren in sehr kurzen Zeitabständen ständig ihr Portfolio überprüfen, greife das Phänomen der kurzfristigen/-sichtigen Verlust-Aversion (*Myopic Loss Aversion* – MLP). Operieren die Investoren mit langen Zeitabständen, tritt dieses Phänomen nicht auf und die Differenz zwischen Aktien- und Staatspapieren bleibt geringer, weil die Aktienkurse nicht die Höhe erreichen wie im ersten Fall. Wichtige empirische Studien bestätigen diese Hypothese.¹⁹⁵ Eine andere Erklärung, ebenfalls verhaltensökonomisch begründet, ist das Wirken begrenzter Rationalität: Das Investitionsmodell im Aktienbereich ist immer von Ungewissheit geprägt, was die Aktienkurse nach oben treibt.¹⁹⁶ Die Grundannahme vollständiger Rationalität von Wirtschaftsakteuren lässt sich nur unter der Annahme sicherer Zukunftsvorstellungen aufrechterhalten, da erst dann Gegenwartshandlungen eindeutig mit Zukunftsergebnissen verbunden sind.¹⁹⁷ Diese ist jedoch in vielen ökonomischen Entscheidungssituationen, insbesondere an den Märkten für Vermögenswerte, in keiner Weise gegeben.

John Maynard Keynes und George Akerlof/Robert Shiller: Animal Spirits

Keynes war der Überzeugung, dass die Akteure der Wirtschaft sich nicht nur von ihrem Verstand leiten lassen, sondern zu einem erheblichen Teil auch von animalischen Instinkten.¹⁹⁸ Diese trieben einerseits in positiver Weise die Wirtschaft an und sorgten für Innovationskraft, andererseits seien sie für krisenhafte Entwicklungen verantwortlich. Akerlof/Shiller setzen in ihrer Veröffentlichung von 2009¹⁹⁹ an den Keynesischen Ausführungen an und entwickeln ein Kategorienschema, mit dem sich nicht nur stabilitätsgefährdende wirtschaftliche Ent-

¹⁹³ Vgl. Lewis 2010, S. 300

¹⁹⁴ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 244 f.

¹⁹⁵ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 245 und S. 253

¹⁹⁶ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 245

¹⁹⁷ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 6

¹⁹⁸ Vgl. Keynes 1936

¹⁹⁹ Vgl. Akerlof/Shiller 2009

wicklungen erklären lassen, sondern ebenso normative Hinweise für staatliches Eingreifen in die Wirtschaft ergeben. Dieses Schema wird kurz vorgestellt.

Die Kategorie *Vertrauen* in diesem Schema beinhaltet, dass wirtschaftliche Entscheidungen in umfassendem Sinne auch von Gefühlen beeinflusst werden und sich in einer Wirtschaft so etwas wie ein virtueller Vertrauensmultiplikator herausbildet, von dessen Stärke die Entwicklung der Wirtschaft entscheidend abhängt. Großes Vertrauen in einer Wirtschaft herzustellen hätte demnach eine positive Wirkung. Ebenfalls zu den gefühlsmäßig wichtigen Kategorien zählt *Fairness*, die nicht nur im Mikro-Bereich auf wirtschaftliche Entscheidungen einwirkt, sondern im Makrobereich Phänomene wie unfreiwillige Arbeitslosigkeit oder den Zusammenhang von Inflation und gesamtwirtschaftlicher Produktion beeinflusst. Das Bedürfnis nach Fairness sowie die damit verbundene Aversion gegen Ungleichheit [damit befasst sich auch die Prospect Theory] kann möglicherweise bei der notwendigen Unterstützung der Bevölkerung für eine effektive Finanzmarkt-Regulierung eine Rolle spielen, wenn die Politik in angemessener Weise an sie anknüpft. In den USA gibt es seit sehr langer Zeit die in breiten Bevölkerungsschichten populäre Losung „Main Street versus Wall Street“, was frei übersetzt bedeutet: Der kleine Mann mag die Zockereien und großen Deals des spekulativen Teils der Finanzbranche nicht. In einem Finanzmarkt, der durch De- oder Nicht-Regulierung sich selbst überlassen wird, bilden sich in größerem Maßstab *Korruption und Arglist* heraus, wie nicht nur die Finanzkrise 2007 ff. gezeigt hat, sondern auch andere Situationen. Akerlof/Shiller zeigen, dass diesen Zügen des Finanzmarktes nach der Finanz- und Weltwirtschaftskrise 1929 ein umfassendes wirksames Regulierungspaket entgegengesetzt wurde. Die Missstände im Finanzmarkt, und zwar nicht nur in den USA, wo diese besonders gravierend waren, sondern auch in vielen europäischen Ländern, erforderten erneut ein umfangreicheres Regulierungspaket. Mittels der *Geldillusion* lassen sich, irrationaler Weise, Wirtschaftsakteure in erheblichem Maße durch Nominalgrößen wirtschaftlicher Daten und Preise täuschen. Der Unterschied von Real- und Nominalbeträgen muss also beachtet, und mit ihm muss transparent umgegangen werden. Erzählte *Geschichten* über die Wirtschaft oder über Wirtschaftsakteure können dann materielle Gewalt erlangen, wenn sich die Akteure durch sie in ihrem Handeln beeinflussen lassen. Sie können sich auf das Investitionsverhalten in der Gesamtwirtschaft oder in einzelnen Branchen (beispielsweise der Finanzwirtschaft oder auf dem Häusermarkt mit angeblich langfristigen Gewinnmöglichkeiten) auswirken. Bestimmte Geschichten können auch euphorisches oder panisches Herdenverhalten auslösen, also zumindest einen Teil des Treibstoffs für Verhaltensweisen liefern, die die Ökonomen Kindleberger oder Minsky für Finanzkrisen verantwortlich machen.

Für Akerlof und Shiller ergeben sich wichtige normative Konsequenzen aus ihrem Ansatz. Sie betonen, dass sich selbst überlassene kapitalistische Gesellschaften zu Exzessen neigen. Wie Kindleberger/Aliber sehen sie, dass es zu Manien und Blasenbildungen komme, gefolgt oft von Paniken, mit der Forcierung von Arbeitslosigkeit. Daraus ergebe sich eine entscheidende Rolle des Staates: „Die angemessene Rolle des Staates besteht analog zu jener des mustergültigen Elternteils darin, einen Rahmen zu setzen. Dieser Rahmen sollte Raum für die dem Kapitalismus eigene Kreativität gewähren. Er sollte aber

auch den Exzessen entgegenwirken, die durch unsere *Animal Spirits* hervorgerufen werden.“²⁰⁰

Intertemporale Wahlhandlungen

Zu diesem Themenkomplex gibt es keine einzelnen herausragenden Autoren; es handelt sich um ein Gebiet, an dem viele Wissenschaftler mitgearbeitet haben und noch mitarbeiten. Grundannahme dieses Ansatzes ist es, dass, anders als die Standard-Theorie vorhersagt, Individuen ihre Nutzen nicht gleichmäßig-exponentiell über den Zeitverlauf diskontieren, sondern *in der Regel* diskontinuierlich. Wirtschaftsakteure sind in kurzer Frist ungeduldig und zinsen in diesem Bereich übermäßig hoch ab, werden über lange Sicht jedoch geduldiger (smaller-sooner / larger-later). Die Ansätze *Hyperbolic Discounting* oder *Subadditive Discounting* bieten weitaus bessere empirische Bestätigungen als das neoklassische Modell.

Mit den Theorien inkonsistenten Zeitverhaltens lassen sich wichtige ökonomische Phänomene erklären, wie sie im Zusammenhang mit der Finanzkrise 2007 ff. zu beobachten waren. „Naive Konsumenten“ lassen sich bei der Nutzung von Kreditkarten (hohe Verzugszinsen durch Überschreiten der Limits) und von Subprime-Krediten (günstige Anfangszinsen, die später auf ein sehr hohes Niveau stiegen) durch ein kognitives Entscheidungssystem leiten²⁰¹, welches die Standard-Theorie nicht erklären kann, jedoch verhaltensökonomische Theorien wie die Prospect Theory und die Mental Accounting Theory, auf die oben eingegangen wurde. Danach wird das Verhalten bei diesem Konsumententypus gesteuert durch die im Bewusstsein hervortretenden Phänomene hoher aktueller Liquidität und günstige Basisbedingungen und die weniger bewusste Wahrnehmung des Zahlungsvorgangs im Vergleich zu einer Bargeldzahlung sowie das Verschwinden einzelner Zahlungsbeträge in einer erst später abzugleichenden Gesamtsumme. Die Fähigkeit der Selbstwahrnehmung bzw. –reflektion spielt bei diesem Verhalten eine erhebliche Rolle. Individuen mit einem hohen Grad an Selbstwahrnehmung und Selbstreflexion nutzen anders als der naive Konsument die günstigen Basisbedingungen und meiden den eigentlichen Kern des Geschäftsmodells, nämlich die hohen Zinsen bei Verlassen der Basisbedingungen.²⁰² Diese intelligenten Konsumenten teilen ihre Präferenzen auch zeitlich deutlich besser auf als andere Typen.²⁰³

Normativ legen die verhaltensökonomischen Modelle Unternehmen nahe, genau die genannten Selbstwahrnehmungsschwächen von Individuen in ihren Geschäftsmodellen zu nutzen.²⁰⁴ Und normativ in Bezug auf die Gesamtgesellschaft bzw. Gesamtwirtschaft sehen Wilkinson/Klaes, was die negativen Probleme der Kreditkartennutzung anbelangt, die Notwendigkeit staatlicher Eingriffe²⁰⁵, weil das Verhalten naiver Konsumenten vorausgesetzt werden muss, wenn der Finanzsektor ihnen bestimmte Anreizsysteme bietet. Eine Reihe von

²⁰⁰ Akerlof/Shiller 2009, S. 11

²⁰¹ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 316

²⁰² Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 316 f.

²⁰³ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 317

²⁰⁴ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 321 f.

²⁰⁵ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 322

Wissenschaftlern empfiehlt das direkte staatliche Verbot von ausbeuterischen Praktiken gegenüber Kartennutzern wie extrem hohe Strafzinsen. Eine andere Gruppe hält Bildung und Aufklärung für effektiver, da Verbote nicht alle Probleme beseitigen würden.

Bei wichtigen sozialen Absicherungen wie der Altersvorsorge muss, entgegen dem Bestreben der an neoklassischer Theorie orientierten Akteure, bewusst mit *illiquiden* Vermögenswerten operiert werden, da die Fähigkeiten der Einzelnen, bei einer liberalen Ordnung eigenständig erfolgreiche Anlagestrategien durchzuführen oder gar ausreichend Mittel zurückzulegen, begrenzt sind (Versuchung, kurzfristigen Konsumwünschen zu erliegen; Selbstüberschätzung der Individuen, genügend für die Zukunft zu sparen).²⁰⁶ Der durch Deregulierung und Liberalisierung eröffnete Wettbewerbsmarkt um betriebliche Altersvorsorge, so Wilkinson/Klaes, habe dazu geführt, dass illiquide Sparinstrumente immer mehr verschwanden.

Die im Zeitverlauf sich verschiebenden Referenzpunkte in Verbindung mit abnehmender Grenzsensibilität in hohen Gewinn- und Verlustbereichen führen bei voranschreitender Entwicklung zur Herausbildung von Gewohnheiten (hier ist ein Bezug zur RREEMM-Theorie sowie dem Ansatz von Kanazawa gegeben). Auf den Finanzmarkt bezogen bedeutet dies viel: So können sich bei lang andauernder prosperierender Finanzmarktkonjunktur ein immer geringeres Risikobewusstsein und eine immer stärkere positive Grundstimmung herausbilden, die bereits eine gefährliche Mischung darstellen. Kommen Bonussysteme hinzu, die bei immer besseren Marktgewinnen zu einer immer höheren Setzung von Referenzpunkten in Bezug auf Boni und Einkommen führen, wirkt dies zusätzlich beschleunigend in Richtung eines euphorischen Herdenverhaltens von großer Sprengkraft. Ein weiterer verstärkender Faktor kann sein, dass nach verhaltensökonomischen Modellen aus Zukunftsnutzen (hier: noch weitaus höhere Gewinne in der Zukunft) bereits in der Gegenwart ein höherer Nutzen entstehen kann, der Euphorie verstärkend wirkt. Normative Schlussfolgerungen hieraus wären, dass die Kraft der Euphorietreiber gebrochen werden muss, dass also die Risikomanagementsysteme tatsächlich wirken müssen (indem sie innerhalb der Finanzinstitute beispielsweise dem unmittelbaren Einfluss des Top-Managements und der gewinnbringenden Bereiche entzogen werden), dass die Bonus-Systeme stark begrenzt und über viele Jahre hinweg langfristig angelegt werden, und dass möglicherweise im oberen Management generell bei Einkommen Grenzen eingezogen werden.

Die Integration des Sozialen in die ökonomische Theorie

Wenn Spielpartner, bzw. Akteure an den Finanzmärkten, ständig ihre Strategie ändern, um die eigene Berechenbarkeit zu minimieren, trägt dies zur Instabilität des Finanzmarktes bei (in spieltheoretischer Diktion: es tritt keine stabile Spielsituation ein). Dies ist jedoch kein ungewöhnliches Verhalten am Finanzmarkt, denn Derivategeschäfte sind im Kern Wetten, in denen es sich nicht nur um unsichere Aktionen handelt, sondern auch darum, möglichst große Vorteile *auf Kosten* des Kontrahenten zu erzielen. In wiederholten Spielsituationen, und damit auch im Finanzmarktgeschehen, finden Lernprozesse statt. Diese können durchaus, wie von Vertretern des neoklassischen Ansatzes behauptet, im Sinne

²⁰⁶ Vgl. Wilkinson/Klaes 2012, S. 322

der Stabilisierung von Finanzmärkten wirken, indem erfahrene und aufgearbeitete Risiken in Folgesituationen vermieden werden. Andererseits können aber auch für die Finanzmarktstabilität schädliche Lerneffekte entstehen, indem Strategien immer weiter verfeinert werden, die den eigenen Nutzen auf Kosten anderer Akteure durch systemgefährdende Strategien maximieren (spieltheoretisch ausgedrückt: eine defektierende Vorgehensweise gewählt wird).

Bei der Berücksichtigung des Sozialen in Bezug auf ökonomische Entscheidungsprozesse sind von der Verhaltensökonomik in systematischer Weise Verhaltensweisen aufgezeigt worden, die diametral den Prognosen der neoklassischen Nutzentheorie zuwiderlaufen, wie Selbstlosigkeit in bestimmten Entscheidungssituationen oder die Orientierung an Normen der Fairness, die sogar unter persönlichen Verlusten verfolgt werden. Wahrnehmungen von Ungerechtigkeit beeinflussen in vielen Fällen sehr stark Entscheidungsprozesse. Möglicherweise können sich professionelle Finanzmarktakteure bei ihren gegenseitigen Geschäften ein Stück weit davon frei machen, jedoch dürften derartige psychologische Effekte bis zu einem gewissen Grad immer beteiligt sein. In diesem Sinne kann auch die Aversion gegen Ungleichheit wirken, wenn sich beispielsweise bestimmte Finanzmarkt-Akteure bei Geschäften systematisch benachteiligt fühlen und die Reziprozität der Beziehungen bewertet wird. Profis der Finanzmärkte dürften bei anonymen Geschäften mit laufend wechselnden Geschäftspartnern relativ weniger Impulse von Vergeltung entwickeln als kleine Anleger, wenn ihnen der Opportunismus anderer Akteure Schaden zufügt. Wenn sich jedoch dauerhaftere Geschäftsbeziehungen zwischen gleichen Partnern herausbilden, dürfte die Bedeutung von Emotionen für die Vereinbarungen und Geschäfte zwischen diesen Akteuren stärker werden (Bezug zur Neuen Institutionen-Ökonomik). Die Energie für Vergeltung bei Übervorteilungen wird stärker, das Kundtun positiver Gefühle können Vertragsbeziehungen verbessern und Opportunismus reduzieren. Signalisierungsprozesse, mit denen Informationen über die eigenen Strategien den Partnern mitgeteilt werden, spielen eine wichtige Rolle. Kategorien wie Verlässlichkeit, Vertrauen und Reputation gewinnen dann Bedeutung. Generell spielt aber eine große Rolle, wie die Akteure die Intentionen von Handlungen Anderer einschätzen. Die Schädigung durch das Verhalten anderer wird als wesentlich gravierender empfunden, wenn es in voller Absicht erfolgt, als wenn dies nicht der Fall ist.

8.5 Der Beitrag der Neuen Institutionen-Ökonomik

Auch die Neue Institutionen-Ökonomik hat wichtige Beiträge zur Erklärung menschlichen Verhaltens in ökonomischen Entscheidungssituationen geleistet, die bessere Erklärungen als das Rationalitätspostulat darstellen. Dies wird im Folgenden dargelegt.

Ein wichtiges Grundverständnis in der klassischen ökonomischen Theorie zu menschlichem Verhalten ist, dass ausschließlich Individuen handeln, aber keine Kollektive wie Firmen oder Staaten. Dies wird als *methodologischer Individualismus* bezeichnet.²⁰⁷ Soweit die Institutionenökonomik diesen Ansatz übernimmt, grenzt sie sich insbesondere in zwei Punkten von der Neoklassik ab: Statt in seiner Nutzenmaximierung den vollkommen rational handelnden homo oeconomicus anzunehmen, geht sie von beschränkter Rationalität der Akteure

²⁰⁷ Vgl. Voigt 2009, S. 21

aus²⁰⁸; und statt von völlig kostenlosen Tauschaktionen in der Wirtschaft auszugehen, betonen ihre Vertreter, „dass bei Transaktionen Informations-, Such-, Verhandlungs- und Durchsetzungskosten entstehen, deren Höhe entscheidend von der Art der jeweils gültigen Institutionen abhängt. (...) Beschränkte Rationalität und Transaktionskosten sind eng miteinander verbunden.“²⁰⁹ Für einen Fehler im neoklassischen Modell hält es der Institutionenökonom Voigt, Präferenzen der Individuen als konstant anzunehmen; vielmehr wandelten sie sich unter bestimmten Bedingungen.²¹⁰ Damit berücksichtigt er eine Reihe von Erkenntnissen aus der Verhaltensökonomik. In den 1920er Jahren hatte bereits der Ökonom Frank Knight auf den wichtigen Unterschied zwischen Risiko und Unsicherheit hingewiesen: In Bezug auf Risiko kann man gewisse Wahrscheinlichkeiten berechnen, bei Unsicherheit ist dies nicht mehr möglich.²¹¹ Auch hier kommen Institutionen ins Spiel. Eine ihrer wesentlichen Funktionen besteht darin, „*Unsicherheit zu reduzieren*, den Zeithorizont der Akteure zu verlängern, Anreize zu geben, sich zu spezialisieren und damit einen höheren Grad der Arbeitsteilung zu bewirken – kurz: das Wohlstandsniveau zu heben.“²¹²

Die Transaktionskostenökonomik und die Eigentumsrechtstheorie sieht Voigt als Vorläufer der Neuen Institutionenökonomik an; mit der Ordnungsökonomik (insbesondere der Freiburger Schule) habe sie die große Schnittmenge in der Frage der Konsequenzen verschiedener Ordnungsformen für die wirtschaftliche Entwicklung.²¹³

Die Herausbildung von Institutionen steht in enger Verbindung mit einer sich entwickelnden und differenzierenden Gesellschaft. Das in ihr sich herausbildende Regelgeflecht (Institutionen!) gibt den Menschen mehr Sicherheit, mehr Orientierung und mehr Verlässlichkeit zueinander.²¹⁴ In prinzipiell unsicheren (wirtschaftlichen) Entscheidungssituationen wird die Erfahrung gemacht, dass sich bestimmte Handlungen bewähren. Daraus entstehen allmählich informelle Regeln und Handlungen, die bei Wiederholungen antizipierbar werden. Werden die Regeln verbindlich, ist es in kleinen Gruppen möglich, abweichendes Verhalten erkennen und sanktionieren zu können. In großen Gemeinschaften gelingt dies nicht mehr. Hier wird die Institution des Staates erforderlich, der durch formelle Regeln in Form eines Rechtssystems bis hin zu Verfassungsregeln den Menschen Sicherheit gibt. Formelle und informelle Regeln stehen in einem Wechselverhältnis, schon dadurch bedingt, dass es auf kleine Gruppen beschränktes Handeln gibt, die immer auch mit informellen Regeln operieren, und trotzdem dem allgemeinen Rechtssystem ausgesetzt sind. Außerdem ist das Rechtssystem dynamisch den Anforderungen aus informellen Regeln ausgesetzt.

²⁰⁸ Vergleiche hierzu die wegweisenden Arbeiten von Herbert Simon in den 1950er Jahren: Simon 1955 und Simon 1959

²⁰⁹ Voigt 2009, S. 22

²¹⁰ Vgl. Voigt 2009, S. 47

²¹¹ Vgl. Voigt 2009, S. 23

²¹² Voigt 2009, S. 25

²¹³ Vgl. Voigt 2009, S. 45

²¹⁴ Vgl. Erlei/Leschke/Sauerland 2009, S. 547 ff.

In der Institutionenökonomik als relativ junger Disziplin gibt es bisher noch keine verbindliche bzw. allgemein akzeptierte Definition von Institution.²¹⁵ Richter/Furubotn behelfen sich – auf die Arbeiten mehrerer Wissenschaftler zurückgreifend – indem sie eine Institution definieren „als ein System miteinander verknüpfter, formgebundener (formaler) und formungebundener (informeller) Regeln (Normen) einschließlich der Vorkehrungen zu deren Durchsetzung.“²¹⁶ Sie weisen daneben auf eine elegante Definition von North hin: „Institutionen sind die von Menschen erdachten Beschränkungen zur Ordnung gesellschaftlichen Zusammenlebens. Sie setzen sich zusammen aus formalen Beschränkungen (Regeln, Gesetzen, Verfassungen), informellen Beschränkungen (Verhaltensnormen, Konventionen und selbstauferlegten Verhaltenskodizes) und ihren Durchsetzungsmerkmalen. Gemeinsam definieren sie die Anreizstruktur von Gesellschaften und speziell von Wirtschaften (North, 1994, 360).“²¹⁷ Regeln können unterschieden werden in „(1) *Gebote*, durch die ein spezifisches Handeln oder ein Korridor erlaubter Handlungen vorgeschrieben wird, und (2) *Verbote*, die eine oder mehrere spezifische Handlungsweisen untersagen.“²¹⁸ Die Überwachung von Regeln unterteilt Voigt in fünf idealtypische Formen²¹⁹: *Selbstüberwachung* (die einen Anreiz des Handelnden hierzu voraussetzt; betroffene Regeln: *Konventionen*); *Selbstbindung* (hierbei folgen die Handelnden nicht notwendigerweise einem zweckrationalen Kalkül, sondern internalisieren ethische Regeln derart, dass eine intrinsische Motivation daraus entsteht; Anwendung bei *ethischen* Regeln); *spontane gesellschaftliche Überwachung* (diese ist informeller Art und kann beispielsweise darin bestehen, die Reputation eines Regelbrechers zu schädigen; Anwendung bei *Sitten*); *organisierte private Überwachung* (hier übernehmen rein private Instanzen die Überwachung; Anwendung bei formellen privaten Regeln, wie einem *selbst geschaffenen Recht der Wirtschaft*); *organisierte staatliche Überwachung* (bei dieser werden private Akteure der staatlichen Kontrolle untergeordnet; Anwendung bei *Regeln positiven Rechts*). Ethische Regeln und Sitten stellen dabei Werte und Normen dar.

Voigt führt außerdem eine Kategorisierung von fünf Typen von Institutionen ein, die (siehe Tabelle) vom ersten bis zum fünften Typ vom Grad der Verbindlichkeit und der Stärke der Durchsetzung zunehmen. Die Durchsetzung der ersten vier Kategorien geschieht nicht durch den Staat, sie nennt Voigt „interne Institutionen“. Bei der fünften Kategorie, den „externen Institutionen“, ist zur Durchsetzung der Staat erforderlich.

²¹⁵ Vgl. Richter/Furubotn 2010, S. 7

²¹⁶ Richter/Furubotn 2010, S. 7

²¹⁷ North 1994, zit. nach Richter/Furubotn 2010, S. 568

²¹⁸ Voigt 2009, S. 28

²¹⁹ Vgl. Voigt 2009, S. 28 ff.

Regel	Art der Überwachung	Institutionentyp	Beispiel
1. Konvention	Selbstüberwachung	Intern vom Typ 1	Grammatikalische Regeln der Sprache
2. Ethische Regel	Imperative Selbstbindung	Intern vom Typ 2	Dekalog, kategorischer Imperativ
3. Sitte	Spontane Überwachung durch andere Akteure	Intern vom Typ 3	Gesellschaftliche Umgangsformen
4. Formelle private Regel	Geplante Überwachung durch andere Akteure	Intern vom Typ 4	Selbstgeschaffenes Recht der Wirtschaft
5. Regel positiven Rechts	Organisierte staatliche Überwachung	Extern	Privat- und Strafrecht

Quelle: Voigt 2009, S. 31

Die Regeln 2 und 3 sind weitgehend deckungsgleich mit den soziologischen Kategorien der *Werte* und *Normen*. Aus einer Enzyklopädie entnimmt Voigt eine Definition von Werten als „... Konzeptionen des Wünschbaren, die das Entscheidungsverhalten beeinflussen ... Werte sind nicht mit Verhaltensnormen gleichzusetzen. Werte sind Standards der Wünschbarkeit, die unabhängig von spezifischen Situationen sind. Ein Wert könnte als Referenz für eine Vielzahl spezifischer Normen gelten, eine spezifische Norm kann die gleichzeitige Anwendung verschiedener Werte repräsentieren.“²²⁰ So dürfte Gerechtigkeit von vielen als Wert geteilt werden; wie man sich aber in einer bestimmten Situation „gerecht“ verhält, wird durch Normen festgelegt. Bei internen Institutionen haben ethische Regeln durchaus eine große Bedeutung. Fairness- und Gerechtigkeitsvorstellungen sind im Allgemeinen durch Erziehung vermittelt. Die Regel, sich an Versprechen zu halten, kann als Sekundärtugend bezeichnet werden.²²¹ Hier gibt es eine Verbindung zwischen der Institutionenökonomik und der Verhaltensökonomik: Akteure entscheiden beim Tausch häufig nicht nur nach rein ökonomisch-rationalen Kriterien, sondern auch nach ihre Vorstellungen von Fairness und Gerechtigkeit. Es sind hier also auch die genannten Regeln 2 und 3 im Spiel.²²²

Der Nutzen der Berücksichtigung interner Institutionen, so Voigt weiter, liege in besseren Prognosequalitäten über wirtschaftliche Entscheidungen.²²³ Interne und externe Institutionen stehen in einem Wechselverhältnis, z.B. können private Konfliktlösungen die Rechtsprechung beeinflussen, und so institutionellen Wandel auslösen; und umgekehrt hat die Rechtsprechung auch auf interne Regeln einen Einfluss (beispielsweise, dass jemand bei einer Verurteilung geäch-

²²⁰ Voigt 2009, S. 32

²²¹ Vgl. Voigt 2009, S. 114

²²² Vgl. Voigt 2009, S. 62 f.

²²³ Vgl. Voigt 2009, S. 33

tet wird).²²⁴ Die Entwicklung von Institutionen unterliegt einer gewissen Pfadabhängigkeit. In Anlehnung an Putnam versteht Voigt darunter die Herausbildung sozialer Gleichgewichte in einer Gesellschaft mit bestimmten Kooperationsniveaus, Vertrauensbeziehungen und Reziprozitätsmustern in den Verhaltensweisen.²²⁵ „Die Gesetze und Institutionen jeder Gesellschaft ... bilden sich nicht im leeren Raum. Sie beruhen vielmehr auf verhaltensmäßigen Dispositionen und legitimierenden Ansichten, die aus der Vergangenheit übernommen werden – d.h. aus Sitten und Gebräuchen.“²²⁶

Institutionen haben für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung eine herausragende Bedeutung. Voigt konstatiert: „Die vielleicht zentrale Hypothese der Institutionenökonomik lautet: *Wachstum und Entwicklung hängen entscheidend von den jeweils gültigen Institutionen ab.*“²²⁷ Und Mancur Olson stellt fest, nachdem er verschiedenste Faktoren auf ihre Bedeutung hin für die wirtschaftliche Entwicklung untersucht hat, wie Zugang zu Wissen, Rohstoffen, Boden und Humankapital, und in diesen keine ausreichende Erklärung sieht: „Die einzig verbleibende plausible Erklärung für die großen Unterschiede im Wohlstand der Nationen liegt in den Qualitätsunterschieden ihrer Institutionen und der jeweiligen Wirtschaftspolitik.“²²⁸ Die traditionelle Wachstumstheorie hält lediglich die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital für entscheidend. In neueren Theorien ist die Bedeutung des Humankapitals, als Qualität des Bildungssystems gedacht, hinzugekommen.²²⁹ Jedoch haben Institutionen nach Meinung der Institutionenökonomien eine ganz herausragende Bedeutung für wirtschaftliches Wachstum: „Institutionenökonomien vermuten, dass es weder physisches Kapital noch Humankapital an sich sind, die Wachstum induzieren, sondern deren Kombination mit Institutionen. In der Sprache der Wachstumstheorie: Institutionen dürften ihre Wirkung primär über die so genannte Faktorproduktivität entfalten.“²³⁰ La Porta/Lopez-de-Silanes/Shleifer/Vishny arbeiten beispielsweise die große Bedeutung des Rechtssystems für Wachstum heraus.²³¹

Der institutionenökonomisch orientierte Wirtschaftshistoriker Douglas C. North setzt sich intensiv mit den Bedingungsfaktoren für wirtschaftliche und institutionelle Entwicklungen und deren Zusammenhang auseinander.²³² Dabei hat er in einer umfassenden Theorie herausgearbeitet, wie neben Naturgesetzen und budgetären Beschränkungen Gebote und Verbote menschliches Verhalten kanalisieren. Und dabei unterscheidet er zwischen formalen Regeln, die (meist, in Form von Gesetzen) staatlich gesetzt sind, und informellen Regeln, wie Nor-

²²⁴ Vgl. Voigt 2009, S. 66 f.

²²⁵ Vgl. Voigt 2009, S. 71

²²⁶ Schlicht 1998, zit. nach Richter/Furubotn, S. 33

²²⁷ Voigt 2009, S. 13

²²⁸ Olson zit. nach Voigt 2009, S. 14

²²⁹ Vgl. Voigt 2009, S. 151

²³⁰ Voigt 2009, S. 151

²³¹ Vgl. Voigt 2009, S. 151

²³² Vgl. Voigt 2009, S. 13 f.; North erhielt für seine fundamentalen Arbeiten zur Institutionenökonomik 1993 den Wirtschaftsnobelpreis

men, Sitten und Bräuchen.²³³ Er analysiert, welche Wechselverhältnisse sich zwischen formalen und informellen Regeln ergeben und wie dies wiederum die wirtschaftliche und institutionelle Entwicklung beeinflusst.

Allgemein kommen Richter/Furubotn in ihrer Abgrenzung von der Neoklassik zu dem Ergebnis: „Das Modell der Neoklassik abstrahiert von zu vielen wichtigen Teilen der Realität, um in der Lage zu sein, die Welt, in der wir leben, angemessen zu erklären.“²³⁴ Nach Meinung der Autoren hat „das Konzept der Optimierung unter Nebenbedingungen keinen Platz in der Welt der NIÖ, d.h. unter den Annahmen positiver Transaktionskosten, unvollständiger Voraussicht und eingeschränkter Rationalität. Tatsächlich teilen viele Neuinstitutionalisten diese Auffassung, sehen aber kein Problem darin, weiter mit Optimierungsmodellen zu arbeiten.“²³⁵ Unter den Bedingungen der NIÖ könne „von einer sich auf die Zukunft beziehenden Optimierung keine Rede sein, so dass es keinen Sinn hat, in der NIÖ eine Erweiterung der neoklassischen Mikroökonomik zu sehen. Worum es vielmehr geht, ist die Bestimmung der institutionellen Rahmenbedingungen, die eine schnelle und kostensparende Anpassung an das Unvorhergesehene ermöglichen – um die von North (1990, 81) so bezeichnete Anpassungseffizienz.“²³⁶ Aber auch die Prinzipal-Agent-Theorie reicht für bestimmte Einschätzungen der Realität nicht aus: „Unvollständige Voraussicht und eingeschränkte Rationalität erfordern Überwachungs- und Durchsetzungssysteme von Verträgen, die flexibler gestaltet sind als die (meist starren) Modelle der mathematischen Prinzipal-Agent-Theorie. Die Wirtschaftswissenschaft gerät hier unweigerlich auf Gebiete der Organisationstheorie und der Rechtswissenschaft. (...) Vielfalt und Ungenauigkeit der Überwachungsverfahren und die Rolle gesellschaftlich vermittelter Belohnungen werden in der formalen Vertragstheorie nicht modelliert.“²³⁷

Die Neue Institutionenökonomik befasst sich intensiv mit der Frage, wie Verträge einem Opportunismus vor und/oder nach Vertragsabschluss ausgesetzt sein können. Darlehensverträge aus dem Finanzbereich sind gegenüber Opportunismus besonders anfällig. „Im allgemeinen kennt ein potentieller Darlehensnehmer [vor Vertragsschluss, LK] seine eigenen wirtschaftlichen Aussichten und seine Integrität besser als der potentielle Gläubiger. Zudem sind Messungs- oder Auswahlkosten in diesem Bereich besonders hoch.“²³⁸ Nach Vertragsschluss kann bei Darlehensverträgen Opportunismus sowohl aufgrund spezifischer Investitionen als auch wegen Informationssymmetrien auftreten. „Die große Plastizität von Gelddarlehen macht die Überwachung von Schuldnern kostspielig. Moralisches Risiko ist hier deshalb ein besonders ernstes Problem. Vorsichtsmaßnahmen wie Besicherungen sind nicht immer durchführbar.“²³⁹

²³³ Vgl. Voigt 2009, S. 20 f.

²³⁴ Richter/Furubotn 2010, S. 119

²³⁵ Richter/Furubotn 2010, S. 288 f.

²³⁶ Richter/Furubotn 2010, S. 289

²³⁷ Richter/Furubotn 2010, S. 293

²³⁸ Richter/Furubotn 2010, S. 162

²³⁹ Richter/Furubotn 2010, S. 163

Institutionenökonomische Erklärungen können wichtige normative Hinweise für den Umgang mit (insbesondere mit komplexen) Finanzprodukten geben. Credit Default Swaps (CDSs), die faktisch eine Versicherung von Finanzrisiken darstellen, können ein wichtiges Prinzip der Marktwirtschaft aushebeln: dass Marktakteure sich verpflichten, für die Erfüllung ihrer vertraglichen Vereinbarungen immer entsprechend liquide zu bleiben bzw. zu haften. Vor und in der Finanzkrise 2007 ff. war zu beobachten, dass diese Prinzipien mittels CDSs umgangen bzw. in erheblichem Maße beeinträchtigt wurden. Auf den zweiten Aspekt gehen Richter/Furubotn ein: „Maßnahmen bzw. Geschäfte dieser Art bewirken unweigerlich eine Verzerrung der Anreizstruktur des Kapitalmarktes: Rational handelnde Schuldner werden sich in Zukunft weniger anstrengen, ihren vertraglichen Pflichten nachzukommen. Das Phänomen des ‚moralischen Risikos‘ (moral hazard) tritt auf: Für Schuldner entsteht der Anreiz, ihre Verbindlichkeiten nicht mehr allzu ernst zu nehmen und sich ‚opportunistisch‘ zu verhalten.“²⁴⁰ Neben der (staatlichen) Durchsetzung einer besseren Garantie von Haftungsprinzipien könnten CDS aufgrund ihrer beschriebenen negativen Wirkungen – durchaus marktwirtschaftskonform – verboten werden.

Richter/Furubotn wenden Akerlofs Zitronen-Markt-Ansatz auf den Zusammenbruch des Subprime-Hypotheken-Marktes in den USA in der Finanzkrise ab 2007 an. „So wie der potentielle Käufer eines Gebrauchtwagens in Akerlofs Modell befürchtet, eine ‚Zitrone‘ zu erwerben, befürchtet der potentielle Käufer von *subprime mortgage securities* ein schlechtes Papier zu erwerben.“²⁴¹ Wenn in diesem Markt immer mehr potenzielle Käufer eine schlechte Qualität vermuten, werden sie nur mit hohen Preisabschlägen bereit sein, derartige Papiere zu kaufen. „Gewährt der potentielle Verkäufer den geforderten Nachlass, nimmt der Marktwert des Titels noch mehr ab, das Handelsniveau sinkt auf das absolute Minimum; wie im Falle des Gebrauchswagenmarktes kann es zu einem völligen Marktzusammenbruch kommen.“²⁴² Sinn stellt fest: „Die von den Investmentbanken ausgegebenen Finanzprodukte sind [...] offenkundig ein Musterbeispiel für das, was Ökonomen nach [...] Akerlof Lemon-Güter nennen.“²⁴³ Sinn schlussfolgert: „Da die Verkäufer sicherer Finanzprodukte den Sicherheitsvorteil, den sie gegenüber der Konkurrenz bieten, ihren Kunden nicht klar machen können, haben sie stets das Nachsehen und verschwinden vom Markt. (...) Die Investmentbanken und andere Banken, die ähnlich hohe Renditen erwirtschaften wollten, haben sich wegen des Zusammenwirkens aus Haftungsbeschränkungen und Informationsdefiziten zum Glücksrittertum verleiten lassen und so die Weltfinanzkrise hervorgerufen.“²⁴⁴ Indem Sinn hier zusätzlich das Haftungsdefizit als Verstärker von Zitronenmärkten anführt, stellt er sich in Gegensatz zu Arrow, der die Haftungsbeschränkung als eine wesentliche Voraussetzung für den sozial erwünschten technischen und wirtschaftlichen Fortschritt hält.²⁴⁵

²⁴⁰ Richter/Furubotn 2010, S. 149

²⁴¹ Richter/Furubotn 2010, S. 262 f.

²⁴² Hellwig 2008, zit. nach Richter/Furubotn 2010, S. 263

²⁴³ Sinn 2009, S. 99

²⁴⁴ Sinn 2009, S. 100

²⁴⁵ Vgl. Richter/Furubotn 2010, S. 264

9 Konklusion

Die Problemstellung dieses Papiere war es, aus wissenschaftstheoretischer Sicht den Stellenwert und Nutzen des in der ökonomischen Standardtheorie und in den Sozialwissenschaften insgesamt fundamentalen Postulats der Rationalität des handelnden Individuums zu diskutieren. Dabei ergab sich, dass entgegen der Annahme Poppers viele ökonomische Handlungssituationen nicht mit dem Rationalitätspostulat vereinbar sind und andere Erklärungen verlangen. Große wissenschaftliche Fortschritte in der Nachkriegszeit und insbesondere den letzten 30 Jahren in Psychologie, Evolutionspsychologie, Evolutionsbiologie, Verhaltensökonomik und Neuer Institutionen-Ökonomik liefern für diese Situationen bessere wissenschaftliche Erklärungen und normative Konzepte, als es mit dem Rationalitätspostulat möglich wäre. Es kann also Popper nicht zugestimmt werden, dass dieses Postulat pragmatisch als gute Annäherung an die Realität in allen ökonomischen Theorien Bestandteil sein sollte, um die Theorien vergleichbar zu machen. Vielmehr wirkt dieses Postulat zu sehr in Richtung einer Verhinderung bei der Entwicklung möglichst empirisch gehaltvoller, realitätsgerechter ökonomischer Theorien. Die fundamentale Bedeutung dieses Prinzips sollte daher zurückgenommen werden und seine Anwendung sollte nur noch für bestimmte geeignete Situationen erfolgen.

Die reduktionistische Einbeziehung der genannten Wissenschaftszweige in die ökonomische und soziologische Theorie und der Ausbau des interdisziplinären Zusammenwirkens dieser Zweige sollte dazu dienen, und kann es auch, erklärende ökonomische Theorien und daraus abgeleitete normative Konzepte immer weiter zu verbessern und die ökonomische Standardtheorie und der mit ihr verbundenen Zweige der Soziologie zurückzudrängen. Die eingangs gestellte Frage, ob sich durch die weitgehende Aufgabe des Rationalitätsprinzips und die Anwendung der neuen theoretischen Angebote eine bessere Wissenschaft erreichen ließe, möchte ich daher mit einem optimistischen *Ja* beantworten.

10 Literatur

- Abel 1979. Bodo Abel, Denken in theoretischen Modellen als Leitidee der Wirtschaftswissenschaften, in: Hans Raffée / Bodo Abel (Hrsg.), Wissenschaftstheoretische Grundfragen der Wirtschaftswissenschaften, S. 138-160. München 1979.
- Akerlof 1970. George A. Akerlof, The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. (Aug., 1970), pp. 488-500.
- Akerlof/Shiller 2009. George A. Akerlof / Robert J. Shiller, Animal Spirits – Wie Wirtschaft wirklich funktioniert. Campus-Verlag Frankfurt / New York 2009.
- Albert 1970. Hans Albert, Modell-Platonismus – Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung, in: Ernst Topitsch (Hrsg.), Logik der Sozialwissenschaften, Köln/Berlin 1970, S. 406-434.
- Albert 1984. Hans Albert, Modell-Denken und historische Wirklichkeit – Zur Frage des logischen Charakters der theoretischen Ökonomie, in: Hans Albert (Hrsg.), Ökonomisches Denken und soziale Ordnung, Festschrift für Erik Boettcher, S. 39-60. Tübingen 1984.
- Albert 2000. Hans Albert, Kritischer Rationalismus – Vier Kapitel zur Kritik illusionären Denkens. Tübingen 2000.
- Cosmides / Tooby 1994. Leda Cosmides / John Tooby, Better than Rational: Evolutionary Psychology and the Invisible Hand, in: The American Economic Review, Vol. 84, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association (May 1994), 327-332
- Erlei/Leschke/Sauerland 2007. Mathias Erlei / Martin Leschke / Dirk Sauerland, Neue Institutionenökonomik, 2. überarbeitete und erweiterte Auflage, Stuttgart 2007.
- FCIC 2011. The Financial Crisis Inquiry Report. Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. Authorized Edition. New York January 2011.
- Festinger 1978 (1957). Leon Festinger, Theorie der kognitiven Dissonanz, Hrsg. Martin Irle / Volker Möntmann. Bern/Stuttgart/Wien 1978. (Deutsche Übersetzung der Originalausgabe von 1957 sowie Überblick über Nachfolgeforschungen bis 1978).
- Franz 2004. Stephan Franz, Grundlagen des ökonomischen Ansatzes: Das Erklärungskonzept des Homo Oeconomicus, International Economics, Working Paper 2004-02, Universität Potsdam, 2004.
- Kahneman 1974. Daniel Kahneman, Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases, in: Science, New Series, Vol. 185, No. 4157. (Sep. 27, 1974), pp. 1124-1131.
- Kahneman 2011. Daniel Kahneman, Thinking, Fast and Slow, 2011.

- Kahneman / Tversky 1979. Daniel Kahneman / Amos Tversky, Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, S. 263-291.
- Kahneman/Tversky 2000. D. Kahneman / A. Tversky (Hrsg.), *Choices, values and frames*, Cambridge 2000.
- Kanazawa 2001. Satoshi Kanazawa, *De Gustibus Est Disputandum*, in: *Social Forces* 79(3): 1131-1163, March 2001.
- Keynes 1936. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York 1936. (Reprint des Originals von Prometheus Books New York 1997)
- Knight 1921. Frank Knight, *Uncertainty and Profit*. First Edition, Boston 1921.
- Lewis 2010. Michael Lewis, *The Big Short*. Frankfurt 2010.
- Manhart 2007. Klaus Manhart, *Theorie, Modell, Formalisierung – Überarbeitete Fassung aus meiner Dissertation „KI-Modelle in den Sozialwissenschaften“*, München 2007. Internet: http://www.klaus-manhart.de/mediapool/28/284587/data/01-theorie-modell_2_.pdf, abgerufen am 26.06.2012.
- Meyer 1991. Willi Meyer, *Wirtschaftstheorie und Falsifikationismus*, in: Alfred Bohnen / Alan Musgrave, *Wege der Vernunft – Festschrift zum siebzigsten Geburtstag von Hans Albert*, Tübingen 1991.
- Popper 1997 (1945). Karl Popper, *Die Autonomie der Soziologie*, in: Popper 1997, S. 337-349.
- Popper 1997 (1967). Karl Popper, *Das Rationalitätsprinzip*, in: Popper 1997, S. 350-359. [Es handelt sich hierbei um die deutsche Übersetzung und gekürzte Fassung von Popper 1994 (1967)].
- Popper 1974. Karl Popper, *Die Normalwissenschaft und ihre Gefahren*, in: Imre Lakatos / Alan Musgrave (Hrsg.), *Kritik und Erkenntnisfortschritt*, S. 51-57. Braunschweig 1974.
- Popper 1994 (1967). Karl Popper, *Models, Instruments, and truth – The status of the rationality principle in the social sciences*, in: *The Myth of the Framework – In defence of science and rationality*, S. 154-184. London / New York 1994 [Ein Wiederabdruck eines Vorlesungsmanuskripts Poppers aus dem Jahre 1967].
- Popper 1997. Karl Popper *Lesebuch*, herausgegeben von David Miller, 2. (durchgesehene) Auflage, Tübingen 1997.
- Richter/Furubotn 2010. Rudolf Richter / Eirik Furubotn, *Neue Institutionenökonomik – Eine Einführung und kritische Würdigung*, 4., überarbeitete und erweiterte Auflage, Tübingen 2010.
- Schmid 2004. Michael Schmid, *Die Theorie rationaler Wahl. Bemerkungen zu einem Forschungsprogramm*, in: Michael Schmidt (Hrsg.), *Rationales Handeln und soziale Prozesse – Beiträge zur soziologischen Theoriebildung*, S. 146-170. Wiesbaden 2004

- Simon 1957. Herbert Simon, Models of Man – Social and Rational – Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting, New York 1957.
- Simon 1959. Herbert A. Simon, Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science, in: The American Economic Review, Vol. 49, No. 3. (Jun., 1959), pp. 253-283.
- Sinn 2009. Hans-Werner Sinn, Kasino-Kapitalismus – Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist. Berlin 2009.
- Thaler 1985. Richard Thaler, Mental Accounting and Consumer Choice, in: Marketing Science, Vol. 4, No. 3, Summer 1985.
- Thaler 1999. Richard Thaler, Mental Accounting Matters, in: Journal of Behavioral Decision Making, 12:183-206 (1999).
- Tversky / Kahneman 1992. Amos Tversky / Daniel Kahneman, Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty, in: Journal of Risk and Uncertainty, 5: 297-323 (1992).
- Vanberg 2002. Viktor J. Vanberg, Rational Choice Vs. Program-Based Behavior. Alternative Theoretical Approaches and their Relevance for the Study of Institutions, in: Rationality and Society, Vol. 14/2002, 7-54.
- Vanberg 2004. Viktor J. Vanberg, The rationality postulate in economics: its ambiguity, its deficiency and its evolutionary alternative, in: Journal of Economic Methodology 11:1, 1-29, March 2004.
- Vanberg 2005. Rationalitätsprinzip und Rationalitätshypothesen: Zum methodologischen Status der Theorie rationalen Handelns. In: Hansjörg Siegenthaler (Hrsg.), Rationalität im Prozess kultureller Evolution – Rationalitätsunterstellungen als eine Bedingung der Möglichkeit substantieller Rationalität des Handelns, Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften – Studien in den Grenzbereichen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Band 132, S. 33-63. Tübingen 2005. (Deutsche Fassung von Vanberg 2004)
- Verein für Socialpolitik 2011. Institutionelle Hintergründe von Krisen, herausgegeben von Theresia Theurl, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 332, Berlin 2011.
- Voigt 2009. Stefan Voigt, Institutionenökonomik, 2. durchgesehene Auflage, Paderborn 2009.
- Vollmer 1991. Gerhard Vollmer, Wider den Instrumentalismus, in: Alfred Böhne / Alan Musgrave, Wege der Vernunft – Festschrift zum siebzigsten Geburtstag von Hans Albert, S. 130-148. Tübingen 1991.
- Welfens 2011. Paul J.J. Welfens, Transatlantische Bankenkrise – Politikdefizite und institutionelle Reformempfehlungen, in: Verein für Socialpolitik 2011, S. 129-166, Berlin 2011.
- Wilkinson / Klaes 2012. Nick Wilkinson / Matthias Klaes, An Introduction to Behavioral Economics, 2nd Edition, New York 2012.