

Vorwort

Die Verhaltensökonomik befasst sich mit den psychologischen und sozialen Einflüssen auf das menschliche Verhalten in wirtschaftlichen Entscheidungssituationen. Ihre ideengeschichtlichen Wurzeln reichen bis weit in die Vergangenheit der ökonomischen Forschung zurück. Die eigentliche Namensgebung der Disziplin als »Behavioral Economics« und eine intensivere Erforschung psychologischer Einflüsse auf menschliche Entscheidungen fanden dann ab den 1980er Jahren statt. Mittlerweile ist der Kenntnisstand der Verhaltensökonomie so weit ausgebaut, dass man von einer eigenständigen Disziplin innerhalb der Wirtschaftswissenschaften sprechen kann. Sie ersetzt die traditionelle ökonomische Theorie nicht, sie modifiziert und ergänzt sie. Die Vergabe mehrerer Nobelpreise für Ökonomie an Vertreter der Verhaltensökonomie zeigt jedoch, wie bedeutsam diese Modifikationen und Ergänzungen sind.

Der Grundgedanke der Verhaltensökonomik besteht darin, das Rationalitätspostulat der klassischen ökonomischen Theorie zu hinterfragen. In zahllosen Studien konnte gezeigt werden, dass Menschen sich nicht immer strikt rational verhalten. Das bedeutet nicht, dass sie sich irrational oder vollkommen erratisch verhalten. Die aus meiner Sicht beste Umschreibung ist die eines vorhersehbar irrationalen Verhaltens. Die Verhaltensökonomik weist also nicht einfach nur auf beobachtete Inkonsistenzen, Dummheiten oder Irrationalitäten hin, sie entwirft eine eigene Theorie menschlichen Verhaltens. Es handelt sich noch nicht um eine geschlossene Theorie, aber wesentliche Eckpfeiler können mittlerweile als breit akzeptiert gelten: Wir verhalten uns häufig zeitlich inkonsistent und zeigen eine Präferenz für sofortige Bedürfnisbefriedigung. Wir haben ein Interesse am Wohlergehen anderer Menschen und maximieren nicht nur unseren eigenen Nutzen. Unsere Risikoeinstellung hängt ab von der Darstellung des Entscheidungsproblems und von unserer Ausgangslage. Wir leiden mehr unter Verlusten als wir uns über gleich große Gewinne freuen. Wir überschätzen systematisch unsere eigenen Fähigkeiten. Wir nutzen einfache Daumenregeln (Heuristiken), um komplexe Probleme zu lösen. Wir lassen uns bei unseren Bewertungen und Entscheidungen von momentanen Emotionen leiten.

Psychologische und soziale Einflüsse auf menschliches Verhalten sind mittlerweile auch in anderen Disziplinen untersucht und in bestehende Theorien integriert worden. Am interessantesten sind vielleicht die Fortschritte in den Rechtswissenschaften. Dort spricht man explizit von »Behavioral Law«. Im Vordergrund dieses Buches stehen jedoch wirtschaftswissenschaftliche und insbesondere betriebswirt-

schaftliche Anwendungen. Am besten erforscht sind verhaltensökonomische Ansätze in der Finanzwirtschaft und im Marketing. Hier ist seit langer Zeit klar, dass in der Praxis erhebliche Abweichungen von strikt rationalem Verhalten vorliegen. Weniger erforscht, aber aus meiner Sicht nicht weniger wichtig sind verhaltensökonomische Erkenntnisse in den Bereichen Personalwirtschaft und Unternehmensführung. Hier gibt zwar niemand offen zu, dass es zu erheblichen psychologisch und sozial bedingten Abweichungen vom Rationalitätsprinzip kommt, aber die Folgen sind überall sichtbar.

Ein häufiger Vorwurf der Vertreterinnen und Vertreter der klassischen ökonomischen Theorie gegenüber der Verhaltensökonomie betrifft die Vielfalt, die Unübersichtlichkeit und die teilweise Widersprüchlichkeit ihrer empirischen Befunde. Dieser Vorwurf ist aus meiner Sicht unbegründet. Die Erkenntnisse der bisherigen verhaltensökonomischen Forschung sind weitgehend konsistent und lassen sich durchaus zu sinnvollen Theoriebausteinen aggregieren. Genau das will dieses Buch leisten. Es ordnet die bisher vorliegenden Erkenntnisse der Verhaltensökonomik den fünf Phasen eines Entscheidungsprozesses zu. Die Analyse beginnt mit einer Klärung menschlicher Ziele und Präferenzen, also der Frage, was wir eigentlich wollen. Dann geht es um unsere Wahrnehmung und unsere Methoden der Informationssuche. Wir stoßen in dieser Phase häufig auf schwierige Fragen, die wir nicht spontan beantworten können und die wir daher durch einfacher beantwortbare (aber nicht immer zielführende) Fragen ersetzen. Da fast alle Entscheidungen unter Unsicherheit und Risiko zu treffen sind, kommt Erkenntnissen zum typischen Umgang mit Wahrscheinlichkeiten und Prognosen große Bedeutung zu. Weiterhin hat die verhaltensökonomische Forschung gezeigt, dass wir bei unserer Bewertung von Informationen in hohem Maße beeinflusst werden von eigentlich irrelevanten Rahmenbedingungen. Besonders viel Einfluss hat die Art, wie uns Informationen zur Verfügung gestellt werden. Und am Ende des Prozesses steht die eigentliche Entscheidung. Hier findet keineswegs immer ein rationales Kalkül statt. Stattdessen verwenden wir vereinfachte Entscheidungsregeln oder vertrauen auf unsere Intuition.

Beim Schreiben dieses Buches haben mich mehrere Menschen unterstützt, bei denen ich mich herzlich bedanken möchte. Herrn Dr. Uwe Fliegauf und Herrn David Jäger vom Kohlhammer Verlag danke ich für die erneut sehr angenehme und professionelle Zusammenarbeit bei der Drucklegung des Buches. Meiner Frau Andrea und meinen drei Töchtern Laura, Julia und Alexandra danke ich für das Korrekturlesen des Manuskripts und für viele hilfreiche Anmerkungen. Noch mehr danke ich allen genannten Familienmitgliedern für unsere vielen Gespräche und Begegnungen. Durch sie weiß ich, was im Leben wirklich wichtig ist.

Euskirchen, im April 2024

Peter Witt