

Guido Wenski

Aktueller Stand und Kritik an der Verhaltensökonomik

Bonusmaterial zum neuen Buchprojekt „Das kleine Handbuch kognitiver Irrtümer. Denkfehler vermeiden – mit Psychologie & Verhaltensökonomik“



Zu Kap. 6: „Behavioral Economics – Psychologie und Wirtschaft spannend kombiniert“

Die Moderne Verhaltensökonomik (*Behavioral Economics*) sollte keinesfalls als Gegenprogramm zur Standardökonomik aufgefasst werden, wie vielfach kolportiert wird. Obwohl sie sich gegen einen Kern der neoklassischen Ökonomik wendet, der Mensch sei perfekt rational, kann sie als integraler Bestandteil der Standardökonomik angesehen werden. Damit ist dem seit der Jahrtausendwende bestehenden langfristigen Anspruch führender Verhaltensökonomien Rechnung getragen worden, die Verhaltensökonomik nicht als eigenständiges Feld in der Ökonomik zu festigen.

Die Breite der anwendungsorientierten Themen umfasst neben der Verhaltensökonomik im Anlagewesen (*Behavioral Finance*; darum geht es in Kap. 7 des „Kleinen Handbuchs“) ebenso die Verhaltensökonomik in der Versicherungswirtschaft (*Behavioral Insurance*) und der Erziehung (*Behavioral Economics of Education*) sowie die verhaltensökonomische Analyse des Rechts (*Behavioral Law and Economics*). Hiervon handelt dieser Bonusartikel ebenso wie vom „Getty-Kouros“, einer angeblich antiken Marmorplastik, die 1985 für 9 Mio. US-\$ gekauft wurde und sich als Fälschung entpuppte.

Inzwischen ist die Verhaltensökonomik ein innerhalb der Wirtschaftswissenschaften fest verankertes Themen- und Arbeitsgebiet zu reproduzierbaren Fehlern im ökonomischen Denken, Entscheiden und Handeln, das sowohl den Fachmann als auch den interessierten Laien fasziniert. Zahlreiche wissenschaftliche Originalartikel vor allem zu empirischen Studien, aber auch Monografien, Tagungsbände, Bücher, Zeitschriftenartikel, Blogs und sonstige Internetbeiträge sowie Kolumnen und andere Formate werden jedes Jahr veröffentlicht. Inzwischen hat sich das Feld in unterschiedliche Disziplinen aufgespalten, die sich neben der Modernen Verhaltensökonomik ihre eigene Daseinsberechtigung erarbeitet haben. Verhaltensökonomische Ansätze gehören damit zum Standardwerkzeug in der Forschung und Praxis und können zumindest als Teil des ökonomischen Mainstreams betrachtet werden. (vgl. Dittrich 2019)

Die breite Palette der bereits in der Einführungsgeschichte über einen Pendler in Kap. 1 des Buchs vorgestellten psychologischen Effekte zeigt, dass Menschen permanent gefahrlaufen, sich unklug zu verhalten oder nicht rational zu entscheiden. Diese und zahlreiche weitere Vertreter kognitiver Irrtümer und Verzerrungen (insgesamt 320 an der Zahl, plus zahlreiche Synonyme) habe ich gebündelt und so in sinnvoll abgesteckte Themenfelder gruppiert. Dieses Vorgehen erleichtert das Erkennen und – unser Ziel – den Umgang damit, und in der Konsequenz lassen sich einfache Tipps zur Abhilfe formulieren. Beginnend mit Kap. 6 wende ich mich in etwas größerer Tiefe der Verhaltensökonomik zu, bei der die wirtschaftswissenschaftlichen Belange eine etwas größere Rolle spielen sollen als die psychologisch-phenomenologischen.

Diese Disziplin bietet eine inzwischen empirisch recht gut fundierte Kombination zwischen den Extrema des völlig rational denkenden und agierenden Nutzenmaximierers, dem *Homo oeconomicus* (davon handelt Abschn. 6.1), und dem rein intuitiv handelnden Gefühlsmenschen. Zwischen diesen beiden Ansichten schlägt die „Neue Erwartungstheorie“ (*Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*) eine Brücke, die von Kahneman und Tversky (1979) entwickelt wurde: Nach diesem Modell treffen Menschen ihre bewussten Entscheidungen, indem sie die ihnen möglich erscheinenden Entscheidungsoptionen zunächst nach einer Kosten-Nutzen-Abwägung bewerten und anschließend nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit gewichten. Letzteres geht aber jeweils subjektiv vonstatten, weshalb sich die menschlichen Denkfehler etwa des *Sicherheitseffekts* und der *Verlustaversion* bei der Entscheidung signifikant auswirken können.

Aktuelle Themen der Verhaltensökonomik

Ein wesentliches Anwendungsgebiet der Erkenntnisse mit handfestem monetärem Hintergrund ist die verhaltensorientierte Finanzmarkttheorie, die auch als „Verhaltensökonomik im Anlagewesen“ bezeichnet wird, jedoch besser bekannt ist als *Behavioral Finance* (Hens und Rieger 2010, Szyszka 2013, Averbeck 2018, Maison 2019). Einer der Vorreiter war der US-Ökonom Robert Shiller, ebenso Nobelpreisträger wie die wegweisenden Verhaltensökonominnen Daniel Kahneman und Richard Thaler. Mit den entsprechenden Nutzeffekten vor allem im Hinblick auf private Investoren am Aktienmarkt beschäftigt sich Kap. 7 des „Kleinen Handbuchs kognitiver Irrtümer“ ausführlich. Darüber hinaus erfreuen sich folgende Gebiete großer und zunehmender Bedeutung:

- Verhaltensökonomik in der Versicherungswirtschaft (*Behavioral Insurance*) (Zweifel und Eisen 2012, Richter et al. 2018)
- verhaltensökonomische Analyse des Rechts (*Behavioral Law and Economics*) (Zamir und Teichman 2014, Mathis 2015, Latzel 2020)
- Verhaltensökonomik in der Erziehung (*Behavioral Economics of Education*) (Lavecchia et al. 2015)

Doch damit ist es nicht getan; die Verhaltensökonomik durchdringt inzwischen eine Reihe weiterer Gebiete, etwa Arbeitsökonomik, Bildungsökonomik, Entwicklungsökonomik, Gesundheitsökonomik, Makroökonomik, Spieltheorie und Industrieökonomik. (s. Dittrich 2019 und dort zitierte Quellen)

Den Erkenntnissen der experimentellen Psychologie durch die ersten Verhaltensökonominnen wurde in der Wirtschaftswissenschaft zunächst nicht getraut. Um dem Argument von Kahneman und Tversky die Basis zu entziehen, wiederholten Grether und Plott (1979) deren psychologische Experimente. Doch anstatt dass sie die Beobachtungen widerlegen konnten, wurden diese vielmehr bestätigt, was die wirtschaftswissenschaftliche Forschung für die Verhaltensökonomik öffnete. Die Experimentalökonomik untersuchte in der Folge eher Märkte und Mechanismen, also den Institutionen, in denen Interaktionen stattfinden. Die Moderne Verhaltensökonomik fokussiert auf den Entscheider. (s. Dittrich 2019)



Die „Wirtschaftsnobelpreisträger“ Daniel Kahneman (2002), Richard Thaler (2017) und Robert J. Shiller (2013) zusammen mit dem Deutschen Gerd Gigerenzer (von links nach rechts).

Fotos: Wikipedia (nrkbeta, 2x B. Nyman, FJ Morgenbesser – alle CC BY-SA 2.0)

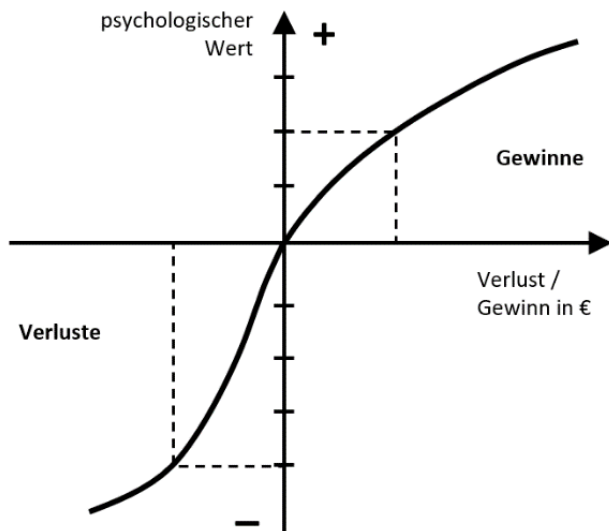
Es hat also nicht an Kritik anderer Wissenschaftler an der Verhaltensökonomik und vor allem dem *Heuristics-and-Biases*-Konzept von Tverskys und Kahneman (1974) gefehlt, das im Buch ebenso wie die Arbeiten von Richard Thaler ausführlich erläutert ist. Es wird eine umfassende Theorie vermisst; Kontexte von Entscheidungen würden vernachlässigt und daher Laborresultate leichtfertig generalisiert. Teilweise wird sogar gemutmaßt, dass Studien, die sich mit menschlichen Urteilen, Entscheidungen und Problemlösungsverhalten befassten, signifikant häufiger zitiert werden, wenn sie „Fehler“ menschlichen Denkens finden, als wenn sie zum Schluss kommen, dass die Versuchspersonen die Aufgabe im Großen und Ganzen gut gelöst hatten.

Auch die *Prospect Theory* (Kahneman und Tversky 1979) kommt nicht ungeschoren davon: Sie könne nicht als Universalmodell für menschliche Entscheidungsfindung gelten, schon weil sie unbewusste Entscheidungsprozesse („System 1“) ausblendet und davon ausgeht, dass Menschen stets die Option treffen, die den größten Eigennutzen erwarten lässt. Zudem müsse die S-Kurve der Verlustaversion (siehe Abbildung), die „Wertfunktion der Prospect Theory“, nicht notwendigerweise für alle

Klassen von Konsequenzen gelten. Und neben der Kosten-Nutzen-Abwägung nach dieser Theorie benutzen Menschen weitere Entscheidungsregeln, die keineswegs rationale Optionsabwägungen darstellen. (s. Latzel 2020, S. 41–47)

Einer der Hauptkritiker ist der renommierte deutsche Psychologe und Risikoforscher Gerd Gigerenzer, der seit den 1990er Jahren immer wieder Kritik an den Schlüssen von Kahneman und Tversky äußert und den ich im Buch mehrfach erwähnt habe. (Eine gute Zusammenfassung des Disputs bietet Gigerenzer 1996.) Gigerenzer ist ein deutscher Psychologe, ehemaliger Direktor am Max-Planck-Institut für Bildungsforschung (Abteilung „Adaptives Verhalten und Kognition“) und seit 2020 Direktor des Harding-Zentrum für Risikokompetenz an der Universität Potsdam. Er kritisiert die kognitiven Modelle, die das Fäll von Urteilen und Entscheidungen als das Resultat komplexer unbewusster Prozesse betrachten, die eine möglichst rationale Entscheidung aus der Gesamtheit der verfügbaren Informationen erzeugen.

Subjektive Gewinn- und Verlustwahrnehmung.
(nach Kahneman und Tversky 1979, S. 279;
eigene Darstellung in Anlehnung an Rieger.
CC BY-SA 3.0, Wikipedia 2021c)



Die Empfehlung, bei Entscheidungsfindungen möglichst analytisch vorzugehen, Vor- und Nachteile aufzulisten und genau gegeneinander abzuwägen, hält er in vielen Fällen für wenig erfolgreich. Gigerenzer betont vielmehr die Bedeutung unseres Bauchgefühls – Entscheidungen werden demzufolge vor allem intuitiv anhand von Faustregeln getroffen, denen die rationalen Entscheidungsstrategien als späte Hilfsmittel nachgeordnet sind. (Gigerenzer 2007) In diesem Sinne ist auch das Motto zu verstehen, dass ich für das „Kleine Handbuch“ gewählt habe:

- Vertrauen Sie Ihrer Intuition, nachdem Sie sich mit den Fakten vertraut gemacht haben.

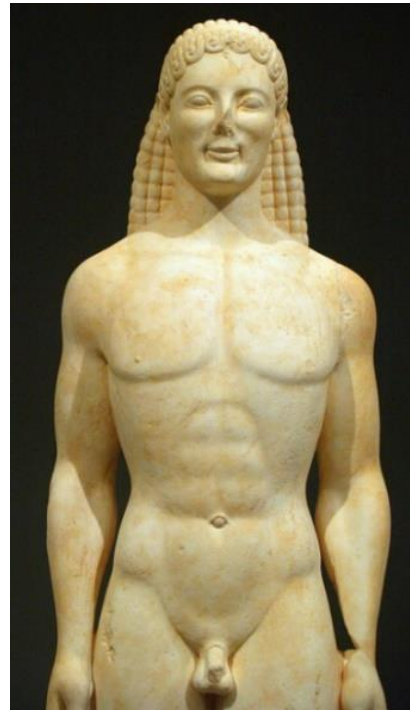
Kunstfälscher am Werk

Diesen Bauchentscheidungen zu folgen sei selbst wieder eine rationale Strategie, da sie relativ erfolgreich ist. Das Bauchgefühl darf dabei nicht mit einer zufälligen Eingebung oder Naivität verwechselt werden. Besonders gut funktionieren Bauchentscheidungen, wenn sie auf Fachwissen beruhen: Gigerenzer erwähnt gerne einen Fall, bei dem sich Kunsthistoriker über den Ankauf eines Torsos durch das Getty Museum beunruhigt zeigten. Die wissenschaftlichen Prüfungen erkannten die Fälschung vorerst nicht, später wurde das Kunstwerk als Fälschung enttarnt.

Der New Yorker Journalist Malcolm Gladwell machte 2005 mit seinem Buch *Blink!* diesen spektakulären Fall möglicher Kunstfälschung am Getty-Museum in Los Angeles einer breiten Öffentlichkeit bekannt. (Gladwell 2007, zitiert z. B. bei Kast 2009; vgl. Wikipedia 2021a) Gladwells Credo lautet, dass intuitive Entscheidungen sehr schnell gefällt werden können und deshalb keinen Deut schlechter sind als Entscheidungen, die am Ende eines langen Für und Wider stehen.

Dem Getty-Museum war in den 1980er Jahren eine griechische Jünglingsstatue angeboten worden, bekanntgeworden als Getty Kouros, die letztlich 1985 für 9 Mio. US-\$ gekauft und 1986 erstmals ausgestellt wurde. 14 Monate hatten Experten die angeblich antike Marmorplastik mit Elektronenmikroskop, Massenspektrografie, Röntgenbeugungs- und -fluoreszenz-Untersuchungen untersucht und befanden: Das Kunstwerk ist echt.

Kurz vor Abschluss des Kaufvertrags sah sich Thomas Hoving, der ehemalige Leiter des *Metropolitan Museum of Art* in New York, die Figur an. Das Erste, was ihm in den Sinn kam, war „frisch“ – eine recht unübliche Impression, die jemandem angesichts einer vermeintlich zweieinhalbtausend Jahre alten Statue einfallen sollte. Andere Experten meldeten ebenfalls spontan Zweifel angesichts der Datierung an, doch leider hörte seinerzeit niemand auf die Intuition dieser Fachleute.



Der „Getty-Kouros“ – Original oder Fälschung?
(Foto: D. Burge. CC BY-SA 3.0, Wikipedia 2021a)

Tatsächlich stellte sich dann heraus, dass die Statue aus einer Fälscherwerkstatt in Rom stammte und die Zertifikate gefälscht waren. Die monatelangen wissenschaftlichen Analysen erwiesen sich als wertlos – richtig dagegen lag eine Hand voll Kunstkennner, die mit ihrem Bauchgefühl in Sekundenschnelle zu einem treffsicheren Urteil gekommen war. Die Statue blieb lange Jahre mit dem Hinweis *“Greek, about 530 B.C. or modern forgery”* ausgestellt und wurde erst 2018 aus der Sammlung entfernt. Auf die Gefahr hin, dass Sie mich nun des Rückschaufehlers bezichtigen: Das Motto meines Buchs, Fakten und Intuition gleichermaßen zu berücksichtigen, hätte im geschilderten Fall sicherlich geholfen, den Fehlkauf zu verhindern. (vgl. Wikipedia 2021d)

- Der **Rückschaufehler** (*Hindsight bias*) ist die verfälschte Erinnerung an eigene Vorhersagen, die bezüglich eines Ereignisses getroffen wurden, nach dem Eintreten des Ereignisses.

Trotz der Kritik von Gerd Gigerenzer als Vertreter der Alten Verhaltensökonomik werden die Arbeiten vor allem von Kahneman, Tversky und Thaler in der Folge prägend für die Moderne (oder auch Neue) Verhaltensökonomik – wobei meist ohne das Adjektiv nur von *Verhaltensökonomik* gesprochen wird. Gigerenzer war übrigens einer der vielen Interviewpartner und Talkshow-Gäste, der im Februar und März 2020 vermutete, dass Covid-19 wie die Schweinegrippe-Pandemie verlaufen würde, und deutschen Bevölkerung riet, sie solle keine Angst vor dem Corona-Virus SARS-CoV-2 haben. Eines der größten Risiken sei, dass Politiker unter Druck gesetzt werden zu handeln und dadurch überreagieren, um sich nicht dem Vorwurf der Untätigkeit ausgesetzt zu sehen. Allerdings änderte er kurze Zeit später seine Meinung, unterstützte die AHA-Regeln und bestätigte, dass Covid-19 eine ernste Gefahr sei. Seine – aus meiner Sicht nachvollziehbare – Hauptbotschaft ist allerdings geblieben, dass in solchen sich dynamisch verändernden Situationen, in denen Unvorhersehbarkeit herrscht, Angst und Panik keine adäquate Antwort sind. (Wikipedia 2021b)

- Nach meiner persönlichen Überzeugung haben beide Wissenschaftler Recht – Kahneman mit der Verhaltensökonomik und Gigerenzer beim Bauchgefühl. Diese Kombination präsentiert mir die Idee für das Buchmotto quasi auf dem Silbertablett.

Über Covid-19, Impfgegner, Verschwörungstheoretiker und Neofaschisten können wir uns dann ein anderes Mal unterhalten. Ein brandaktuelles und abendfüllendes Thema, für das man ebenfalls brauchbare Erklärungsansätze in der Verhaltensökonomik findet.

Quellen

- Averbeck D (2018) Added Value von Behavioral-Finance-Fonds. Springer Gabler, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-55924-6>
- Dittrich DVA (2019) Verhaltensökonomik als Gegenprogramm zur Standardökonomik? List Forum 44, 841–859. <https://doi.org/10.1007/s41025-019-00141-8>
- Gigerenzer G (1996) On Narrow Norms and Vague Heuristics: A Reply to Kahneman and Tversky (1996). Psychological Review 103–3, 592–596. <https://pages.ucsd.edu/~mckenzie/Gigerenzer1996PsychRev.pdf> Zugegriffen: 05. April 2021
- Gigerenzer G (2007) Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition. Bertelsmann, München
- Gladwell M (2007) Blink! Die Macht des Moments. Piper, München
- Grether DM, Plott CR (1979) The American Economic Review, 69–4, 623–638. <http://www.jstor.org/stable/1808708>
- Hens T, Rieger MO (2010) Financial Economics. Springer, Berlin, Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/978-3-540-36148-0>
- Kahneman D, Tversky A (1979) Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. Econometrica 47–2, 263–292. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kast B (2009) Ich fühle, also bin ich. ZEIT online, Internet-Veröffentlichung vom 23. November. Quelle: ZEIT Wissen 2/2006. https://www.zeit.de/zeit-wissen/2006/02/Gefuehle_Titel/komplettaussicht Zugegriffen: 21. Juni 2021
- Latzel C (2020) Verhaltenssteuerung, Recht und Privatautonomie. Springer, Berlin, Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/978-3-662-60315-4>
- Lavecchia AM, Liu H, Oreopoulos P (2015) Behavioral Economics of Education: Progress and Possibilities. Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, IZA Discussion Paper No. 8853; Internet-Veröffentlichung Februar. <http://ftp.iza.org/dp8853.pdf> Zugegriffen: 16. April 2021
- Maison D (2019) The Psychology of Financial Consumer Behavior. Springer, Cham. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-10570-9>
- Mathis K (2015) European Perspectives on Behavioural Law and Economics. Springer, Cham. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-11635-8>
- Richter A, Ruß J, Schelling S (2018) Moderne Verhaltensökonomie in der Versicherungswirtschaft. Springer Gabler, Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-19841-1>
- Szyszka A (2013) Behavioral Finance and Capital Markets. Palgrave Macmillan, New York. <https://doi.org/10.1057/9781137366290>
- Tversky A, Kahneman D (1974) Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Science, New Series 185 (4157), 27. September, 1124–1131. <https://www.jstor.org/stable/1738360>
- Wikipedia (2021a) Getty kouros. https://en.wikipedia.org/wiki/Getty_kouros Zugegriffen: 21. Juni 2021
- Wikipedia (2021b) Gerd Gigerenzer. https://de.wikipedia.org/wiki/Gerd_Gigerenzer Zugegriffen: 17. Juni 2021
- Wikipedia (2021c) Verlustaversion. <https://de.wikipedia.org/wiki/Verlustaversion> Zugegriffen: 11. September 2021
- Wikipedia (2021d) Hindsight bias. https://en.wikipedia.org/wiki/Hindsight_bias Zugegriffen: 11. September 2021
- Zamir E, Teichman D (Hrsg) (2014) The Oxford Handbook of Behavioral Economics and the Law. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199945474.001.0001>
- Zweifel P, Eisen R (2012) Insurance Economics. Springer, Berlin, Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-20548-4>

Der Autor

Guido Wenski, promovierter Chemiker, wagte nach technologisch und kaufmännisch geprägten Funktionen in der Industrie 2015 als Verhandlungstrainer, Berater und Autor den Sprung in die Selbstständigkeit. Mit den Erkenntnissen der Verhaltensökonomik machte er bereits als aktiver Verhandler erste Erfahrungen, indem er erkannte und nutzte, wie sich Ankereffekt, Verlustangst und versunkene Kosten auf einen Geschäftsabschluss auswirken können. Dabei half ihm Daniel Kahnemans Buch *Schnelles Denken, langsames Denken*.



Foto: Guido Wenski

Seine Seminare in den Bereichen Selbstmanagement und Kommunikation sowie zu verschiedenen Verhandlungsthemen finden in deutscher und in englischer Sprache statt. Neben mehreren Werken zum Verhandeln in Vertrieb und Einkauf ist ebenfalls bei Springer das Sachbuch *Selbstmanagement im Beruf* (2021) erschienen. Er wohnt in Burghausen. Sie erreichen ihn unter guido@wenski-consulting.com.

Erstveröffentlichung im Internet: 10. Dezember 2021

unter <http://wenski-consulting.com/Bonusmaterial>

Hier finden Sie auch weitere Bonusartikel zum Kleinen Handbuch kognitiver Irrtümer.

© Dr. Guido Wenski 2021

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Autors. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Autor geht davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind, und übernimmt, ausdrücklich oder implizit, keinerlei Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Für in dieser Publikation enthaltene Links auf Webseiten Dritter wird für deren Inhalte keine Haftung übernommen, da der Autor sich diese nicht zu eigen macht, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung verweist.