

5. Institutionen- und Verhaltensökonomie, Menschenbilder

Rogall
2016

Prof. Dr. Holger Rogall

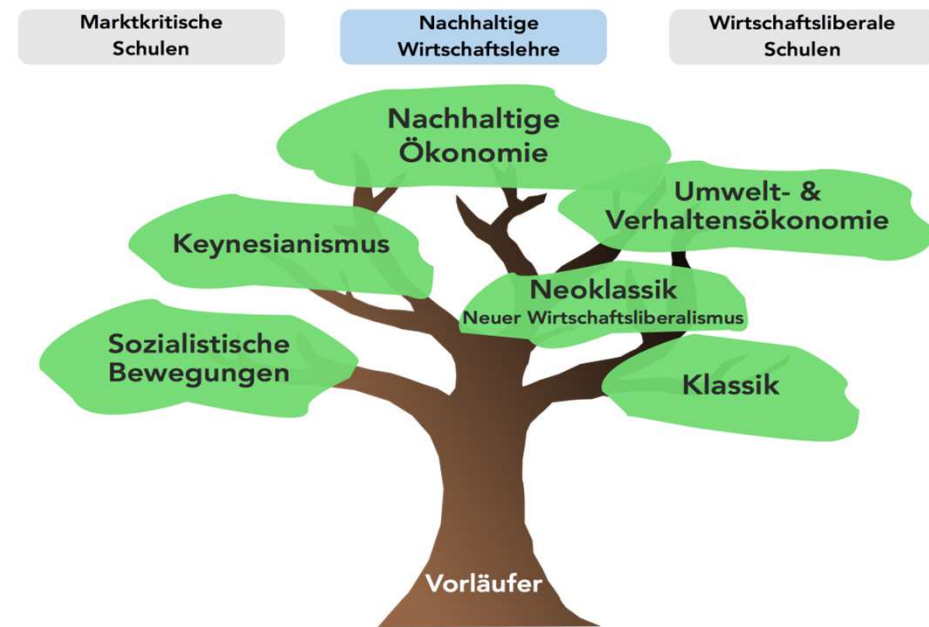


Hochschule für
Wirtschaft und Recht Berlin
Berlin School of Economics and Law

5.1 Neue Institutionenökonomie

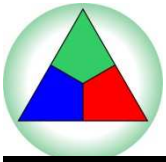
5.2 Verhaltensökonomie

5.3 Menschenbilder



Ziel: Kennen lernen der Neuen Schulen der VWL

Stand: 13.07.2016



5.1 Neue Institutionenökonomie (NIÖK): Begriff

Rogall

2016



Konsens, dass **Menschen Normen benötigen**



Gesellschaftliche

Institutionen:

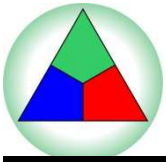
- wechselseitig respektierte Normen u. Einrichtungen
- „Spielregeln“ der Gesellschaft:
- z.B. „ich halte Verträge ein“

1. informelle *Institutionen*

- z.B. Moral und Tradition, sog. „Sitte“

2. formelle *Institutionen:*

- Rechtssystem eines Staates
- Verfassung, Gesetze, Verordnungen
- sowie die auf ihnen basierenden privat-rechtlichen Verträge
- mit seinem Sanktionspotential (z.B. Polizei, Justizvollzug).



NIÖK: Überlegungen zum Begriff

Rogall

2016



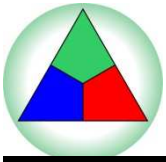
Regeln **grenzen die Handlungsspielräume der Akteure ein**

- ↳ Handlungen werden voraussehbar und beschleunigen Entscheidungen
- ↳ Verringerung der Unsicherheiten für alle Beteiligten.
- ↳ Effizienzsteigerung menschlicher Entscheidungsprozesse und Senkung der Transaktionskosten (z.B. Informations- u. Sanktionskosten).



Ökonomische Institutionen:

Alle Institutionen, die sich auf den wirtschaftlichen Sektor der Gesellschaft beziehen, z.B. Märkte, Geld, Verträge usw.

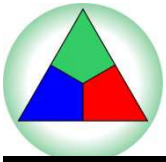


NIÖK: Theorie

Rogall

2016

-  Keine geschlossene Theorieschule → Keine allgemeine Definition Gattungsbegriff für verschiedene z.T. sehr heterogene Theorieansätze. Aber immer Menschenbild homo oeconomicus
-  **Neue Institutionenökonomie** - **NIÖK** genannt
-  **Im Mittelpunkt** stehen:
 - Wirkung von Anreizinstrumenten sowie
 - Bedingungen für optimale Institutionen (z.B. optimale Vertragsgestaltung)
-  **Antwort auf die Kritik an der Neoklassik → Weiterentwicklung**



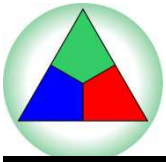
Theorieansätze der NIÖK - Übersicht

Rogall
2016

Theorie der Verfügungsrechte

Transaktionskostenökonomik

Ökonomische Vertragstheorie

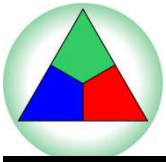


1) Theorie der Verfügungsrechte

- *P.R.T. Property-Rights-Theorie*: Erklärung, wie sich Verfügungsrechte auf die Verteilung & Nutzung von Gütern und Ressourcen auswirken
Ausgangspunkt: zweckrational handelnder Mensch

2) Transaktionskostenökonomik

3) Ökonomische Vertragstheorie



NIÖK: Theorieansätze

Rogall
2016

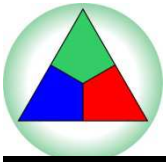
1) Theorie der Verfügungsrechte

2) Transaktionskostenökonomik

- beschäftigt sich mit effizienter Einbettung von Transaktionen, Durchsetzung und Anpassung von Kontrakten
- Mittelpunkt: Reduktion der **Transaktionskosten***.

3) Ökonomische Vertragstheorie

* Alle Kosten, die bei Tauschprozessen entstehen (Information, Transport, Vertrag)



NIÖK: Theorieansätze

Rogall
2016

Theorie der Verfügungsrechte

Transaktionskostenökonomik

3) Ökonomische Vertragstheorie (inkl. *Prinzipal-Agent-Theorie*)

- Wie müssen Verträge gestaltet werden um effizient zu sein?
 - *Prinzipal-Agent-Theorie*: Ökon. Beziehungen zwischen Auftraggeber (Prinzipal) und Auftragnehmer (Agent)
 - Ausgangspunkt: Auftragnehmer Informationsvorsprung
 - **Anreizstrukturen*** damit Informationsvorsprung nicht ausgenutzt wird

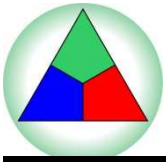
* **Positive und negative Handlungsanreize:**

gewerbliche Organisationen: Meist materielle Anreize

idealistische Organisationen: Immaterielle Anreize

Aus Unkenntnis oder Unachtsamkeit oft **falsche Anreize**;

➔ **Ohne attraktive Anreize keine dauerhaften Leistungen**

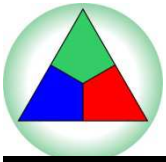


NIÖK: Beispiel für die **Bedeutung**

Rogall
2016

-  **In den 1980er J.** dominierten rein ökonomische Theorien für die Unterentwicklung von Staaten (z.B. mangelnde Handelsfreiheit, unzureichende Sparquote).

-  **Heute: Mischung aus ökonomischen Faktoren und gesellschaftlichen Institutionen** als notwendige Voraussetzung einer erfolgreichen Entwicklung (Weltbank):
 1. Rechtssicherheit (z.B. Einhaltung von Verträgen)
 2. makroökonomische Stabilität (keine Inflation)
 3. politische Sicherheit (Schutz vor Willkür)
 4. stabiles Steuer- u. Finanzsystem
 5. ausreichende Infrastruktur
 6. ausreichendes Bildungsniveau.



Ökonomische Theorie der Politik (ÖTP)

Rogall
2016

Traditionelle Ökonomie

- Staat am Gemeinwohl orientiert

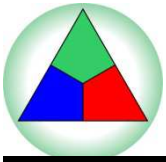
Public-Choice-Ansatz

- ökonomische Erklärung, wie politische Entscheidungen zustande kommen (Teil der NIÖK?): Alle Menschen, auch in polit. u. staatl. Organisationen handeln zweckrational.

Ökonomische Theorie der Politik (ÖTP)

- leitet politische Prozesse aus dem Eigennutzverhalten der beteiligten Akteure ab.*
- Politik = „politischer Markt“ mit Nachfragern (Bürger und Unternehmen) bzw. Anbieter (Politiker)

* Staat, politische Parteien usw. ≠ eigenständige Organisationen (mit eigenen Zielen), sondern reine Hüllen
→ Handlungen von Organisationen = Summe der Verhalten der Mitglieder.



Bewertung der NIÖK

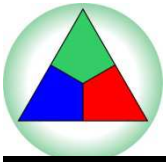
Rogall
2016

Viele Ökonomen der NIÖK bleiben beim **homo oeconomicus**, obgleich Menschen sich **nicht** rein rational verhalten. Die Überlegenheit kooperativen Handelns ist bewiesen (Spieltheorie).

In vielen Einzeltheorien werden gruppenegoistische Interessen als wissenschaftliche Wahrheit dargestellt (z.B. Allmende Problem
→ Privatisierung der Tropenwälder).

Um Effizienzgewinne zu sichern, haben ökonomisch erfolgreiche Gesellschaften Institutionen entwickelt, damit sich Wirtschaftsakteure nicht rein zweckrational verhalten sondern kooperativ (Vertrauen an die wechselseitige Einhaltung von Absprachen/ Normen).

- In weniger ökonomisch erfolgreichen Gesellschaften funktioniert kooperative Selbstbindung nicht
 - erhebliche Transaktionskosten für Kontrolle und Sanktionen
 - **Gesellschaften, die den reinen Eigennutz in den Mittelpunkt stellen, verlieren Effizienz.**

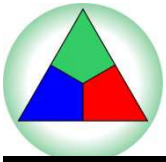


Bewertung der ökon. Theorie der Politik

Rogall
2016

Mit der ÖTP können Handlungen von Menschen, Gruppen und Organisationen **nicht** vollständig erklärt werden (Bsp.: Einführung des US-amerikanischen SO₂-Emissionshandelsystems und des europäischen CO₂-Lizenzsystem, Wähler)

Menschen handeln oft zweckrational, können aber unter besonderen Voraussetzungen (z.B. Kenntnis über besonders bedrohliche Entwicklungen) auch idealistisch und kooperativ handeln.



5. Neue Institutionen Ökonomie, Verhaltensökonomie Menschenbilder

Rogall
2016

Prof. Dr. Holger Rogall

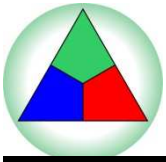


Hochschule für
Wirtschaft und Recht Berlin
Berlin School of Economics and Law

5.1 Neue Institutionenökonomie

5.2 Verhaltensökonomie

5.3 Menschenbilder

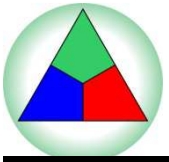


Verhaltensökonomie - Grundlagen

Rogall

2016

-  Beschäftigt sich mit menschlichem Verhalten in Wirtschaftsprozessen (Experimente und Feldforschung)
-  Wesentliche Erkenntnis: Menschen **entscheiden nicht** unbegrenzt rational, nur eigennützig und zu ihrem eigenen Besten.
➔ Der homo oeconomicus = reine Modellannahme.
-  Wesentliche Unterschulen sind die
 - ↳ **Behavioral Finance**
 - ↳ **Glücksforschung** (Zufriedenheit statt Nutzen)
 - ↳ **Konsumentenverhaltensforschung**
-  **Spieltheorie**: mathematisch-empirische Theorie zur Untersuchung menschlicher Verhaltensweisen.



Kernaussagen der Verhaltensökonomie im Überblick

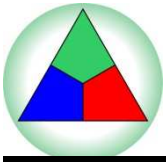
Rogall
2016

Erstens: Unüberlegte Entscheidungen und Heuristiken

Zweitens: Prospect Theory

Drittens: Mindestfairness

Viertens: Begrenzte Willenskraft



Erstens: Unüberlegte Entscheidungen, Heuristiken

Rogall

2016



Menschen treffen Entscheidungen:

1) mit Hilfe des **reflektiv-rationalen Systems**:

rationales u. bewusstes Denken,

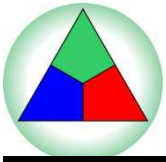
2) mit dem **intuitiv-automatischen System**: Prozesse finden spontan statt und werden nicht bewusst gesteuert

➔ Es kommt zu *systematischen Fehlern*.



Zur Komplexitätsreduktion verwenden Menschen **Heuristiken** (Daumenregeln) um so eine Situation zu beurteilen und Entscheidungen zu treffen.

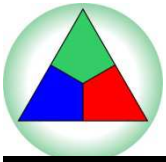




Formen der Heuristik

Rogall
2016

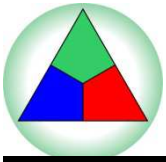
- 1) **Repräsentativitätsheuristik**: Menschen neigen dazu, ihre Beobachtungen schnell einem bekannten Muster zu zuordnen.
- 2) **Verfügbarkeitsheuristik**: Menschen schätzen die Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines Ereignisses höher ein, wenn die Erinnerung daran leicht verfügbar ist (z.B. nach Hochwasserschaden Eintrittswahrscheinlichkeit)
- 3) **Bestätigungsirrtum**: Menschen gewichten Informationen höher, die ihrer bisherigen Meinung entsprechen. Neue Fakten legen sie als Bestätigung ihrer eigenen Meinung aus.
- 4) **Überoptimismus**: Menschen schätzen sich selbst und ihre Fähigkeiten überdurchschnittlich gut ein.



Beispiele mangelhafter Rationalität

Rogall
2016

- 1) Menschen messen – völlig irrational – **neuen Informationen** einen höheren Stellenwert zu als alten. → Bedeutung wird überschätzt
- 2) Sie können **nicht mit Wahrscheinlichkeiten** umgehen, sie kommen regelmäßig zu falschen Schlüssen
- 3) Sie lassen sich durch **gesellschaftl. Normen, Erwartungen** und Image von Gütern stärker als rationale Faktoren beeinflussen.
- 4) Meistens entscheidet das **Unterbewusstsein** viel schneller als das Bewusstsein und es werden anschließend Gründe gesucht, warum man sich so und nicht anders entschieden hat. Das Unterbewusstsein wägt aber nicht rationale Argumente ab, sondern entscheidet nach Gefühlen, z.B. nach Wünschen und Abneigungen. Viele Entscheidungen werden so spontan und ohne bewusste Überlegung gefällt



Kernaussagen der Verhaltensökonomie im Überblick

Rogall
2016

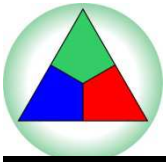
Unüberlegte Entscheidungen und Heuristiken

Zweitens: Prospect Theory (Erwartungsnutzentheorie)

- nicht absoluter Nutzen, sondern wahrgenommene Unterschiede
- Menschen gewichten Verluste stärker als Gewinne
- höherer Nutzenentgang in der Zukunft wird sofortigem Verlust vorgezogen (Diskontierung, vgl. Klimaschutz)

Mindestfairness

Begrenzte Willenskraft



Kernaussagen der Verhaltensökonomie im Überblick

Rogall
2016

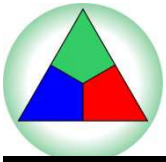
Unüberlegte Entscheidungen und Heuristiken

Prospect Theory

Drittens: Mindestfairness

- **Mindestfairness u. Reziprozität:** Menschen sind zu **Kooperation, Altruismus und Fairness** fähig. Die meisten Menschen bevorzugen Gleichheit.
- Andererseits erwarten sie ebenfalls ein **faies Verhalten**, sonst sind sie bereit unkooperatives Verhalten zu bestrafen, auch wenn es zu ihrem eigenen Nachteil ist (**reziprokes Verhalten**).
- vgl. Gefangenendilemma und Ultimatumspiel

Begrenzte Willenskraft



Kernaussagen der Verhaltensökonomie im Überblick

Rogall
2016

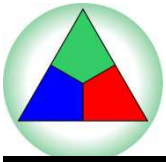
Unüberlegte Entscheidungen und Heuristiken

Prospect Theory

Mindestfairness

Viertens: Begrenzte Willenskraft

- Menschen verwenden **demeritorische Güter** zu ihrem eigenen Schaden (legale und illegale Drogen, fossile Energieträger, Glücksspiele) und unterlassen nützliche Investitionen (Klimaschutz, Sport, Bildung).
- Sie **schieben unbequeme Entscheidungen** auf. Auch wenn das zusätzliche Kosten verursacht (Säumniszuschläge, Ärger der Gesprächspartner wächst).



Verhaltensökonomie - Zusammenfassung

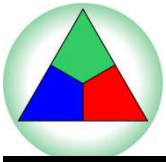
Rogall
2016

Durch ihre Untersuchungen hat die Verhaltensökonomie bewiesen, dass Menschen nicht unbegrenzt rational entscheiden. Im Gegenteil:

- sie begehen systematisch Fehler:
- benutzen bei ihren Entscheidungen einfache Heuristiken.
- handeln eigennützig, aber auch kooperativ & altruistisch.

Auch handeln sie sehr oft nicht zu ihrem eigenen Besten (z.B. Konsum demeritorischer Güter).

- **Der homo oeconomicus wird also nicht mehr als universell gültiges Menschenbild angesehen, sondern als Modellannahme.**



5. Neue Institutionen Ökonomie, Verhaltensökonomie Menschenbilder

Rogall
2016

Prof. Dr. Holger Rogall

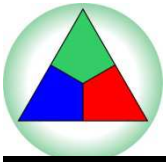


Hochschule für
Wirtschaft und Recht Berlin
Berlin School of Economics and Law

5.1 Neue Institutionenökonomie

5.2 Verhaltensökonomie

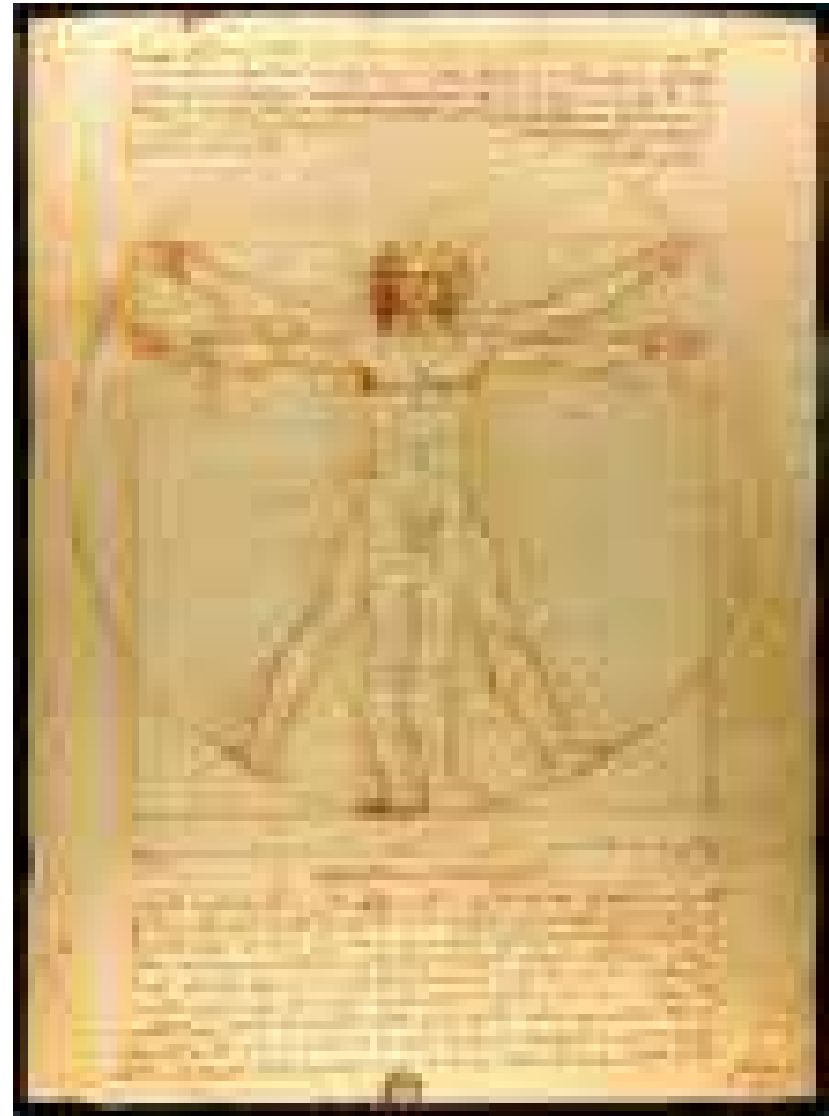
**5.3 Menschenbild der
Nachhaltigen Ökonomie**

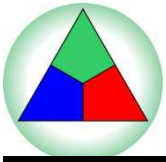


Verhaltensökonomie: **Menschenbild**

Rogall
2016

Anhand eines Menschenbildes soll eine Aussage darüber getroffen werden, wie der Mensch **von seinem Wesen** her ist, ohne kulturelle und erzieherische Einflüsse. Sein **Naturzustand**.



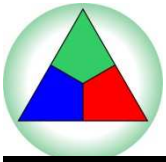


Menschenbild - Homo oeconomicus

Rogall
2016

- 1) **Gleiche Ausgangsbedingungen mit vollständiger Information**
- 2) *Nur **rationale Faktoren** bestimmen das Verhalten (keine geistige oder gefühlsmäßige Beschränkung) = keine Fehler.*
- 3) **Unbegrenztes Eigennutzstreben (zweckrational):** andere Faktoren spielen keine Rolle (z.B. ethische Prinzipien, Wohlergehen Gemeinschaft)
- 4) **Keine Entwicklung, Ihre Präferenzordnung ist gegeben** und ändert sich im Untersuchungszeitraum nicht
- 5) *Sie handeln immer **zum eigenen Besten** u. verfügen über **unbegrenzte Willenskraft**:* Die Entscheidungen werden nicht durch Emotionen o. mangelnde Selbstkontrolle beeinflusst.
- 6) Sie haben **unbegrenzte Bedürfnisse**.





Existiert der homo oeconomicus ?

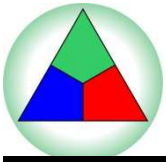
Rogall
2016

Der eigennutzstrebende, zweckrational handelnde Mensch

- „Befreit“ den Menschen von Abwägungsprozessen zwischen „gut“ & „böse“
- Verantwortung gegenüber Mitwelt und künftigen Generationen existiert nicht
 - ➔ **nicht sehr überlebensfähig als Art und Individuum**
 - ➔ in der Evolution ausgestorben, da kein kooperatives Handeln

Moderne Erkenntnisse der Verhaltensökonomie:

➔ **homo oeconomicus ist untauglich für Erklärung der Realität**



Konsequenz aus der Forschung

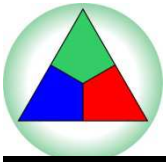
Rogall

2016

- Soll das Menschenbild vom homo oeconomicus weiterentwickelt oder aufgegeben werden?
- Viele Ökonomen versuchen das Modell zu retten, indem sie
 - **ethisches Handeln als Nutzenmaximierung** interpretieren
 - und andere Widersprüche ignorieren.



<http://www.spiegel.de/img/0,1020,557589,00.jpg>



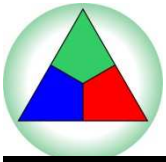
Bewertung

Rogall
2016

Wenn alles als „eigennützig“ interpretiert wird, lässt sich nicht mehr voraussagen, wie ein Mensch handeln wird (eigentlicher Zweck dieses Menschenbildes).

Auch sehen wir Widerstandskämpfer u. Umweltaktivisten **nicht** als Nutzenmaximierer.

Sinnvoller ist ein neues Menschenbild.



Neue Menschenbilder

Rogall
2016

homo sociologicus
(Dahrendorf 1968)

homo
socioeconomicus
(Weise 1989)

homo oecologicus
(Meinberg 1995)

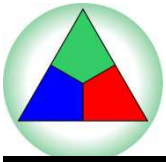
homo politicus
(Faber 1997)

homo sustinens
(Siebenhüner 2001)

homo
psychologicus
(Becker 2003)

Bewertung:

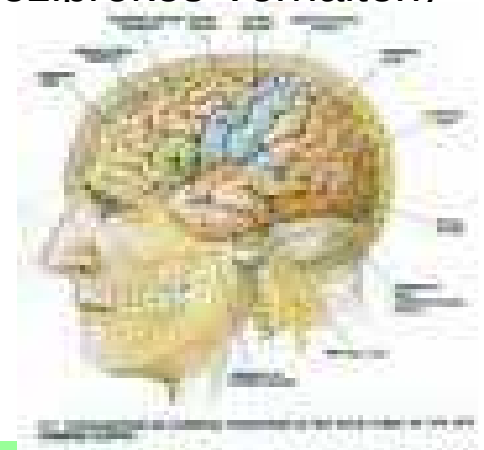
- ⚙ Diese Menschenbilder beinhalten **keine allgemeingültige Theorie menschlichen Handelns** (Sinn v. Menschenbild). **Sie beziehen** sich nur auf bestimmte Ausschnitte und einzelne Ziele.
- ⚙ Wir empfehlen das Menschenbild vom ***homo cooperativus/heterogenus*** (Rogall 2002).

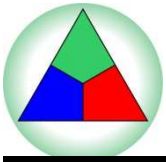


Homo heterogenus - Charakteristika

Rogall
2016

- 1) Menschen haben **unterschiedliche Ausgangspositionen**.
- 2) **Vielfältige Faktoren** bestimmen sein Verhalten, statt unbegrenztes Eigennutzstreben (ökonomisch/rationale, sozial-kulturelle, psycholog.)
Sie **entscheiden reziprok** (Gerechtigkeitsprinzip, sind auch bereit Nutzen zurück zu stellen und trotz Kostenaufwandes zu bestrafen, wenn das Vertrauen missbraucht wird), mit Tendenz zur **Mindestfairnis**.
- 3) **Heterogene Eigenschaften**, statt pure Rationalität (Eigennutz, Hilfsbereitschaft, Mitleid, Liebe, Kooperation, Fairness, reziprokes Verhalten)
- 4) *Potential zur **Kooperations- u. Verantwortungs-kompetenz** bei Gefahr*
- 5) **Begrenzte Willenskraft, Manipulierbarkeit, Grausamkeit und irrationale Risikobereitschaft**





Quellen für kooperatives und idealistisches Handeln

Rogall
2016

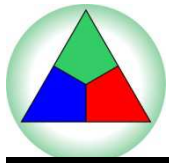


Überlegenheit kooperativen Handelns:

Aus der Erkenntnis, dass sie auf andere Menschen angewiesen sind, können Menschen Entscheidungen auch unter langfristigen Zielen treffen. Gemeinsam ist man stärker als alleine, lebt am glücklichsten und sichersten in Gruppen (Sicherheit für sich und die Nachkommen, Nahrungsmittel)

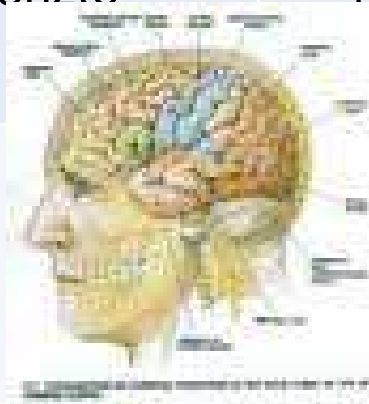
Empathie: Menschen können sich in andere Wesen hineinversetzen, Schmerz, Trauer, Angst können sie so mitempfinden, obgleich sie hiervon gar nicht direkt betroffen sind. Diese Fähigkeit ermöglicht dem Menschen Mitleid zu empfinden und etwas für andere (idealistisch) tun zu wollen (diese Fähigkeit schafft Vorteile beim lernen).

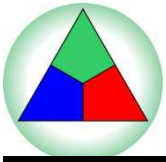




Unterschiede im Menschenbild

	Homo oeconomicus	Homo cooperativus /heterogenus
a) Eigen-schaften	1) Gleiche Ausgangsbeding. 2) Nur rationale Faktoren bestimmen Verhalten 3) Nur Eigennutzstrebend (Nutzenmaximierend) 4) Keine Entwicklung 5) Immer zum eigenen besten, unbegrenzte Willenskraft	1) Ungleiche Ausgangsbedingungen 2) Vielfältige Faktoren bestimmen Verhalten (rationale, sozial-kulturelle) 3) Heterogene Eigenschaften (Eigennutz, Kooperation -> reziprok) 4) Entwicklungspotential (Kooperation) 5) Risikobereit, begrenzte. Willenskraft, Manipulierbar
b) Über-lebens-fähiger	Nur Eigennutz	Potential zur Kooperation und Idealismus

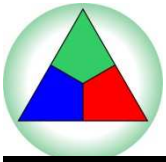




Konsequenzen

Rogall
2016

1. Wenn die Ausgangsbedingungen ungleich sind,
müssen die demokratisch legitimierten
Entscheidungsträger dafür sorgen, dass
 - (1) alle Menschen die gleichen Chancen**
erhalten und
 - (2) sozial-ökologische Mindeststandards** für
alle Menschen gesichert werden.

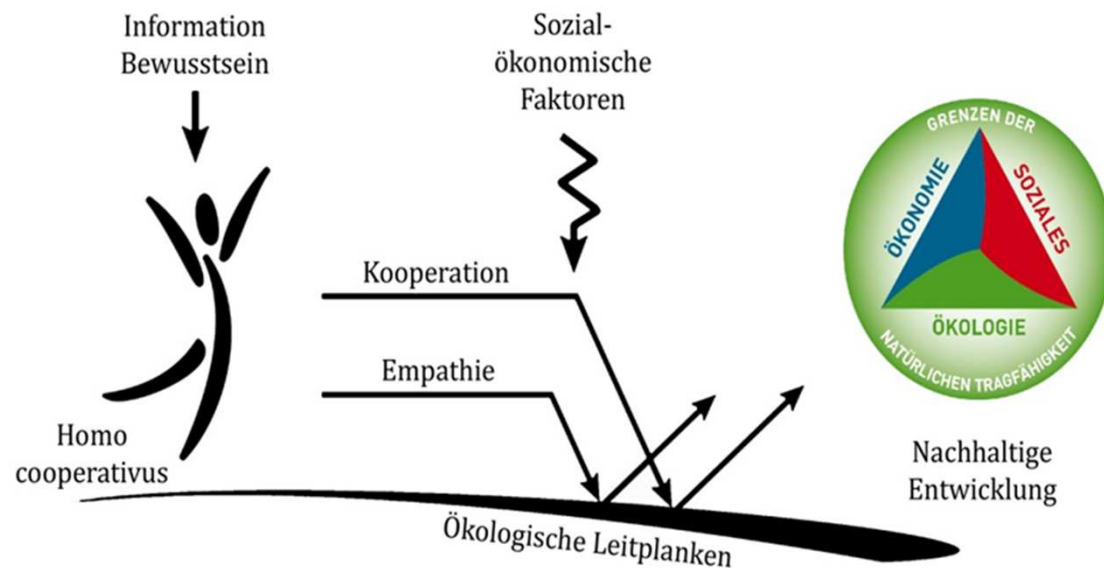


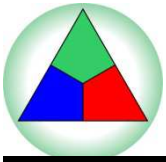
Konsequenzen

Rogall
2016

2. Menschen müssen sich nicht eigennutzstrebend verhalten, aber sie unterliegen den Faktoren des Marktversagens (weil sie heterogene Eigenschaften haben) und nutzen ihre Potenziale zum idealistischen Handeln nur begrenzt.

→ **Sich allein auf ihr Aufgeklärtsein zu verlassen, wäre fahrlässig**





Zusammenfassung

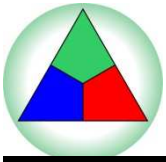
Rogall
2016

Die Institutionenökonomie geht über bisherigen Erklärungsmuster hinaus und zeigt, wie wichtig kooperative Normen sind

Die Verhaltensökonomie beweist, dass sich Menschen nicht rational verhalten, Mindestfairness erwarten u. kooperativ handeln

Der Homo cooperativus/heterogenus trägt heterogene Eigenschaften in sich, Charakteristika:

- 1) Ungleiche Ausgangsbeding
- 2) versch. Einflussfaktoren
- 3) heterogene Eigenschaften
- 4) fähig zu Kooperations- und Verantwortungskompetenz
- 5) begrenzte Willenskraft, manipulierbar.



Quellen

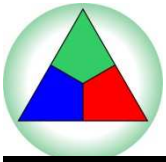
Rogall
2016

Basisliteratur

-  Blum, U., et al. (2005): Angewandte Institutionenökonomie, Wiesbaden
-  Rogall, H. (2015): Grundlagen einer nachhaltigen Wirtschaftslehre, 2. Auflage, Marburg.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
Ich freue mich auf Ihre Fragen.





Formen von Heuristiken

Rogall
2016

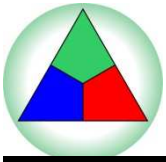
Repräsentativitätsheuristik

- Beobachtungen werden einem bekannten Muster zugeordnet, unabhängig von der tatsächlichen Wahrscheinlichkeit.

Verfügbarkeitsheuristik

Bestätigungsirrtum

Überoptimismus



Formen von Heuristiken

Rogall
2016

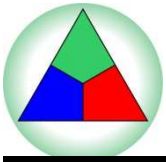
Repräsentativitätsheuristik

Verfügbarkeitsheuristik

- Wahrscheinlichkeiten für Ereignisse werden höher eingeschätzt, wenn die Erinnerung leicht verfügbar ist

Bestätigungsirrtum

Überoptimismus



Formen von Heuristiken

Rogall
2016

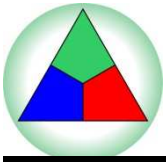
Repräsentativitätsheuristik

Verfügbarkeitsheuristik

Bestätigungsirrtum

- Informationen, die der bisherigen Meinung entsprechen, werden höher gewichtet

Überoptimismus



Formen von Heuristiken

Rogall
2016

Repräsentativitätsheuristik

Verfügbarkeitsheuristik

Bestätigungsirrtum

Überoptimismus

- Menschen überschätzen sich selbst

