

Politisches Buch

Revolution in der Volkswirtschaftslehre?
geschrieben am 18. Februar 2009

Die klassische ökonomische Theorie ist an ihre Grenzen gestoßen und hat nur mehr wenig zur Erklärung menschlichen Verhaltens beizutragen. Doch, so Uwe Jean Heuser in seinem neuen Buch, vollzieht sich derzeit ein Paradigmenwechsel in der Volkswirtschaftslehre, der größere Realitätsnähe verspricht. Von Jochen Groß

Ausgangspunkt ökonomischer Theorien sind einige Grundprämissen über menschliches Verhalten, welche zusammengefasst unter dem Label des *homo oeconomicus* firmieren. Gemeint ist damit die Annahme eines eigennütigen, rational handelnden Modellakteurs. Zentral hierbei ist, dass dieser sich gegebenen Restriktionen wie etwa einem beschränkten Einkommen ausgesetzt sieht und seine Bedürfnisse möglichst optimal befriedigen möchte. Ökonomen sprechen hier von Nutzenmaximierung. Der Modellakteur bildet nicht nur die Grundlage der gesamten klassischen und neoklassischen Wirtschaftstheorie sowie der Spieltheorie, sondern ist ein Exportschlager der Ökonomen: So wurden zahlreiche Modelle auf dieser theoretischen Grundlage entwickelt, beispielsweise in der Soziologie oder auch den Politikwissenschaften. Empirische Überprüfungen zeigen, dass damit durchaus profunde Erklärungsleistungen, etwa von Kriminalität oder auch des Wählerverhaltens, erreicht werden können.

Kritik so alt wie der Ansatz

Trotz der weitreichenden Erfolge dieser Theorie der rationalen Entscheidung keimt bereits lange substanzielle Kritik an diesem Ansatz. Dies rührt insbesondere daher, dass zahlreiche Experimente belegen, dass die getroffenen Annahmen nicht zutreffen. Dies betrifft etwa Annahmen über die Bedürfnisse der Akteure, ihre so genannten Präferenzen. Der hieraus abgeleitete Vorwurf lautet, dass die Theorie von einem falschen Menschenbild ausgehe und somit keine relevanten Erklärungen für soziale Phänomene liefern könne. Auch in Bezug auf ihre Vorhersagen stößt die Theorie zunehmend empirisch an ihre Grenzen.

Besonders deutlich wird dies im Rahmen von Experimentalstudien beispielsweise zum so genannten **Ultimatumspiel**. Hierbei darf ein Spieler (Proposer) eine vorgegebene Summe an Geld zwischen sich und einem anonymen Gegenüber (Responder) aufteilen. Dieser darf dann den angebotenen Anteil annehmen oder ablehnen. Im ersten Fall erhalten beide die angebotene und akzeptierte Summe, im letzten Fall erhalten beide nichts. Beide Spieler kennen hierbei im Vorhinein die Spielregeln inklusive der Auszahlungsmodalitäten. Gemäß der klassischen ökonomischen Theorie wäre zu erwarten, dass der Proposer den geringst möglichen Betrag dem Responder anbietet und der diesen auch annimmt – schließlich ein klein wenig besser als gar nichts. Die Studien zeigen nun konsistent, dass die Teilnehmer von diesem Verhalten abweichen und sich fairer verhalten als es die Theorie vermuten ließe. Zumeist werden 40-50 Prozent der vorgegebenen Summe angeboten und wenn einmal weniger angeboten wird, dann lehnen die Responder häufig das Angebot ab.

Spieltheorie als revolutionärer Antreiber

Diese Befunde für „Verstoße“ gegen die ökonomische Theorie werden ausführlich von [Uwe Jean Heuser](#), Leiter der Wirtschaftsredaktion der Wochenzeitung *Die Zeit* in seinem neuesten Buch *Humanomics* dargelegt und darüber hinaus auch die Lösungsvorschläge der Ökonomen diskutiert, welche unter der Bezeichnung Verhaltensökonomie subsumiert werden. Dabei werden spieltheoretische Modelle der so genannten *behavioral game theory* diskutiert. Zentral hierbei ist die Idee, die ökonomische Theorie durch die Integration von Fairness- oder Ungleichheitsnormen zu erweitern und damit realitätsnäher zu gestalten. Besonders bemerkenswert ist, dass insbesondere deutsche Ökonomen auf diesem Feld international in der ersten Liga spielen und Ökonomen wie der Bonner Ökonomeprofessor [Axel Ockenfels](#) wesentliche dieser theoretischen Einsichten lieferten.

Interdisziplinarität als Programm

Weiterhin wird von Heuser die sich gerade herausbildende **Neuroökonomie** als Indikator für den von ihm postulierten Paradigmenwechsel in den Wirtschaftswissenschaften angeführt. Im Rahmen dieses Forschungsansatzes wird versucht, Erkenntnisse aus der Hirnforschung zu nutzen, um die ökonomischen Theorien realitätsnäher zu gestalten. Auch hier führt er spannend und nachvollziehbar in aktuelle Forschung ein und zeigt auf, wie Erkenntnisse der Hirnforschung möglicherweise fruchtbar genutzt werden können, um zukünftig ein besseres Verständnis menschlichen Verhaltens zu erlangen.

Zentral erscheinen bei Heuser zwei weitere Bereiche: Die Glücksforschung sowie das Konzept des Sozialkapitals. Mit ersterem wird insbesondere auf die Arbeiten der Wirtschafts-Nobelpreisträger [Daniel Kahneman](#) und [Amos Tversky](#) verwiesen, die zeigten, dass insbesondere relative Veränderungen und nicht absolute für das menschliche Entscheidungsverhalten und auch das Erreichen von Glück relevant sind. Schließlich wird die Öffnung der Ökonomie gegenüber zentralen Einsichten der soziologisch geprägten Netzwerkanalyse betont. Die Relevanz der Einbettung von Individuen in persönliche Netzwerke hat maßgeblichen Einfluss auf das Verhalten. Diese persönlichen Beziehungen bergen unterschiedliche wertvolle Ressourcen, genannt Sozialkapital, die wir etwa für die eigene berufliche Karriere nutzen können. Auch hier zeigen zahlreiche empirische Befunde, die Heuser nachzeichnet, dass soziale Prinzipien wie das Wie-Du-mir-so-ich-Dir-Prinzip zentral für das Verständnis menschlichen Handelns sind.

Überzogene Grundthese

Uwe Jean Heuser führt nachvollziehbar und spannend in neue Forschungsergebnisse der Ökonomie ein. Dabei ist jedoch festzuhalten, dass die Revolution, die er in der Disziplin ausmacht, keineswegs so plötzlich vonstatten geht. Vielmehr wirkt die Zusammenfassung wesentlicher Erkenntnisse aus den Grenzgebieten von Volkswirtschaftslehre, Soziologie, Psychologie und Neurologie unter seine Grundthese etwas konstruiert vor dem Hintergrund der teilweise bereits langen Tradition der beschriebenen Entwicklungspfade. So reicht die Entwicklung realitätsnäher Entscheidungstheorien wie von Kahneman und Tversky in die 1970er Jahre zurück. Auch bis heute wichtige Einsichten der Glücksforschung oder Netzwerkanalyse weisen ähnlich lange Traditionslinien auf.

Weniger eine Revolution in der Ökonomie scheint im Gange zu sein als ein schleichernder Öffnungsprozess gegenüber anderen Disziplinen und ein Drang zur Interdisziplinarität wie gerade die Beispiele Heusers zeigen. Dies erscheint auf Grundlage der kumulativen Wissenschaftsausrichtung der Ökonomie nur zwingend und eher folgerichtig anstatt überraschend, wie es uns Heuser verkaufen mag. Zum anderen sind viele der im Buch angesprochenen Erkenntnisse für aufmerksame Leser der Wirtschaftsseiten etwa der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung*, oder auch des Sonntagökonomen in der *Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung* keineswegs neu – auch andere populärwissenschaftliche Bücher haben den Reiz dieser „neuen“ ökonomischen Forschung entdeckt, wie etwa [Mark Buchanans Buch über Sozialphysik](#). Für versierte Leser bietet Heuser folglich wenig Neues in einer soliden, jedoch nicht herausragend innovativen Aufbereitung. Für diejenigen, die bisher nur wenig Berührung mit neueren Erkenntnissen der Verhaltensökonomie hatten, bietet *Humanomics* einen kompakten, lesenswerten Einstieg in die Thematik.

Heuser, Uwe Jean (2008)
Humanomics. Die Entdeckung des Menschen in der Wirtschaft
Frankfurt am Main, Campus Verlag 276 S., ISBN 978-3-593-38117-6, 19,90 Euro

Die Bildrechte für das Cover sowie das Autorenportrait liegen beim [Campus Verlag](#).

Lesen Sie mehr bei [/e-politik.de/](#):

[Soziologen am Abgrund](#)

[Globalisierung gestalten](#)

[Es liegt an uns allen](#)

Literatur zur Vertiefung:

Ariely, Dan, Denken hilft zwar, nützt aber nichts: Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen, (2008), München, Droemer Knauer

Camerer, Colin, Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction, (2003), Princeton, Princeton University Press

Camerer, Colin; **Loewenstein**, George; **Prelec**, Drazen, Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics, Journal of Economic Literature 43 (March 2005), S. 9-64

size=2 width="100%" align=center>

» [Revolution in der Volkswirtschaftslehre? Artikel bewerten](#)
» [Artikel drucken](#)
» [Artikel versenden](#)

Ein Kommentar zu 'Revolution in der Volkswirtschaftslehre?'

size=2 width="100%" align=center>

1. 1. Kommentar von [Christoph Rohde](#)

Dazu kommt die Tatsache, dass Krugman gezeigt hat, in welcher gravierender Weise die Politik in den ökonomischen Bereich interveniert - strategische Handelstheorie. Die Krise wird das deutlich zeigen

geschrieben am 18. Feb. 2009 - 21:02

Kommentar hinterlassen:

Name (erforderlich)

Email (notwendig, wird jedoch nicht veröffentlicht)

Webseite

Kommentar

Senden

E-Mail-Benachrichtigung bei neuen Kommentaren