

Ökonomie für ein besseres Leben

Nobelpreisträger Richard Thaler hat die Bedeutung der Psychologie für wirtschaftliche Entscheidungen gezeigt. Von Jean-Robert Tyran

Psychologische Faktoren wurden in der Ökonomie lange zu wenig beachtet, obwohl sie wirtschaftliche Entscheidungen beeinflussen. Thaler zeigte, welche Faktoren das sind und wie man sie nutzen kann, um unser Leben besser zu machen.

Richard Thaler sass mir an jenem Abend an der festlich gedeckten Tafel in Stockholm gegenüber, machte eine säuerliche Miene und – untypisch für ihn – schwieg die meiste Zeit. Neben ihm sass sein Mentor Daniel Kahneman. Er sprach voller Esprit und strahlte vor Glück. Anlass dieses Essens im Jahr 2002 war die unmittelbar bevorstehende Verleihung des (geteilten) Nobelpreises für Verhaltensökonomie an Kahneman.

Dieser hatte Thaler als wissenschaftlichen Wegbegleiter, Koautor und Freund nach Schweden mitgebracht. Die Einladung an Thaler war gedacht als Auszeichnung für einen Mitstreiter, der es in Kahnemans Urteil verdient gehabt hätte, den Preis mit ihm zu teilen. Thaler stand an jenem Abend ins Gesicht geschrieben: «Ich war so nah dran, aber jetzt wird es wohl nichts mehr werden.»

Überraschende Auszeichnung

Zur Überraschung vieler wurde Thaler am vergangenen Montag für seine Beiträge zur Verhaltensökonomie nun doch noch mit dem Alfred-Nobel-Gedächtnispreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet. Überraschend war auch, dass er den Preis alleine zugesprochen erhalten hat, obschon dieser Preis oft auf mehrere Forscher aufgeteilt wird und andere, wie etwa der in Zürich lehrende Ernst Fehr oder der in Harvard tätige Matthew Rabin, auch bedeutende Beiträge zur Verhaltensökonomie geleistet haben. Überraschend ist der Nobelpreis für Thaler also in doppelter Hinsicht. Verdient ist er aber allemal.

Thalers Arbeiten haben das Gebiet der Verhaltensökonomie massgeblich geprägt. Diese will Einsichten aus der Psychologie in die ökonomische Analyse integrieren, um Letzterer eine höhere Erklärungskraft zu geben. Thalers Beitrag ist in zwei Bereichen besonders bedeutend. Erstens hat er sich bereits in der Frühphase der Verhaltensökonomie mit Erfolg dafür eingesetzt, dass diese in der Profession ernst genommen wird. Zweitens hat er die Anwendung der Verhaltensökonomie auf praktische Probleme vorangetrieben wie kaum ein anderer.

Die Pioniere der Verhaltensökonomie wie Amos Tversky, Kahneman und Thaler wollten in den 1970er Jahren zeigen, dass wirkliche Menschen sich nicht immer so verhalten, wie es das Standardmodell der Ökonomie – mit ihren Annahmen der grenzenlosen Rationalität und des strikten Eigennutzes – voraussagt. Diese Pioniere konnten in einfachen Experimenten zahlreiche Verhaltensverzerrungen, das heisst systematische Abweichungen des Entscheidungsverhaltens, von der Prognose des Standardmodells nachweisen. Die Versuchspersonen machten also aus der Sicht der Standardtheorie Fehler, was nicht weiter überraschend oder alarmierend wäre. Aber diese Fehler waren eben nicht bloss zufällig, sondern systematisch und daher vorhersagbar.

Scheu vor Verlusten

Das Nobelpreiskomitee hat in seiner ausführlichen Laudatio drei «Beschränkungen» genannt, die Thaler untersucht hat, weil wirkliche Menschen ihnen unterliegen, nämlich Beschränkungen der Rationalität, der Willensstärke und des Eigeninteresses. Wegen dieser Beschränkungen spielen Faktoren, die gemäss Standardtheorie irrelevant sind, in der Realität eben doch eine Rolle. Thaler nennt diese Faktoren die «scheinbar irrelevanten Faktoren». Diese gelte es zu berücksichtigen, um wirtschaftliches



Verhaltensökonom Richard Thaler hat gezeigt, dass Menschen einem Gut mehr Wert beimessen, wenn sie es besitzen. REUTERS

Verhalten besser zu verstehen. In Anbetracht des beeindruckenden Umfangs von Thalers Werk ist es unmöglich, hier auf alle drei der oben genannten Beschränkungen im Detail einzugehen.

Stattdessen soll auf eine besondere Leistung Thalers fokussiert werden, nämlich den Umstand, dass er in den 1980er Jahren der Erste war, der die Generalisierbarkeit der 1979 von Kahneman und Tversky publizierten «Prospect Theory» erfasst hatte. Diese Theorie war konzipiert als Alternative zum bis dahin vorherrschenden Ansatz der Erwartungsnutzenmaximierung für Entscheidungen unter Risiko. Thaler erkannte jedoch, dass diese Theorie auch darüber hinaus zum Verständnis von Entscheidungsproblemen beitragen kann, die nicht risikant sind. Er arbeitete die Bedeutung von zwei zentralen Aspekten dieser Theorie heraus.

Der erste ist die Tendenz, die Auswirkungen von Handlungsalternativen relativ zu einem Referenzpunkt zu beurteilen. Man fragt: Bringt mir die Alternative einen Gewinn oder einen Verlust? Der zweite Aspekt ist die Tendenz, Verluste stärker zu gewichten als gleich grosse Gewinne, die sogenannte Verlustaversion. Thaler konnte die Relevanz dieser beiden Aspekte für eine ganze Palette von Problemen demonstrieren, und seine Arbeit trug damit wesentlich dazu bei, dass die Bedeutung der Prospect Theory in der Ökonomie wahrgenommen wurde. Die Prospect Theory gehört auch aufgrund von Thalers Bemühungen heute zu den meistzitierten Studien der gesamten Ökonomie. Diese Leistung Thalers soll anhand einiger Beispiele erläutert werden.

Besitz macht einen Unterschied

In einer gemeinsam mit Jack L. Knetsch und Kahneman verfassten Studie hat Thaler demonstriert, dass viele Menschen eine höhere Wertschätzung für ein gegebenes Gut haben, wenn sie dieses besitzen, als wenn sie es nicht besitzen. Solche Menschen verlangen daher eine höhere Kompensation, um ein Gut herzugeben, das sie besitzen, als sie bereit sind zu bezahlen, um dasselbe Gut zu erwerben. Die Standardökonomie hingegen behauptet, dass der ökonomische Wert eines Gutes unabhängig davon ist, wer es besitzt. Der Besitz ist also einer der scheinbar irrelevanten Faktoren, die Thaler herausgearbeitet hat.

Der Grund für die tatsächliche Relevanz des Besitzes lässt sich aus der Prospect Theory ableiten: Ein Gut, das man besitzt, ist Teil des Referenzpunkts, und daher wird das Hergeben dieses Gutes

mental als Verlust codiert. Ein Gut, das man nicht besitzt, ist nicht Teil des Referenzpunkts. Es zu erhalten, wird mental daher als Gewinn codiert. Da gemäss Prospect Theory Verluste mental schwerer wiegen als gleich grosse Gewinne, ist die beobachtete Asymmetrie der Wertschätzungen durch die psychologischen Regularitäten erklärbar. Die beobachtete Asymmetrie widerspricht einer wichtigen Annahme im berühmten Coase Theorem. Dieses liefert Argumente für markt- bzw. verhandlungsbasierte Lösungen von Problemen der Umweltverschmutzung, aber diese werden durch den Besitzumseffekt eben infrage gestellt.

Fairness von Löhnen

In einer 1986 mit den gleichen Koautoren publizierten Arbeit hat Thaler gezeigt, dass Fairnessvorstellungen beim Preis- und Lohnsetzungsverhalten eine Rolle spielen können. Die meisten Leute empfinden beispielsweise eine Nominallohnsenkung von 7% in einer Umgebung ohne Inflation als unfair, schätzen aber eine Nominalloohnerhöhung von 5% bei einer Inflation von 12% als akzeptabel ein. In realen Grössen sind die beiden Szenarien praktisch gleich, die Standardökonomie würde den Unterschied zwischen der Nominallohnsenkung und der Lohnerhöhung also als irrelevanten Faktor einstufen. Tatsächlich ist der Widerstand gegen Nominallohnsenkungen aber stärker, weil die Leute der Geldillusion unterliegen und daher in nominalen Grössen denken, wodurch der in beiden Szenarien gleichermaßen vorhandene (Real-) Lohnverlust im Szenario mit Nullinfla-

Richard Thaler

ng. · Seit 22 Jahren lehrt der Professor für Verhaltensökonomie an der Universität Chicago. Zuvor war Richard Thaler an der University of Rochester und an der Cornell-Universität tätig. Zudem nahm der Amerikaner diverse Gastprofessuren wahr, unter anderem an der University of British Columbia und am Massachusetts Institute of Technology (MIT). Vor zwei Jahren präsidierte Thaler die American Economic Association. Der ehemalige Berater von Barack Obama studierte an der Case Western Reserve University und an der University of Rochester, wo er im Jahr 1974 seinen Dokortitel erlangte. Geboren wurde Thaler am 12. September 1945 in New Jersey.

tion sichtbarer («salient») wird. Die Verlustaversion kommt daher in diesem Szenario stärker zum Tragen.

Gemäss Standardtheorie sollte man Kosten und Erträge von Investitionen in ihrer Gesamtheit bewerten. Thaler hat aber gezeigt, dass Menschen dies oft in Isolation bzw. in zu kurzen Zeitintervallen («narrow framing») tun. Dies kann bei Aktieninvestments eine Rolle spielen, weil Aktien zwar im langfristigen Schnitt Gewinne abwerfen, aber hohen Schwankungen unterliegen und daher kurzfristige Verluste mit sich bringen. Wenn die Menschen nun – gewissermassen «myopisch» – Aktieninvestments sehr kurzfristig evaluieren und sie verlustavers sind, werden sie von den häufig auftretenden Verlusten abgeschreckt. Die myopische Verlustaversion liefert daher eine potenzielle Erklärung dafür, dass nur ein kleiner Anteil der Menschen überhaupt in Aktien investiert. Die myopische Verlustaversion kann potenziell auch erklären, warum es ein sogenanntes «equity premium» gibt, also warum man mit Aktien im langfristigen Schnitt deutlich mehr verdient als mit Obligationen.

Ein begnadeter Erklärer

Thaler fiel es nicht leicht, bei den Standardökonomien mit seiner Kritik Gehör zu finden und seine Arbeiten zu publizieren. «Every paper was a struggle», pflegt Thaler im Gespräch zu sagen. Wie hat er es letztlich doch geschafft? Er versteht es wie kaum ein anderer, die Einsichten aus der Psychologie verständlich zu machen und deren Relevanz klar zu benennen. Er ist daher einer der wenigen Ökonomen, dessen Werk selbst Laien leicht zugänglich ist. Seine Arbeiten kommen ohne grosses mathematisches Brimborium aus, sondern nehmen Bezug auf einfache Experimente und Felddaten, die zum Teil aus originellen Quellen stammen, wie etwa TV-Spielformate. Eine brillant geschriebene und über viele Jahre verteilte Serie von Artikeln im «Journal of Economic Perspectives» hat eine lange Liste von Anomalien innerhalb der Ökonomenzunft bekannt gemacht.

Eine besondere Stärke Thalers ist seine Anwendungsorientierung. Thaler hat den Anspruch, die Ökonomie zu einer allgemeinen Verhaltenswissenschaft zu machen, die unser aller Leben verbessern kann. Solche Anwendungen haben erst vor wenigen Jahren Verbreitung gefunden. So haben Thaler und Cass Sunstein in ihrem 2008 erschienenen Buch «Nudge» die Idee des «sanften Anstupsens» als Politikintervention ge-

prägt. Verhaltensänderungen sollen hierbei nicht über die klassischen ökonomischen Anreize wie Steuern und Subventionen oder durch staatliche Regulierung herbeigeführt werden. Vielmehr will man Verhaltensänderungen durch die Art und Weise bewirken, wie eine Entscheidung den Menschen präsentiert wird.

Sparen durch «Anstupsen»

Ein Beispiel hierfür ist das von Thaler und Shlomo Benartzi entwickelte «Save More Tomorrow» (SMarT)-Programm. Es bringt Arbeitnehmer in den Vereinigten Staaten (wo notorisch zu wenig für die Rente gespart wird) durch Anstupsen dazu, mehr zu sparen. Traditionell wurde Arbeitnehmern ein Formular zugestellt, das auszufüllen war, wenn man einen Teil seines Lohnes auf ein Pensionskonto einbezahlen wollte. Viele Arbeitnehmer fanden das nicht attraktiv, weil dabei der Konsum heute eingeschränkt werden muss. So mancher schob die unangenehme Entscheidung vor sich hin – mit dem Effekt, dass das Formular liegenblieb und die Arbeitnehmer daher nicht sparten.

Das Programm geht einen anderen Weg. Bei «Save More Tomorrow» teilt man den Arbeitnehmern mit, dass ein Teil ihrer künftigen Lohnerhöhungen automatisch auf das Pensionskonto einbezahlt wird. Wenn sie das nicht wünschen, sollten sie sich bitte melden und widersprechen. Damit wurde die Voreinstellung («default») umgedreht: Man ist nun automatisch im Programm und kann aussteigen («opt out»), wenn man das will. Es zeigte sich, dass nur wenige aussteigen, da mental kein Verlust entsteht, es ist nur der künftige Zugang an konsumierbarem Lohn geringer. Das Umdrehen der Voreinstellung ist aus Sicht der Standardökonomie irrelevant, hat aber grosse Verhaltenswirkungen gezeigt. SMarT ist ein Beispiel einer niederschweligen Intervention, da es nicht mit teuren Anreizen wie Steuerergänzungen operiert und niemanden zwingt zu sparen. Jeder, der aussteigen will, kann dies mit geringem Aufwand tun. Thaler schätzt, dass heute bereits 25 Millionen Menschen in den USA an solchen Programmen teilnehmen.

Siegeszug des Nudging

Die Idee des Nudging hat in den vergangenen Jahren einen Siegeszug um die Welt angetreten. Es gibt mittlerweile mehrere Dutzend Länder, die solche Politikinterventionen vor allem in den Bereichen Umweltschutz, Gesundheit und Bildung entwickeln.

Wie man hört, wird sich Thaler für die Einladung aus dem Jahr 2002 revanchieren und seinen Mentor und Freund Daniel Kahneman nach Schweden zu den Feierlichkeiten der Nobelpreisverleihung mitnehmen. Diesmal werden beide zu Tisch vor Glück strahlen.

Kahneman, D. and A. Tversky. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica* 47, 263–291.

Kahneman, D., J. L. Knetsch and R. H. Thaler. 1990. Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy* 98, 1325–1348.

Kahneman, D., J. L. Knetsch and R. H. Thaler. 1986. Fairness as a Constraint on Profit Seeking. *American Economic Review* 76, 728–741.

Benartzi, S. and R. H. Thaler. 1995. Myopic Loss-Aversion and the Equity Premium Puzzle. *Quarterly Journal of Economics* 110, 75–92.

Thaler, R. H. and S. Benartzi. 2004. Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. *Journal of Political Economy* 112, S164–S187.

Thaler, R. H. and C. R. Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press.

Jean-Robert Tyran ist Professor für Volkswirtschaftslehre und Direktor des Wiener Zentrums für Experimentelle Wirtschaftsforschung (VCEE) an der Universität Wien.