

Beitrag zum AG BFN-Forum und 5. Jahrestagung der *Gesellschaft für sozioökonomische Bildung und Wissenschaft (GSÖBW)*

Humane Ökonomie.

Selbstverständlicher Auftrag sozioökonomischer Bildung und Wissenschaft oder sozialromantische Utopie?

am 22./23. September 2022 an der Humboldt-Universität zu Berlin

Prof. Dr. Thomas Hermann

The one who rules them all? Behavioral Economics im Lichte von deskriptivem und normativem Humanismus

Abstract

„Economics should begin with the principles of behavioral economics“ (Komlos 2021, 191). So Komlos im Aufruf zu einem neuen Paradigma für das 21. Jahrhundert, den Humanistic Economics. Nachdem der Versuch von Lutz und Lux (1988), Humanistic Economics zu begründen (s.a. Lutz 1999), kaum Spuren hinterlassen hat, sind in jüngerer Zeit diverse Versuche lanciert worden, die Ökonomik als „humanistic science of economics“ (Smith & Wilson 2019, 160) auf Basis von Erkenntnissen der Behavioral Economics neu zu fundieren (u.a. Beaudreau 2012; Tomer 2017; Lynne 2020; s.a. Peukert 2018, 44ff). Verhaltensökonomische Konzepte wie z.B. homo socialis, homo kantianus, homo moralis, homo hamiltonianus, homo moralis, Ungleichheitsaversion, genuine und reluctant altruists, schwache und starke Reziprozität oder Intentionen bieten für viele Phänomene des Wirtschaftslebens bessere Erklärungen als Modelle, die auf dem konsequentialistischen, eigennutz-maximierenden black liar namens homo oeconomicus beruhen. „Self-regarding agents are in common parlance called sociopaths“ heißt es bei Gintis (2009, 49), prominentestem Fürsprecher einer auf Basis der Spieltheorie vereinten Verhaltenswissenschaft. Die Literatur unterscheidet einen „neoklassische(n) Reparaturbetrieb“ (Weimann & Koch 2019, 26), der den Kern der Neoklassik, die Annahme rationalen Verhaltens, durch geänderte Annahmen über die Präferenzen erhalte, von echten Abweichungen vom Rationalmodell (z.B. Prospect Theory, Präsentations- und Framing-Effekte). Kritische Stimmen wenden ein, dass die empirische Vielfalt letztlich doch wieder von dem Einen, dem homo oeconomicus als normativem Ideal, beherrscht werde, „the one (...) who rules them all“ könnte man in Anspielung auf „The Lord of the Rings“ sagen. So kritisiert Primrose (2017, 89): „BE (Behavioral Economics, d.Verf.) positions Homo Economicus as the ideal subject for functioning markets and potentially realisable through corrective measures (Primrose 2017, 89): Der Mensch als Defizitmodell, dem die Ökonomik mit geeigneten Nudges (Thaler & Sunstein 2021) dazu verhilft, die Ergebnisse zu erreichen, die das normative Ideal des homo oeconomicus gezeitigt hätte, als Präsupposition der Verhaltensökonomik? Scheint nicht für das Humanum in der Verhaltensökonomik eher Fontanes „es ist ein weites Feld. Und dann sind auch die Menschen so verschieden“ zu gelten?

Angesichts dieser Lage ist es mein Forschungsinteresse, an einen aktuellen Humanismus-Diskurs anzuknüpfen, der genau die „Frage (aufwirft, d.Verf.), ob sich ein Kernbestandteil an Merkmalen des Humanum aus machen lässt, der als kritisches Potential in Gegenwart und Zukunft zur Geltung gebracht werden kann“ (Holderegger, Weichlein und Zurbruggen, 2011, 9). Ich ziele dabei auf eine (kleine) Bestandsaufnahme der empirischen Erkenntnisse zum humanum in der Verhaltensökonomik und auf eine kritische Reflexion ihres normativen Gehalts. Dies greift auch Komlos' (2021, 192) Plädoyer für „realpolitik“ des humanistischen Paradigmas auf und prüft die Kritik von Primrose, dass die Verhaltensökonomik den homo oeconomicus als normatives Ideal quasi über die Hintertür wieder einbringe, um wirtschaftspolitische Maßnahmen zu designen. Ich möchte so auf die im Call for Papers gestellte Frage antworten, „welche Aspekte der Humanist Economics lassen sich aus der Verhaltensökonomik ableiten“.

Um das (große und dynamische) Gebiet der Verhaltensökonomik transparent abzugrenzen (und der Gefahr des Cherry Picking zu entgehen), wähle ich als Quelle die seit 2019 auf sieben Bände angewachsenen „Behavioral Economics, Foundations of Behavioral Economic Analysis“ von Sanjit Dhami (2019a-d;2020 a-c). Das Werk wird von führenden FachkollegInnen (u.a. Akerlof, Thaler, Fehr, Crawford, Gintis, Loewenstein, Ockenfels) geradezu enthusiastisch als neues Standardlehrbuch gefeiert. Mein Fokus liegt dabei auf den Bänden II (Other-Regarding Preferences) und IV (Behavioral Game Theory).

Konkret lauten meine Forschungsfragen:

- i) Welche deskriptiven Bestandteile des Humanum finden sich in Dhamis „Behavioral Economics II und IV“?
- ii) (Wie) lassen sich die Doxa von verhaltensökonomischer Social-Preferences Theorie und normativem Humanismus durch „diskursive Konfrontation“ erschüttern, um so (so die Hoffnung) zu einer „interdiskursiven Erkenntnis“ (Zima 2020, S. 994) zu gelangen?

Mein Beitrag nimmt zum Beantworten der ersten Frage seinen Ausgangspunkt in einer Unterscheidung von deskriptivem und normativem Humanismus, den er einbrachte.

Kurthen (2011) nutzt in dem oben zitierten Humanismus-Symposium (Holderegger, Weichlein und Zurbruggen 2011) die aus alltagspsychologischer Forschung resultierende (auf Wilson und Haslan zurückgehende) Unterscheidung von human nature und human uniqueness für das Fassen des deskriptiven Humanismus. Mit dieser konzeptionellen Linse versuche ich eine (kleine) humanistische „Neuordnung des Wissens“ (Weichlein 2011, 279) in den beiden von mir untersuchten Teilbänden von Dhami (2019). Methodisch erfolgt dies in Form einer thematic analysis, die verschiedenen Aspekte von Human Nature und Human Uniqueness sind die verwendeten Kategorien.

Zur Beantwortung der zweiten Frage nutze ich als konzeptionelle Brille die Dialogische Theorie Peter Zimas (Zima 2020, s. Hermann 2021a zur Anwendung in der BWL). Ich fokussiere dabei auf Dhami Vol. II zu „Other-regarding Preferences“ und Armin Falks sehr lesenswertes Buch „Warum es so schwer ist ein guter Mensch zu sein“ (Falk 2022) als verhaltensökonomische Quellen. Als Referenzquelle für einen normativen Humanismus nutze ich Julian Nida-Rümelin (2011, 2016; 2020) mit seiner Bezugnahme auf Erkenntnisse von Spieltheorie und Verhaltensökonomik. Ich versuche so Ansätze zu einer interdiskursiven Konfrontation im Sinne Zimas zwischen „Social Preference-Theorie“ und normativem Humanismus herauszuarbeiten: „Das dialogische Verfahren (...) soll (...) zu einem konkreteren Verständnis der eigenen Position (...) beitragen und in der Auseinandersetzung mit dem Anderen und seiner Andersheit Korrekturen dieser Position ermöglichen (Zima 2020, 3f).

Das Paper verortet sich im Kontext des (unter Abschnitt 1 adressierten) Diskurses einer auf der Verhaltensökonomik aufbauenden, neu zu schaffenden „Humanistischen (oder Humanen) Ökonomik“. Das Paper leistet hierzu (hoffentlich) zwei Beiträge

- i) es übernimmt aus dem (allgemeinen) Humanismus-Diskurs die Unterscheidung von deskriptivem und normativem Humanismus, um mit den Konzepten von human nature und human uniqueness die (empirische) Vielfalt des humanum in der Verhaltensökonomik (wenigstens teilweise) einzufangen
- ii) es nutzt die Dialogische Theorie Zimas, um über das Verfahren des „gegen sich selbst denken ohne sich preiszugeben“ (im Sinne Adornos, zitiert nach Zima 2020, XII) Social Preference-Theorie und normativen Humanismus interdiskursiv zu konfrontieren.

Das Paper ist nicht zuletzt von meinem bildungspolitischen Impetus ausgelöst. Laut einer Befragung von Alumni der Strategieberatung Roland Berger gehören die Behavioral Economics zu einem der drei Forschungsthemen, das Führungskräfte besonders nachfragen (aus Schwenker et al. 2021, 22, einem vom VHB Verband der Hochschullehrer und Hochschullehrerinnen für Betriebswirtschaft seinen Mitgliedern empfohlenen Werk). Um das kritische Potential des Humanismus (neu) zu entfalten, erscheint es daher nicht unvernünftig, im sozioökonomischen Bildungsdiskurs (s. z.B. Urban et al. 2021; s.a. Hermann 2021b) den Dialog zwischen Verhaltensökonomik und Humanistischer Ökonomik im hier vorgestellten Sinne weiter zu öffnen.

- Beaudreau, B.C. 2012. A humanistic theory of economic behavior. *The Journal of Socio-Economics* 41, 222-234.
- Dhami, S. (2019a). *The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Vol. 1. Behavioral Economics of Risk, Uncertainty, and Ambiguity.* Oxford: Oxford University Press.
- Dhami, S. (2019b). *The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Vol. 2. Other-Regarding Preferences.* Oxford: Oxford University Press.
- Dhami, S. (2019c). *The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Vol. 3. Behavioral Time Discounting.* Oxford: Oxford University Press.
- Dhami, S. (2019d). *The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Vol. 4. Behavioral Game Theory.* Oxford: Oxford University Press.
- Dhami, S. (2020a). *The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Vol. 5. Bounded Rationality.* Oxford: Oxford University Press.
- Dhami, S. (2020b). *The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Vol. 6. Behavioral Models of Learning.* Oxford: Oxford University Press.
- Dhami, S. (2020c). *The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Vol. 7. Further Topics in Behavioral Economics.* Oxford: Oxford University Press.
- Falk, A. (2022). *Warum es so schwer ist, ein guter Mensch zu sein.* Berlin: Siedler.
- Gintis, H. (2009). *The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of Behavioral Sciences.* Princeton: Princeton University Press.
- Hermann, T. (2021a). Manichäismen im BWL-Klassiker Wöhe. Ideologiekritik und dialogische betriebswirtschaftliche Bildung. In: Matiaske, W. und Nienhüser, W. (Hrsg.). *Ökonomie und Gesellschaft Jb. 32: Ökonomie und Ideologie.* Marburg: Metropolis, 267-317.
- Hermann (2021b). Inspirierendes zur Wirtschaftsdidaktik. In: *Polis* 2/2021, 32-33.
- Holderegger, A.; Weichlein, S. und Zurbuchen, S. (Hrsg.) (2011). *Humanismus. Sein kritisches Potential für Gegenwart und Zukunft.* Basel: Schwabe Verlag
- Komlos, J. (2021). Humanistic economics, a new paradigm for the 21st century. *real-world economics review*, issue no. 96, 184-202.
- Kurthen, M. (2011). Naturalistischer Humanismus. In: Holderegger, A.; Weichlein, S. und Zurbuchen, S. (Hrsg.) a.a.O. 71-89.
- Lutz, M.A. und Lux, K. (1988). *Humanistic Economics. The New Challenge.* New York: The Bootstrap Press.
- Lutz, M.A. (1999). *Economics for the Common Good. Two centuries of social economic thought in the humanistic tradition.* London und New York: Routledge.
- Lynne, G.D. (2020). *Metaeconomics. Tempering Excessive Greed.* Cham: Palgrave MacMillan
- Nida-Rümelin, J. (2011). *Die Optimierungsfalle. Philosophie einer humanen Ökonomie.* München: Irisiana Verlag.
- Nida-Rümelin, J. (2016). *Humanistische Reflexionen.* Berlin: Suhrkamp.
- Nida-Rümelin, J. (2020). *Eine Theorie praktischer Vernunft.* Berlin/ Boston: de Gruyter.
- Peukert, H. (2018). *Mikroökonomische Lehrbücher: Wissenschaft oder Ideologie?* Marburg: Metropolis.
- Primrose, D. (2017) 'The Subjectification of Homo Economicus in Behavioural Economics' *Journal of Australian Political Economy* No. 80, pp. 88-128.

Smith, V.L. & Wilson, B.J. (2019). *Humanomics. Moral Sentiments and the Wealth of Nations for the Twenty-First Century*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tomer, J. F. (2017). *Advanced Introduction to Behavioral Economics*. North Hampton: Elgar.

Urban, J. et al. (2021). *Wirtschaft neu lehren. Erfahrungen aus der pluralen, sozioökonomischen Hochschulbildung*. Wiesbaden: Springer.

Weichlein, S. (2011). Einleitung Neuordnung des Wissens. In: Holderegger, A.; Weichlein, S. und Zurbuchen, S. (Hrsg.) a.a.O., 279-281.

Weimann, J. u. J. Brosig-Koch (2019) *Einführung in die experimentelle Wirtschaftsforschung*. Wiesbaden: SpringerGabler.

Zima, P.V. (2020). *Soziologische Theoriebildung. Ein Handbuch auf dialogischer Basis*. Tübingen: Narr, Francke, Attempto Verlag.