

1 Einleitung

„Das Maß der Wirtschaft ist der Mensch.“

Martin Hoch bei einer Laudatio auf Wilhelm Röpke (1964, S. 355)

Wie sollte Wirtschaftspolitik gestaltet sein? Walter Eucken, Wirtschaftspolitiker und Wegbereiter der Sozialen Marktwirtschaft, würde wahrscheinlich antworten, sie solle menschnah sein. Und vermutlich würden ihm viele zustimmen. Denn schließlich steht der Mensch im Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik. Er ist es, der durch sein Denken, Entscheiden und Handeln die wirtschaftlichen Prozesse lenkt. Der Mensch ist es auch, der durch wirtschaftspolitische Maßnahmen und institutionelle Regelungen in seinen Entscheidungen und seinem Handeln beeinflusst wird. Aus diesem Grund ist es auch selbstverständlich, dass der Mensch bzw. Annahmen darüber, wie Menschen agieren, die Grundlage jeder ökonomischen Analyse bilden. Doch was ist, wenn die in der Ökonomie angenommenen Eigenschaften und Verhaltensweisen nicht den tatsächlichen Eigenarten der Menschen entsprechen oder elementare Charakterzüge unberücksichtigt bleiben? Können auch aus ökonomischen Modellen, in denen wesentliche Eigenschaften der Menschen vernachlässigt werden, wirtschaftspolitische Überlegungen abgeleitet werden, die zu einem erfolgreichen und erstrebenswerten Ergebnis führen?

Diese Fragen drängen sich nicht zuletzt deshalb auf, weil sich die empirischen Erkenntnisse mehren, dass Menschen in ihren Verhaltensweisen und Eigenschaften von den theoretischen Annahmen des in der Ökonomie etablierten Menschenbildes, des *homo oeconomicus*, abweichen (vgl. Ariely, 2008; Baron, 2008; Camerer, 2003; DellaVigna, 2009; Fetchenhauer & Haferkamp, 2007; Forsythe, Horowitz, Savin & Sefton, 1994; Gilovich, Griffin & Kahneman, 2002; Henrich et al., 2001; Kahneman, Knetsch & Thaler, 1991; Kahneman & Tversky, 1979). So zeigt sich in empirischen Untersuchungen, dass Menschen nicht immer rational, eigennützig und selbstdiszipliniert agieren, sondern häufig auch irrational, altruistisch und undiszipliniert. Ebenso lässt sich nachweisen, dass Menschen anderen gegenüber kein Desinteresse aufweisen oder nur aus Geldgründen arbeiten. Vielmehr lassen die Untersuchungsergebnisse erkennen, dass Menschen sich an ihren Mitmenschen orientieren und Spaß an ihrer Arbeit haben.

Aus dieser in den letzten Jahren deutlicher gewordenen Diskrepanz zwischen den in der Theorie angenommenen und den empirisch beobachtba-

ren Eigenschaften der Menschen ergibt sich die Notwendigkeit, die aus der Psychologie bekannten Verhaltensweisen den Annahmen des homo oeconomicus entgegenzustellen und zu hinterfragen, welche Auswirkungen und Bedeutungen die möglichen Unterschiede für die Wirtschaftspolitik haben. Im Mittelpunkt dieser Arbeit steht daher die Frage, wie die wirtschaftspolitischen Grundlagen vor dem Hintergrund der psychologischen Erkenntnisse zu bewerten sind und ob die Wirtschafts- und Sozialpolitik die psychologischen Erkenntnisse stärker berücksichtigen muss. Anders ausgedrückt lautet die zentrale Frage: Brauchen wir eine Ordnungspolitik für irrationale Menschen, d. h. eine Ordnungspolitik, die sich nicht länger an den angenommenen Eigenschaften, sondern an den empirisch ersichtlichen Verhaltensweisen orientiert?

Da die in Deutschland geltende Wirtschaftspolitik der Sozialen Marktwirtschaft auf den Grundlagen des *Ordoliberalismus*, einer Denkschule rund um Walter Eucken (1891-1950) und Friedrich August von Hayek (1899-1992), basiert, wird die Frage nach der wirtschaftspolitischen Bedeutung und einer möglichen Integration der Psychologie in die Wirtschaftspolitik vor dem Hintergrund der ordoliberalen Grundprinzipien diskutiert. Hierzu wird analysiert, wie sinnvoll die wirtschaftspolitischen Grundprinzipien des Ordoliberalismus im Hinblick auf die psychologischen Erkenntnisse sind und wie bzw. ob sich der Ordoliberalismus mit psychologischen Erkenntnissen vereinbaren und erweitern lässt.

Motivation und Hintergrund der Arbeit

Da der wirtschaftspolitische Ordnungsrahmen auf das Wesen des Menschen abgestimmt sein sollte, liegt die Verbindung der beiden Bereiche Ökonomie – im Speziellen der Wirtschaftspolitik – und der Psychologie nahe. Denn wieso sollte die eine Wissenschaft, die ihre direkte Umsetzung im wirtschaftlichen Alltag erfährt und deren Grundlage der Mensch ist, die andere Wissenschaft, die sich ausschließlich mit dem Wesen des Menschen beschäftigt, ignorieren?

Tatsächlich spielte die Psychologie jedoch in der Wirtschaftstheorie und somit auch in der wirtschaftspolitischen Gestaltung über einen langen Zeitraum keine Rolle. Erst seitdem immer mehr Ergebnisse aus psychologischen Untersuchungen auf eine gefährliche Diskrepanz zwischen den Annahmen des homo oeconomicus und den in Realität beobachtbaren Verhaltensweisen hinweisen (s. o.), wird der Ruf nach einer Integration

psychologischer Erkenntnisse in die Ökonomie und insbesondere in die Wirtschafts- und Sozialpolitik lauter (vgl. Akerlof & Shiller, 2010; Altman, Falk & Marklein, 2009; Bögenhold, 2009; Congdon, Kling & Mullainathan, 2011; Enste & Hüther, 2011). Auch gibt es bereits erste Ansätze, wie die Wirtschaftspolitik die psychologischen Erkenntnisse bezüglich des menschlichen Verhaltens berücksichtigen kann und nach Meinung der Vertreter des sogenannten Libertären Paternalismus auch berücksichtigt werden muss (Camerer, Issacharoff, Loewenstein, O'Donoghue & Rabin, 2003; Loewenstein, Brennan & Volpp, 2007; Loewenstein & Haisley, 2007; Thaler & Sunstein, 2003). Da diesen libertärpaternalistischen Ideen jedoch ein normatives Fundament fehlt und sie deshalb häufig willkürlich erscheinen, steht der Umsetzung derartiger Vorschläge die Befürchtung entgegen, die Tür für den Paternalismus zu öffnen (für eine Kritik am Libertären Paternalismus vgl. Kirchgässner, 2012). Diese Kritik ist zwar nicht ganz unberechtigt (hierauf wird später detailliert eingegangen), jedoch besteht die Gefahr bei Nicht-Berücksichtigung der psychologischen Erkenntnisse, zielführende, effiziente oder gar notwendige Änderungen in der Wirtschaftspolitik zu übersehen.

Aus diesem Grund ist es umso wichtiger, die Diskussion, ob psychologische Erkenntnisse in der Wirtschafts- und Sozialpolitik berücksichtigt werden müssen und wie eine solche Integration aussehen kann, auf ein normatives Fundament zu stellen. Da die Wirtschafts- und Sozialpolitik aktuell auf dem Fundament des Ordoliberalismus basiert, ist es sinnvoll und notwendig, die Diskussion um eine mögliche Neuausrichtung der Wirtschaftspolitik ebenfalls vor dem Hintergrund des ordoliberalen Gedankenguts zu führen. Nur so lässt sich analysieren, ob eine Neuausrichtung einerseits notwendig, andererseits auf der normativen Grundlage des Ordoliberalismus möglich ist. Zeigt die Analyse, dass sich die ordoliberalen Grundprinzipien und somit der liberale Gedanke der Sozialen Marktwirtschaft mit psychologischen Erkenntnissen verbinden lassen oder eine Nicht-Berücksichtigung der Erkenntnisse sogar zu Problemen oder Ineffizienzen führt, kann dies als Rechtfertigungsgrundlage für eine „psychologische Wirtschaftspolitik“ dienen.

Ob eine derartige Wirtschafts- und Sozialpolitik mit dem Ordoliberalismus und somit den Grundlagen der Sozialen Marktwirtschaft vereinbar ist, lässt sich erst am Ende der Arbeit mit Gewissheit sagen. Da Eucken jedoch stets bemüht war, eine geeignete Ordnung für eine freie

Wirtschaft zu gestalten, „...die dem Wesen des Menschen und der Sache entspricht...“ (Eucken, 1952, S. 372), kann vermutet werden, dass der Ordoliberalismus Ansatzpunkte für eine Integration der psychologischen Erkenntnisse birgt. Stets betonte Eucken (1952), dass der Mensch viele situationsspezifische Eigenschaften und Verhaltensweisen zeigt, wodurch er sich deutlich vom gängigen Bild des homo oeconomicus abgrenzte.

Das Ziel der ordoliberalen Vertreter war es, eine lebensnahe Wirtschaftspolitik zu gestalten, „...die nicht nur wirtschaftliche Werte, in Ziffern messbare, in Geldsummen ausdrückbare Werte berücksichtigt, sondern die sich bewusst ist, dass viel wichtiger ist, wie der Mensch sich in seiner Situation fühlt“ (Rüstow, 1963, S. 82). Für die Gestaltung einer solchen Wirtschaftspolitik griff Eucken in seinen Analysen auf ökonomische, philosophische und psychologische Aspekte zurück. Das Bestreben, eine menschnahe Wirtschaftspolitik zu entwickeln und die Abgrenzung vom homo oeconomicus lassen somit die Vermutung zu, dass der Ordoliberalismus tatsächlich als Fundament für eine Neuausrichtung der Wirtschaftspolitik dienen könnte und eine psychologische Wirtschaftspolitik somit nicht nur konform mit dem liberalen Gedanken wäre, sondern der Gestaltung des Ordnungsrahmens der Sozialen Marktwirtschaft gleichzeitig neue Impulse verleihen würde.

In Zeiten, in denen das Wirtschaftssystem durch die vergangene – und noch immer anhaltende – Wirtschafts- und Finanzkrise (2008 bis dato) und das Zusammenbrechen von Märkten (Zusammenbruch des Bankensektors ab Herbst 2008) gezeichnet ist, das Vertrauen in bestehende Regelsysteme erschüttert wurde und der Ruf nach Moral immer lauter wird (vgl. Wickert, 2011), scheint zudem der Rückgriff auf ein Ordnungsdenken angebracht, das sich am Wesen des Menschen und seiner Vielfalt orientiert. Denn es kann nicht ausgeschlossen werden, dass eine Unzufriedenheit oder ein Fehlverhalten in einem Wirtschaftssystem durch mangelhafte Annahmen oder Missachtung entscheidender Eigenschaften der Menschen hervorgerufen werden können.

Daher ist es an der Zeit, über eine Veränderung in der Wirtschaftspolitik nachzudenken, d. h. eine Möglichkeit zu diskutieren, *ob* und *wie* sich bisher unbeachtete, jedoch psychologisch relevante Verhaltensweisen in ökonomische Analysen und insbesondere in die Wirtschaftspolitik integrieren lassen.

Vorgehensweise der Arbeit

Um die Frage zu klären, welche Bedeutung die psychologischen Erkenntnisse bezüglich des menschlichen Verhaltens für die Wirtschaftspolitik haben und ob der Ordoliberalismus als Fundament für eine Neuausrichtung der Wirtschaftspolitik dienen kann, wird wie folgt vorgegangen:

Im ersten Teil dieser Arbeit soll durch eine Gegenüberstellung der verschiedenen Eigenschaften des homo oeconomicus mit den Erkenntnissen aus der Psychologie bezüglich des menschlichen Verhaltens veranschaulicht werden, ob und wenn ja, wie stark das theoretische Menschenbild den empirisch ermittelten Verhaltensweisen widerspricht. Dabei bildet der homo oeconomicus das theoretische Ideal, weshalb Abweichungen von seinen Eigenschaften als *Verhaltensanomalien* bezeichnet werden. Ebenfalls wird anhand einer Literaturanalyse untersucht, welche Annahmen den ordoliberalen Arbeiten bezüglich der Verhaltensweisen der Wirtschaftsakteure zugrunde liegen. Diese Ergebnisse werden sowohl den neoklassischen Annahmen bezüglich der menschlichen Verhaltensweisen – also den Eigenschaften des homo oeconomicus – als auch den psychologischen Erkenntnissen gegenübergestellt. Die vergleichende Analyse soll somit einerseits die Diskrepanzen zwischen den theoretischen Annahmen und den empirischen Erkenntnissen über das Verhalten der Menschen verdeutlichen, als auch andererseits Aufschluss darüber geben, ob sich im Ordoliberalismus Hinweise auf Verhaltensanomalien, d. h. vom theoretischen Ideal abweichendes und dem empirischen Bild entsprechendes Verhalten finden lassen. Im Rahmen des Vergleichs der Menschenbilder bzw. der angenommenen oder empirisch beobachtbaren Verhaltensweisen werden zudem fundamentale Theorien aus der Psychologie vorgestellt, die im wirtschaftspolitischen Kontext eine Rolle spielen und für die Gestaltung der Ordnungspolitik von Relevanz sein können. Die Ergebnisse der Analyse bezüglich der unterschiedlichen Annahmen und Erkenntnisse, wie Menschen im wirtschaftlichen Kontext agieren und welche Faktoren ihre Entscheidungen beeinflussen, dienen als Grundlage für die weiterführende Untersuchung.

Im zweiten Teil der Arbeit liegt der Fokus auf der Frage, ob das ordoliberalere Regelwerk unter Berücksichtigung psychologischer Erkenntnisse Bestand hat. Aus dieser Untersuchung soll letzten Endes abgeleitet werden, ob der Ordoliberalismus als Basis für eine psychologische Wirtschaftspolitik und somit als Fundament für eine Ordnungspolitik für irra-

tionale Menschen dienen kann. Ebenfalls lässt sich aus der Gegenüberstellung der psychologischen Erkenntnisse und des Ordnungsrahmens, der ein liberales Wirtschaftssystem funktionsfähig halten soll, schlussfolgern, welche psychologischen Faktoren in der Gestaltung der Wirtschaftspolitik von Relevanz sind, durch welche sich die Wirtschaftspolitik effizienter gestalten lassen würde und welche beachtet werden müssen, um Problemen oder Ineffizienzen vorzubeugen.

Im letzten Teil werden gleichermaßen Chancen und Probleme, die sich durch die Berücksichtigung der Psychologie in der Wirtschafts- und Sozialpolitik ergeben, aufgezeigt. Dazu werden Ideen entwickelt, wie eine psychologische Wirtschaftspolitik aussehen könnte und welche Maßnahmen sich daraus ableiten ließen. Ziel dieser Arbeit ist es dabei nicht, wirtschaftspolitische Empfehlungen zu geben. Vielmehr sollen im Hinblick auf relevante Politikfelder mögliche Implikationen und Gestaltungsspielräume sowie sich daraus ergebende Probleme diskutiert werden. Somit sind die im letzten Teil der Arbeit vorgestellten Ideen keine vollständig zur Umsetzung ausgearbeiteten Vorschläge, sondern dienen als Diskussionsgrundlage, wie psychologisch basierte Ansätze und Maßnahmen aussehen und mit welchen Problemen diese einhergehen könnten.

Neben den etablierten Eigenschaften des homo oeconomicus und relevanten Erkenntnissen aus der Psychologie basiert die Arbeit im Allgemeinen auf den beiden Hauptwerken Walter Euckens „Grundlagen der Nationalökonomie“ (1950) und „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“ (1952) sowie zentralen Schriften von Friedrich August von Hayek (1945a; 1959; 1962a; 1964). Ebenso werden Veröffentlichungen von Franz Böhm und Euckens Schülern und nahen Kollegen untersucht.

Insgesamt soll die Arbeit Aufschluss darüber geben, ob eine Neuausrichtung der Wirtschaftspolitik im Lichte psychologischer Erkenntnisse nicht nur notwendig, sondern auf der Basis von Altbewährtem auch möglich ist. Somit steht die Arbeit ganz im Zeichen von Revolution und Tradition zugleich: Revolution, weil zentrale Grundlagen der Ökonomie infrage zu stellen sind und Tradition, weil mögliche Antworten in bereits bestehenden Lösungen und Ideen gesucht werden.