

Lisa V. Bruttel, Florian Stolley

Richard H. Thaler – Wirtschaftsnobelpreisträger 2017

Der diesjährige Nobelpreisträger Richard H. Thaler ist einer breiteren Öffentlichkeit vor allem durch sein mit Cass R. Sunstein gemeinsam verfasstes Buch zum Nudging bekannt geworden. Tatsächlich hat er in den vergangenen 40 Jahren die Entwicklung der Verhaltensökonomie entscheidend mitgeprägt und vorangebracht. Thaler hat die Annahmen hinter dem Modell des Homo oeconomicus untersucht und die Abweichungen menschlichen Verhaltens von den Rationalitätsannahmen auf zwei wesentliche Ursachen zurückgeführt: kognitive Einschränkungen und Mängel bei der Selbstkontrolle. Neben den Rationalitätsannahmen beziehen sich seine Forschungen aber auch auf Überlegungen zur Grundhaltung von Wirtschaftssubjekten gegenüber anderen und deren Auswirkungen auf ihr wirtschaftliches Handeln.

Richard H. Thaler erhält den diesjährigen Alfred-Nobel-Gedächtnispreis für Wirtschaftswissenschaften, laut Preiskomitee für seine Arbeiten zur Integration psychologischer Erkenntnisse über menschliches Entscheidungsverhalten in ökonomischen Analysen, Theorien und Modellen.¹ Thaler hat die Entwicklung der Verhaltensökonomie als Teilgebiet der Wirtschaftswissenschaften in den vergangenen 40 Jahren entscheidend mitgeprägt und vorangebracht. Er hat daher wesentlich dazu beigetragen, dass die Wirtschaftswissenschaften „menschlicher“ in dem Sinne wurden, dass sie heute unsere Schwächen in Gestalt begrenzter Rationalität und unsere Stärken in Form sozialer Präferenzen besser berücksichtigen.

1 Ein ausführlicher Bericht über die Forschung Richard H. Thalers, auf den wir uns im Folgenden beziehen, findet sich in der Begründung des Preiskomitees: The Royal Swedish Academy of Sciences: Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017, https://6702d.https.cdn.softlayer.net/2017/10/sciback_ek_en_17.pdf (9.10.2017).

Richard H. Thaler hat großen Anteil daran, dass es heute Modelle gibt, die – wie es vielfach gefordert wird – realistischere Annahmen machen und damit das Verhalten von Wirtschaftssubjekten oft besser erklären und vorhersagen können als die neoklassische Optimierung. Die Arbeit von Thaler ist dabei besonders herausragend, weil er an ganz verschiedenen Ansatzpunkten und in vielen unterschiedlichen Bereichen fundamentale und systematische Abweichungen vom Modell des Homo oeconomicus dokumentiert und damit eine bemerkenswerte Reihe von Forschungsfeldern mit angestoßen hat. Er hat dabei insbesondere die zwei Grundannahmen des Modells eines Homo oeconomicus infrage gestellt: erstens, dass wirtschaftliche Akteure immer streng rational handeln, und zweitens, dass sie grundsätzlich egoistisch, also den eigenen Nutzen maximierend, agieren. Thaler hat große Beiträge dazu geleistet, die Grenzen beider Annahmen zu ermitteln. Seine Arbeiten zu Abweichungen menschlichen Verhaltens von der Rationalitätsannahme lassen sich darüber hinaus in zwei Teilbereiche einteilen, kognitive Einschränkungen und Mängel bei der Selbstkontrolle.

Beschränkte Rationalität in Form eingeschränkter kognitiver Fähigkeiten

Die beiden wesentlichen kognitiven Einschränkungen, die durch Thaler in die ökonomische Forschung eingeführt wurden, sind der Endowment Effect und das Mental Accounting. Unter dem *Endowment Effect*² versteht man die Beobachtung, dass Individuen einem Gut einen höheren Wert beimessen, wenn sie dieses Gut besitzen, als

2 R. H. Thaler: Toward a Positive Theory of Consumer Choice, in: Journal of Economic Behavior and Organization, 1. Jg. (1980), H. 1, S. 39-60.

Prof. Dr. Lisa V. Bruttel lehrt Volkswirtschaftslehre, insbesondere Märkte, Wettbewerb und Institutionen an der Universität Potsdam.

Florian Stolley, M.Sc., ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre der Universität Potsdam.

wenn sie es nicht besitzen, obwohl es objektiv betrachtet in beiden Fällen den gleichen monetären Wert hat. Dieser Effekt führt dazu, dass der maximale Kaufpreis, den ein bestimmtes Individuum für ein Gut zu zahlen bereit ist, geringer ist als der minimale Verkaufspreis, den dieses Individuum verlangen würde, wenn es bereits im Besitz des Gutes ist. Der Endowment Effect wurde von Thaler in Experimenten dokumentiert und von ihm anhand der Prospect Theory von Kahneman und Tversky erklärt.³ Ein Gut zu verkaufen fühlt sich dabei wie ein Verlust des Gutes an. Im Rahmen der Prospect Theory gilt, dass solch ein Verlust stärker negativ empfunden wird als die positive Wirkung eines Gewinnes in gleicher Größe (Verlustaversion). Dieser von Thaler gut dokumentierte Effekt war die Grundlage für gleich zwei vielzitierte formale Modelle: Erst für das Verlustaversionsmodell von Tversky und Kahnemann⁴ und später für das Referenzpunkt-Modell von Köszegi und Rabin.⁵

Thaler erfuhr anfangs reichlich Gegenwind aus der Richtung der traditionellen Ökonomie gegen die Behauptung eines Endowment Effects. Die Kritiker argumentierten, der Effekt sei nicht relevant, weil er erstens nur bei unerfahrenen Marktteilnehmern zu erwarten sei und zweitens in einer Marktsituation nicht lange „überleben“ würde. Ersteres wurde 1990 durch Kahneman, Knetsch und Thaler widerlegt,⁶ letzteres durch List zunächst scheinbar bestätigt.⁷ Köszegi und Rabin erklärten dann aber, dass es nicht die Marktsituation per se war, die den Endowment Effect verschwinden lässt, sondern eher die Erwartung der Händler, das Gut sowieso nicht lange zu besitzen.⁸ Entscheidend für das Auftreten des Endowment Effects scheint somit die Erwartungshaltung der Individuen bzw. deren Referenzpunkt zu sein.⁹

*Mental Accounting*¹⁰ ist ein Oberbegriff für verschiedene Auswirkungen, die kognitive Einschränkungen auf das

- 3 D. Kahneman, A. Tversky: Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk, in: *Econometrica*, 47. Jg. (1979), H. 2, S. 263-291.
- 4 A. Tversky, D. Kahneman: Loss-Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model, in: *Quarterly Journal of Economics*, 106. Jg. (1991), H. 4, S. 1039-1061.
- 5 B. Köszegi, M. Rabin: A Model of Reference-Dependent Preferences, in: *Quarterly Journal of Economics*, 121. Jg. (2006), H. 4, S. 1133-1165.
- 6 D. Kahneman, J. Knetsch, R. H. Thaler: Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, in: *Journal of Political Economy*, 98. Jg. (1990), H. 6, S. 1325-1348.
- 7 J. List: Neoclassical Theory versus Prospect Theory: Evidence from the Marketplace, in: *Econometrica*, 72. Jg. (2004), H. 2, S. 615-625.
- 8 B. Köszegi, M. Rabin, a.a.O.
- 9 Für eine aktuellere Übersicht über den Stand der Forschung zum Endowment Effect vgl. z.B. K. M. Ericson, A. Fuster: The Endowment Effect, in: *Annual Review of Economics*, 6. Jg. (2014), H. 1, S. 555-579.
- 10 R. H. Thaler: Mental accounting and consumer choice, in: *Marketing science*, 4. Jg. (1985), H. 3, S. 199-214; und R. H. Thaler: Mental accounting matters, in: *Journal of Behavioral decision making*, 12. Jg. (1999), H. 3, S. 183-206.

Kasten 1

Richard H. Thalers Beiträge zur ökonomischen Forschung (Auswahl)

Beschränkte Rationalität

- Eingeschränkte kognitive Fähigkeiten:
 - Endowment Effect
 - Mental Accounting
- Mangelnde Selbstkontrolle
 - Present-Bias
 - Planner-Doer-Modell
- Nudging
- Behavioral Finance

Soziale Präferenzen

- Fairness
- (Indirekte) Reziprozität

Konsum- und Sparverhalten von Individuen haben können. Es geht darum, wie Menschen über Geld nachdenken und wie sie Geld ausgeben. Eine wichtige Beobachtung, die von Thaler dokumentiert wurde, ist die Tatsache, dass sehr viele Menschen ihr Geld gedanklich auf verschiedene „Konten“ buchen, die jeweils eine Zweckbindung haben. Jedes der Konten verfügt über ein eigenes Budget und einen eigenen Referenzpunkt. Geld, welches mental einem Konto zugerechnet wurde, lässt sich nur schwer auf ein anderes Konto übertragen. Dies führt im Kontext der Prospect Theory unter anderem dazu, dass der Wert, den ein Individuum einem bestimmten Betrag an Geld beimisst, davon abhängt, welchem mentalen Konto dieser Geldbetrag zugewiesen wird.

Ein Effekt, der aus diesen gedanklichen Konten resultiert, ist, dass Geld, welches auf eine ernsthafte Art erwirtschaftet wurde (Gehalt), auch für ernsthafte Zwecke ausgegeben wird (Miete, Grundnahrungsmittel), während ein unerwarteter Geldsegen eher in weniger ernsthafte Zwecke (Restaurantbesuche, ein teures Parfüm, Casino) investiert wird. (Das erklärt übrigens auch, warum Richard H. Thaler, als er nach der Bekanntgabe des Preisträgers gefragt wurde, was er mit dem Preisgeld von knapp 1 Mio. Euro zu tun gedenke, antwortete, er würde es im Sinne seiner eigenen Forschung „so irrational wie möglich“ ausgeben.¹¹) Weitere Implikationen des Mental Accountings sind:

- 11 B. Appelbaum: Nobel in Economics is awarded to Richard Thaler, *New York Times online*, 9.10.2017, <https://www.nytimes.com/2017/10/09/business/nobel-economics-richard-thaler.html> (9.10.2017).

- *Hedonic Framing*: Hierbei geht es um die menschliche Neigung, bestimmte Güter- oder Geldströme künstlich auseinanderzurechnen oder zu kombinieren. Solche gedanklichen Manöver können zu interessanten Verhaltensweisen führen, die den empfundenen „Schmerz“ bei Verlust des Geldes, das man ausgibt, abschwächen. Man kann damit z.B. erklären, warum viele Menschen gern Kreditkarten nutzen: Einmal im Monat die Summe der Abbuchungen zu sehen schmerzt weniger als jede Ausgabe einzeln wahrzunehmen. Auch der Blumenstrauß vom Autoverkäufer, den dieser zuvor in den Gesamtpreis einkalkuliert hat, führt in diesem Modellkontext zu einem Nutzengewinn, da der Blumenstrauß separat und daher gedanklich stark positiv bewertet wird, während der wenige Euro höhere Gesamtpreis des Autos durch die abnehmende Sensitivität kaum spürbar ist.
- *Disposition Effect*: Dieser Effekt besagt, dass Aktienbesitzer dazu neigen, Verlustbringer zu lange zu halten und die Gewinner im Portfolio zu schnell zu verkaufen. Mental Accounting erklärt diesen Effekt damit, dass jedes Wertpapier gedanklich ein eigenes Konto hat. Auf diesem Konto werden die Verluste und Gewinne relativ zum Einkaufskurs in dem Moment realisiert, in dem das Papier verkauft wird. Wertpapiere, die unter dem Kaufpreis notieren, werden tendenziell eher gehalten, um nicht den Verlust, der stärker negativ bewertet wird als ein Gewinn gleicher Größe, zu realisieren.
- *Income Targeting*: Berühmtestes Beispiel sind die Taxifahrer in New York,¹² etwas weniger bekannt die Fahrradkuriere in Zürich.¹³ Auch diese Individuen betreiben offenbar Mental Accounting, indem sie die Einnahmen eines jeden Tages auf ein separates Konto buchen. Dieses Konto hat einen Referenzpunkt, das Zieleinkommen. Die Individuen arbeiten so lange, bis sie dieses Zieleinkommen erreicht haben, was z.B. bedeutet, dass die Taxifahrer an Regentagen früher am Tag Feierabend machen, da sie durch die höhere Nachfrage schneller ihr Zieleinkommen erreichen. Die neoklassische Standardtheorie würde genau das Gegenteil vorhersagen, nämlich dass das Arbeitsangebot mit dem Stundenlohn steigt.

Mental Accounting kann also in vielen Situationen dazu führen, dass Individuen auf eine Art Entscheidungen treffen, die nicht mit der neoklassischen Standardtheorie überein-

stimmt. Oft schaden sich die Individuen damit selbst. Laut Thaler kann Mental Accounting aber auch hilfreich sein, z.B. kann es helfen, komplexe Entscheidungen zu vereinfachen, oder überhöhte Ausgaben infolge von Selbstkontrollproblemen zu verhindern oder zu reduzieren.¹⁴

Beschränkte Rationalität in Form mangelnder Selbstkontrolle

Auch im Themengebiet zeitinkonsistenten Verhaltens hat Thaler entscheidende Grundsteine gelegt. Anhand hypothetischer Fragestellungen konnte er illustrieren, dass Individuen zu einer systematischen Form von Ungeduld neigen. Während Entscheidungen zwischen zwei Alternativen, die beide in der Zukunft liegen, offenbar rational nutzenmaximierend getroffen werden, gibt es bei ähnlichen Entscheidungen, bei denen eine der Alternativen die Gegenwart oder unmittelbare Zukunft betrifft, eine systematische Verzerrung zugunsten der Gegenwartsalternative.¹⁵

Ausgehend von derartigen Beobachtungen haben Thaler und Shefrin das Planner-Doer-Modell¹⁶ entwickelt, das als Vorläufer für heutige Modelle dualer Prozesse im Gehirn gesehen wird. In diesem Modell gibt es in einem Menschen zwei miteinander konkurrierende Egos, einen rationalen Planer und einen hitzköpfigen Macher. Der Planer maximiert den diskontierten Lebensnutzen, wie es die neoklassische Theorie vorhersagt, während der Macher nur an den heutigen Konsum denkt. Je nachdem, welcher der beiden sich bei einer Entscheidung durchsetzt, trifft das Individuum mehr oder weniger rationale Entscheidungen. Wer sich von den beiden jeweils durchsetzt, hängt von der Willenskraft eines Individuums ab, sowie von den vorhandenen Möglichkeiten zur Selbstbindung, die den Macher davon abhalten können, eine langfristig schlechte Entscheidung zu treffen (beispielsweise keine Zigaretten im Haus zu haben, wenn man mit dem Rauchen aufhören möchte).

Aus seinen vielfachen Beobachtungen beschränkt rationalen Verhaltens und mangelnder Selbstkontrolle hat Thaler gemeinsam mit Sunstein das Konzept des *Liberarian Paternalism* entwickelt.¹⁷ Ausgehend von der Überzeugung, dass man vielen Menschen helfen könnte, für sich selbst langfristig gute Entscheidungen zu treffen, empfehlen sie die aktive Gestaltung von Entscheidungsumgebungen, die solche guten Entscheidungen leichter

12 C. Camerer, L. Babcock, G. Loewenstein, R. H. Thaler: Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time, in: Quarterly Journal of Economics, 112. Jg. (1997), H. 2, S. 407-441.

13 E. Fehr, L. Goette: Do Workers Work More if Wages are High? Evidence from a Randomized Field Experiment, in: American Economic Review, 97. Jg. (2007), H. 1, S. 298-317.

14 R. H. Thaler: Mental accounting and consumer choice ..., a.a.O.

15 R. H. Thaler: Some empirical evidence on dynamic inconsistency, in: Economics Letters, 8. Jg. (1981), H. 3, S. 201-207.

16 R. H. Thaler, H. Shefrin: An economic theory of self-control, in: Journal of Political Economy, 89. Jg. (1981), H. 2, S. 392-406; und H. Shefrin, R. H. Thaler: The behavioral life-cycle hypothesis, in: Economic Inquiry, 26. Jg. (1988), H. 4, S. 609-643.

17 R. H. Thaler, C. Sunstein: Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt, Berlin 2009.

machen. Das Mittel der Wahl dazu sind „Nudges“, kleine Veränderungen der Entscheidungsumgebung, die die Entscheidungsfreiheit de facto nicht beschneiden (deshalb „libertarian“), aber den Macher im Modell eben doch davon abhalten können, im Entscheidungsprozess die Oberhand zu gewinnen. Die bekannteste Form von Nudges sind sicherlich die Defaults. Diese geben in Entscheidungssituationen einen für die meisten Menschen optimalen Standard als Vorauswahl vor. Insbesondere bei komplexen und selten zu treffenden Entscheidungen können sorgfältig kalibrierte Defaults das Leben des Individuums dabei ganz erheblich und langfristig verbessern. Thaler empfahl bereits Mitte der 1990er Jahre, den Default bei der Teilnahme am System der betrieblichen Altersvorsorge in den USA so zu ändern, dass Beschäftigte sich aktiv gegen die Teilnahme entscheiden müssen (Opt-out) und nicht mehr aktiv dafür (Opt-in).¹⁸ Empirische Studien haben gezeigt, dass solch eine Änderung einen dramatisch positiven Effekt auf die Beteiligungsrate hat.¹⁹ Thaler und Benartzi entwarfen später ein konkretes Programm („Save More Tomorrow“), das die Beiträge zur Altersvorsorge durch eine Reduzierung von Selbstkontrollproblemen erhöhen soll. Teilnehmer dieses Programms entscheiden sich frühzeitig dafür, künftige Gehaltserhöhungen für eine Erhöhung ihrer Sparraten in der Altersvorsorge zu nutzen. Durch die frühe Festlegung gelingt es ihnen, den Macher in seinem Entscheidungsspielraum einzuschränken. Durch die Kopplung mit der Gehaltserhöhung wird erreicht, dass sich die Beitragserhöhungen nicht wie ein Verlust anfühlen.²⁰

Nudges sind aus verschiedenen Gründen nicht unumstritten.²¹ Zunächst wird kritisiert, dass auch der Gestalter der Entscheidungsumgebung nicht sicher wissen kann, was die langfristig optimale Entscheidung für das Individuum ist.²² Außerdem lehnen einige Menschen die Vorstellung

ab, durch den Staat „manipuliert“ zu werden.²³ Zuletzt kann es passieren, dass auch Menschen, die erfolgreich dem rationalen Planer in sich die Entscheidung überlassen, von Nudges beeinflusst werden (z.B. über den Umweg des sozialen Konformitätsdrucks, der entsteht, wenn viele andere planmäßig auf den Nudge reagieren) und dadurch suboptimale Entscheidungen treffen.

Neben den Defaults umfassen Nudges aber noch viele andere Ideen, die weniger von dieser Kritik betroffen sind. So gehört z.B. auch die reine Bereitstellung von Werkzeugen, die die Selbstbindung erleichtern (z.B. Computerprogramme, mit denen man bestimmte Webseiten für eine vorher eingestellte Zeitspanne blockieren kann, um effizienter zu arbeiten), zu den Nudges. Ebenso sind Nudges in Form der Bereitstellung von gut aufbereiteten Informationen, die rationale Entscheidungen leichter machen, wenig umstritten. Ein prominentes Beispiel sind etwa intelligente Stromzähler, die den aktuellen Verbrauch visualisieren.

Die Idee des Libertarian Paternalism hat daher nicht nur die Forschung beeinflusst, sondern auch starke Auswirkungen auf den politischen Diskurs entfaltet und ist vielfach praktisch umgesetzt worden. Thaler selbst legt dabei Wert darauf, dass neue Gesetzesvorhaben wann immer möglich evidenzbasiert, d.h. in Feldexperimenten, geprüft werden sollten, um bessere Politikentscheidungen zu ermöglichen.²⁴

Die Forschung von Thaler zu beschränkter Rationalität umfasst auch deren Konsequenzen im Bereich der *Behavioral Finance* – ein Forschungsgebiet, das er entscheidend mitgeprägt hat. In der Behavioral Finance werden Kenntnisse der Verhaltensökonomie beziehungsweise der Psychologie verwendet, um Preisentwicklungen von Wertpapieren, die der Standardtheorie widersprechen, zu erklären.²⁵ Thaler hat sowohl daran gearbeitet, wie beschränkt rationales Verhalten Wertpapierpreise beeinflussen kann (z.B. dass einige Investoren neue Nachrichten überbewerten und es dadurch zu Überreaktionen der Preise kommt),²⁶ als auch wie solch eine fehlerhafte Bewertung in einem Umfeld mit starkem Wettbewerb, wie

18 R. H. Thaler: Psychology and savings policies, in: American Economic Review, 84. Jg. (1994), H. 2, S. 186-192.

19 B. Madrian, D. Shea: The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior, in: Quarterly Journal of Economics, 116. Jg. (2001), H. 4, S. 1149-1187.

20 R. H. Thaler, S. Benartzi: Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving, in: Journal of Political Economy, 112. Jg. (2004), H. 1, S. S164-S187.

21 Vgl. z.B. das Zeitgespräch „Nudging als politisches Instrument – gute Absicht oder staatlicher Übergriff?“ mit Beiträgen von L. V. Bruttel, F. Stolley, W. Güth, H. Kliemt, S. Bosworth, S. Bartke, J. Schnellensbach, J. Weimann, M. Haupt sowie L. Funk, in: Wirtschaftsdienst, 94. Jg. (2014), H. 11, S. 767-791, <https://archiv.wirtschaftsdienst.eu/jahr/2014/11/nudging-als-politisches-instrument-gute-absicht-oder-staatlicher-uebergreif/> (8.11.2017), für eine detaillierte Diskussion zum Thema Nudging.

22 R. Sugden: The behavioural economist and the social planner: to whom should behavioural welfare economics be addressed?, in: Inquiry, 56. Jg. (2013), H. 5, S. 519-538; und R. Sugden: Looking for a psychology for the inner rational agent, in: Social Theory and Practice, 41. Jg. (2015), H. 4, S. 579-598.

23 A. Arad, A. Rubinstein: The People's Perspective on Libertarian-Paternalistic Policies, Working Paper, 2015, <https://pdfs.semanticscholar.org/37ce/6a6fec9e1ee89e34390e4c29acb79efd7ee3.pdf> (22.10.2017).

24 R. H. Thaler: Misbehaving: The Making of Behavioral Economics, New York 2015.

25 N. Barberis, R. H. Thaler: A Survey of Behavioral Finance, in: G. Constantinides, M. Harris, R. Stulz (Hrsg.): Handbook of the Economics of Finance, 1. Jg. (B), Amsterdam 2003, S. 1053-1128.

26 W. Bondt, R. H. Thaler: Does the stock market overreact?, in: Journal of Finance, 40. Jg. (1985), H. 3, S. 793-805; und W. Bondt, R. H. Thaler: Further evidence on investor overreaction and stock market seasonality, in: Journal of Finance, 42. Jg. (1987), H. 3, S. 557-581.

auf dem Finanzmarkt, durch Grenzen von Arbitragegeschäften bestehen bleiben kann.

Nicht-egoistisches, prosoziales Verhalten

Neben den Rationalitätsannahmen ist das zweite wesentliche Unterscheidungsmerkmal zum Verhalten des Homo oeconomicus eine nicht rein egoistische Verhaltensweise. Auch hier hat Thaler maßgebliche Grundsteine in der Forschung gelegt. Zunächst haben Kahneman, Knetsch und Thaler drei Fakten systematisch beschrieben, die eine wesentliche Grundlage für die sich seitdem rasant weiterentwickelnde Forschung zu sozialen Präferenzen bilden:²⁷

1. Manche Menschen verhalten sich von sich aus fair, auch dann, wenn es ihnen keinen eigenen Nutzen oder Reputationsgewinn verschafft. Im Rahmen dieser Forschung wurde das Diktatorspiel in die experimentelle Forschung eingeführt, das seitdem unzählige Male in Studien zu Fairness und Altruismus verwendet wurde.²⁸
2. Wenn andere sich ihnen gegenüber nicht fair verhalten, bestrafen manche Menschen sie, auch wenn es sie etwas kostet. Diese Erkenntnis ist für sich genommen nicht neu, sie war auch schon aus dem Ultimatum-Spiel von Güth et al. bekannt.²⁹
3. Menschen strafen auch andere, die sich einem Dritten gegenüber unfair verhalten haben, und nehmen dafür Kosten auf sich. Dieses Verhalten wird auch indirekte

27 D. Kahneman, J. Knetsch, R. H. Thaler: Fairness and the assumptions of economics, in: Journal of Business, 4. Jg. (1986), H. 2, S. S285-S300.

28 Vgl. C. Engel: Dictator games: A meta study, in: Experimental Economics, 14. Jg. (2011), H. 4, S. 583-610 für eine Übersicht und Metastudie zum Diktatorspiel.

29 W. Güth, R. Schmittberger, B. Schwarze: An experimental analysis of ultimatum bargaining, in: Journal of Economic Behavior and Organization, 3. Jg. (1982), H. 4, S. 367-388.

Reziprozität genannt und hilft dabei, soziale Normen in einer Gesellschaft aufrechtzuerhalten.

Thaler erkannte früh, dass soziale Präferenzen nicht nur für die Entscheidungen des Individuums selbst relevant sind, sondern auch und gerade für die Entscheidungen eines vollständig rationalen und egoistischen Gegenüber. Der entscheidende Mechanismus dabei sind die Strafen für unfaires Verhalten. Wenn der egoistische Homo oeconomicus damit rechnen muss, dass er für egoistisches Verhalten von einem Individuum mit sozialen Präferenzen bestraft wird, dann kann es auch für den Homo oeconomicus vollkommen rational sein, sich so zu verhalten, als habe er soziale Präferenzen, um eine Bestrafung zu vermeiden.

Dieser Zusammenhang hat wichtige Implikationen für die Wirtschaft. Manche Güter werden eher rationiert als sie zu einem hohen, markträumenden Preis zu verkaufen, weil der Anbieter Strafen (in Form von Boykotts) fürchten müsste, wenn er auf eine rasant gestiegene Nachfrage (z.B. nach Sandsäcken bei steigendem Wasserpegel) mit ebenso rasant steigenden Preisen reagieren würde, die die Nachfrager als unfair wahrnehmen. Ebenso führt es dazu, dass Unternehmen davon absehen, in einer Rezession die Löhne zu senken, weil sie Bestrafungen in Form von schlechter Arbeitsleistung fürchten.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der diesjährige Preisträger Richard H. Thaler in vielen Bereichen der Wirtschaftswissenschaften Pionierarbeit geleistet hat, indem er psychologische Erkenntnisse über menschliche Verhaltensweisen auf ökonomische Fragestellungen angewandt hat. Er ist dabei zumeist strikt evidenzbasiert vorgegangen und hat es verstanden, die praktischen Implikationen aus seinen Arbeiten umzusetzen. Auch hat er sich mit den gewonnenen Erkenntnissen an politischen Debatten beteiligt und dadurch Entwicklungen in ganz verschiedenen Bereichen entscheidend beeinflusst.

Title: *Richard H. Thaler – the Winner of the Nobel Prize in Economics 2017*

Abstract: *Richard H. Thaler was awarded this year's Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel "for his contributions to behavioural economics". He studied systematic departures of human behaviour from the standard "homo oeconomicus" assumption. His famous work on boundedly rational behaviour considers both cognitive limitations and limited self-control. The cognitive limitations he studied are in particular the endowment effect, i.e. the observation that individuals assign a higher value to an object if they possess it, and mental accounting, a collection of theories regarding how individuals think about money. Furthermore, he provided path-breaking evidence on the nature of social preferences, which laid the groundwork for the development of several widely used economic theories incorporating altruism, fairness and reciprocity.*

JEL Classification: C90, D91, G41