

Thomas Döring

Öffentliche Finanzen und Verhaltensökonomik

Zur Psychologie der
budgetwirksamen Staatstätigkeit



Springer Gabler

Öffentliche Finanzen und Verhaltensökonomik

Thomas Döring

Öffentliche Finanzen und Verhaltensökonomik

Zur Psychologie der budgetwirksamen
Staatstätigkeit



Springer Gabler

Thomas Döring
Hochschule Darmstadt
Darmstadt
Deutschland

ISBN 978-3-658-09912-1
DOI 10.1007/978-3-658-09913-8

ISBN 978-3-658-09913-8 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler
© Springer Fachmedien Wiesbaden 2015
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
(www.springer.com)

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung und Zielsetzung	1
Literatur	11
2 Zentrale Erkenntnisse der Verhaltensökonomik – Zur begrenzten Rationalität des individuellen Entscheidungsverhaltens	15
2.1 Zur Notwendigkeit einer Erweiterung des ökonomischen Verhaltensmodells aus Sicht der Verhaltensökonomik	16
2.2 Entscheidungsanomalien aufgrund von kognitiven Beschränkungen und der Verwendung von Heuristiken	20
2.3 Melioration, dynamische Präferenzausbildung und situationsgebundene Entscheidungen	26
2.4 Zur Bedeutung von Fairnessnormen, Vertrauen, sozialer Reziprozität und Reaktanz für das individuelle Entscheidungsverhalten	30
Literatur	33
3 Staatsfinanzierung und Verhaltensökonomik – Zur Psychologie der Besteuerung (und Verschuldung)	39
3.1 Rechtfertigungsargumente und ökonomische Wirkungen von Steuern – eine verhaltensökonomische Erweiterung der traditionellen Sicht	40
3.1.1 Psychologische Aspekte der Besteuerung nach Maßgabe von Leistungsfähigkeits- und Äquivalenzprinzip	40
3.1.2 Effizienzwirkungen der Besteuerung – Verhaltensökonomische Bestimmungsfaktoren steuerbedingter Substitutionseffekte	45
3.1.3 Verteilungs- und Stabilisierungswirkungen der Besteuerung – zur Relevanz von Einkommensvergleichen und Herdenverhalten	54
3.2 Verhaltensökonomische Erklärungen von Steuerwiderstand, Steuerhinterziehung und Steuermoral	64
3.2.1 Ökonomisches Standardmodell zur Erklärung von Steuerhinterziehung als Ausgangs- und Bezugspunkt	64

3.2.2	Psychologische Bestimmungsfaktoren von Steuerwiderstand und Steuerhinterziehung	70
3.2.3	Bedeutung der Steuermoral für das Verhalten von Steuerzahlern und ihre Bestimmungsfaktoren	82
3.3	Exkurs: Psychologie der Staatsverschuldung als „aufgeschobener Besteuerung“	86
3.4	Verhaltensökonomische Schlussfolgerungen für die Ausgestaltung von Steuern und Steuersystemen sowie der Verschuldungspolitik	94
	Literatur	100
4	Staatsausgaben und Verhaltensökonomik – Zur Psychologie der öffentlichen Ausgabentätigkeit	113
4.1	Entwicklung der Staatsausgaben und ihre ökonomische Wirkung: Ergänzung der traditionellen Perspektive um verhaltensökonomische Einsichten	114
4.1.1	Ökonomische und psychologische Aspekte des Anstiegs der öffentlichen Ausgaben im Zeitverlauf	114
4.1.2	Zur Wahrnehmung der Staatsausgaben aus Sicht der Nutznießer – Perzipierte Vorteile, Dringlichkeitseinschätzungen und Fairnesserwartungen	130
4.1.3	Verhaltensökonomische Bestimmungsfaktoren von Einkommens-, Verteilungs- und Anreizeffekten der öffentlichen Ausgaben	146
4.2	Zur Psychologie der politischen Willensbildung bezüglich Niveau und Struktur der öffentlichen Ausgaben	166
4.2.1	Politökonomische Erklärung des Verhaltens von Politikern, Wählern sowie Bürokraten und verhaltensökonomische Kritik	166
4.2.2	Psychologische Bestimmungsfaktoren der Interaktion zwischen Politikern und Wählern – das Phänomen der Fiskalillusion	178
4.2.3	Wählerverhalten in der Demokratie – weitere (sozial-)psychologische und kognitive Einflussfaktoren des politischen Entscheidungsverhaltens	189
4.3	Verhaltensökonomische Schlussfolgerungen für die staatliche Ausgabenpolitik	204
	Literatur	211
5	Markteingriffe und Verhaltensökonomik – Zur Psychologie der Rechtfertigung und Gestaltung staatlicher Interventionstätigkeit	229
5.1	Staatseingriffe unter Effizienzaspekten – Standardargumentation und verhaltensökonomische Ergänzungen	230
5.1.1	Bereitstellung öffentlicher Güter aus traditioneller und verhaltenspsychologischer Sicht	231

5.1.2 Internalisierung externer Effekte – technologische, pekuniäre und psychologische Externalitäten	244
5.1.3 Marktunvollkommenheiten aufgrund von Informationsasymmetrien unter Berücksichtigung kognitionspsychologischer Aspekte	255
5.1.4 Bereitstellung (de-)meritorischer Güter aus traditioneller und verhaltensökonomischer Sicht	265
5.2 Staatseingriffe unter Verteilungsaspekten – Erweiterung der traditionellen Perspektive um Einsichten der Verhaltensökonomik	276
5.3 Staatseingriffe unter Stabilisierungsaspekten – Verhaltensökonomische Erkenntnisse zu Geldwert und Arbeitslosigkeit	292
5.3.1 Geld und Finanzmärkte aus psychologischer Sicht – Eigenwert des Geldes, wahrgenommene Inflation und Finanzmarktregulierung	294
5.3.2 Verhaltensökonomische Aspekte der Verursachung, Attribution und Folgewirkungen von Arbeitslosigkeit	315
5.4 Verhaltensökonomische Schlussfolgerungen für die Notwendigkeit und Gestaltung staatlicher Interventionspolitik	328
Literatur	336
6 Schlussbetrachtung und Ausblick	361
Literatur	364
Sachverzeichnis	365

Tabellenverzeichnis

Tab. 2.1 Ausgewählte Wahrnehmungsverzerrungen („cognitive biases“)	22
Tab. 2.2 Häufig zur Anwendung kommende Entscheidungsheuristiken	26
Tab. 2.3 Bedeutsame Kontexteffekte des Entscheidungsverhaltens	27
Tab. 4.1 Subjektive Bewertung der erwünschten Entwicklung der Staatsausgaben in ausgewählten Politikfeldern in den USA in 2013 (Angaben in % der Befragten)	135
Tab. 4.2 Subjektive Bewertung von „Steuererhöhung“ und „Ausgabenkürzung“ im Vergleich differenziert nach Einkommensgruppen in Deutschland in 1958 (Angaben in % der Befragten)	137
Tab. 4.3 Subjektive Bewertung des Subventionsbedarfs einzelner Wirtschaftszweige differenziert nach Berufsgruppen in Deutschland in 1958 (Angaben in % der Befragten)	138
Tab. 4.4 Subjektive Bewertung der „Wichtigkeit“ ausgewählter Staatsausgaben in Deutschland in 1958 (Angaben in % der Befragten)	139
Tab. 4.5 Subjektive Bewertung der Höhe ausgewählter Staatsausgaben differenziert nach Berufsgruppen in Deutschland in 1958 (Angaben in % der Befragten)	139
Tab. 4.6 Wahrgenommene und gewünschte Höhe sowie wahrgenommener und erwünschter Nutzen öffentlicher Ausgaben in Österreich in 1997 (Angaben als Mittelwert und Standardabweichung)	145
Tab. 4.7 Einstellungen deutscher Landesparlamentarier zu Länderfinanzausgleich und Steuerautonomie der Länder in 2011 und 2012	187
Tab. 5.1 Exemplarische Darstellung der Ergebnisse von Ultimatum- und Diktatorspielen anhand eines ausgewählten Experiments	236

Abbildungsverzeichnis

Abb. 2.1 Bausteine des traditionellen ökonomischen Verhaltensmodells und deren Modifikation	18
Abb. 2.2 Elemente und Implikationen des dualen Handlungsmodells	21
Abb. 2.3 Divergenz zwischen objektivem und empfundenem Wert von Gewinnen und Verlusten	24
Abb. 2.4 Unterschied zwischen tatsächlicher und gefühlter Wahrscheinlichkeit von Ereignissen (Möglichkeits- und Sicherheitseffekt)	25
Abb. 3.1 Equity-Theorie, subjektives Empfinden von Steuergerechtigkeit und Steuerwiderstand	41
Abb. 3.2 Alternativen der Staatsfinanzierung und reaktantes Verhalten	44
Abb. 3.3 Zusammenhang zwischen Preiselastizität und Substitutionsmöglichkeiten aus traditioneller und verhaltensökonomischer Sicht	50
Abb. 3.4 Verhaltensökonomische Bestimmungsfaktoren von Steuerwiderstand und Steuerhinterziehung	71
Abb. 3.5 Schuldenillusion als subjektive Fehlwahrnehmung der Finanzierungslast (Kosten) öffentlicher Leistungen	89
Abb. 4.1 Zusammenhang zwischen Bedürfnisintensität und motivationaler Entwicklung im Zeitablauf	119
Abb. 4.2 Niveauverschiebungseffekt (displacement effect) und Entwicklung der Staatsausgaben im Zeitablauf	123
Abb. 4.3 Subjektive Einschätzung der Konsolidierungsmöglichkeiten des öffentlichen Haushalts in Deutschland in 2012	141
Abb. 4.4 Akzeptanz von Ausgabenkürzungen am Beispiel des Landes Thüringen in 2011 (Angaben in % der Befragten)	143
Abb. 4.5 Auswirkungen des psychologischen Effekts erlernter Hilflosigkeit auf die Anreizwirkung der Höhe von Sozialtransfers	162
Abb. 4.6 Flypaper-Effekt als ausgabenbezogener Unterfall des Effekts der Fiskalillusion	183

Abb. 4.7 Sozial- und kognitionspsychologische Bestimmungsfaktoren des Wählerverhaltens und der Präferenzen für öffentliche Ausgaben	190
Abb. 5.1 Altruismus als Nutzenkomponente und Nutzensteigerung durch kooperatives Spendenverhalten	251
Abb. 5.2 Zusammenhang zwischen Quantität an verfügbaren Informationen und Grad an Entscheidungs rationalität	261
Abb. 5.3 Gegenüberstellung der Kernaussagen von Meritorik und Asymmetrischem Paternalismus	268
Abb. 5.4 Ausprägungsformen sozialer Präferenzen als wünschenswerte Vorstellungen der Einkommens- und Vermögensverteilung	278
Abb. 5.5 Psychologische Auswirkungen einkommensbezogener Knappheit auf das individuelle Entscheidungsverhalten	288
Abb. 5.6 Tatsächliche Geldentwertung, gefühlte Geldentwertung, Reizschwelleneffekt und Geldillusion	302
Abb. 5.7 Gegenüberstellung der Kernaussagen von Market-Efficiency-Hypothese und dem Ansatz der Behavioral Finance	312
Abb. 5.8 Psychosoziale Folgen von Arbeitslosigkeit	319

Mit der Finanzwissenschaft verbindet sich eine lange wirtschaftswissenschaftliche Tradition. Als ökonomische Lehre von der öffentlichen Finanzwirtschaft und Bestandteil der Staatswissenschaften zählt sie nicht nur seit Anbeginn der Nationalökonomie zu deren Kernfächern, sondern ist auch aktuell festes Element des volkswirtschaftlichen Lehrkanons, was sich nicht zuletzt in einer Vielzahl an finanzwissenschaftlichen Lehrbüchern dokumentiert (vgl. nur allein für die deutschsprachige Lehrbuchliteratur im Bereich der Finanzwissenschaft stellvertretend Zimmermann et al. 2012; Blankart 2011; Brümmerhoff 2011; Scherf 2009; Wellisch 2000; Rosen und Windisch 1992; Musgrave et al. 1987, 1988, 1990; Stiglitz und Schönfelder 1989; oder auch Andel 1983). Anders als die Mikroökonomik oder auch die Makroökonomik verfügt die Finanzwissenschaft jedoch über keinen eigenständigen, bereichsspezifischen Theorieansatz. Die Abgrenzung zu anderen Teildisziplinen der Volkswirtschaftslehre erfolgt vielmehr ausschließlich über den Gegenstandsbereich in Form der budgetwirksamen Staatstätigkeit. Hinsichtlich der Analyse der diesen Gegenstandsbereich kennzeichnenden öffentlichen Ausgaben und Einnahmen wird demgegenüber weit mehrheitlich auf vorhandene ökonomische Theorien zurückgegriffen, um auf dieser Grundlage etwa die Notwendigkeit zur Bereitstellung öffentlicher Güter, die Wirkungsweise von Steuern und staatlicher Verschuldung oder auch die Effekte der Staatsausgaben und deren Entwicklung im Zeitverlauf zu untersuchen. Die Finanzwissenschaft kann in Anbetracht dessen auch als ein gegenstandsspezifisches Anwendungsfeld von Mikro- und Makroökonomik verstanden werden (für eine entsprechende Sichtweise auf die Finanzwissenschaft vgl. etwa Otter 2005, der zudem auch den Rückgriff der Finanzwissenschaft auf Ansätze der klassischen Nationalökonomie zusätzlich zu den hier benannten theoretischen Ansätzen hervorhebt.). In den zurückliegenden Jahren ist zu den beiden genannten Theoriebereichen zudem noch die Neue Politische Ökonomik als ein weiterer Ansatz hinzugekommen, der bei der Erklärung von politischen Entscheidungs-

prozessen innerhalb der öffentlichen Finanzwirtschaft Anwendung findet. Der Ansatz der Neuen Politischen Ökonomik könnte allerdings auch selbst als eine bloße Anwendung der Mikroökonomik auf den Bereich der politischen Willensbildung eingeordnet werden. Mit den unterschiedlichen Theorieperspektiven verbindet sich ein je spezifischer Erkenntnisgewinn, der erst in seiner Summe den jeweils aktuellen Wissensstand innerhalb der Finanzwissenschaft kennzeichnet.

In Anbetracht dieses besonderen Charakters finanzwissenschaftlicher Analysen liegt die Frage nahe, in welchem Umfang neue ökonomische Ansätze zu einer Erweiterung – gegebenenfalls auch Korrektur – des bisherigen Erkenntnisstandes im Bereich der Finanzwissenschaft beitragen können. Mit dem vorliegenden Buch soll diese Frage in Hinblick auf den noch jungen Ansatz der Verhaltensökonomik beantwortet werden. Dies geschieht in Form der Behandlung von drei in sich geschlossenen Themenbereichen, zu denen neben einer überblicksartigen Darstellung der vorliegenden verhaltenswissenschaftlichen Untersuchungsergebnisse zur Finanzierung staatlicher Tätigkeit sowie zur Ausgabentätigkeit des Staates ebenso die Erläuterung verhaltensökonomischer Implikationen für eine finanzwissenschaftliche Rechtfertigung und Gestaltung staatlicher Eingriffe in das Markt- system zählt. Die Ausführungen erfolgen dabei auf der Grundlage früherer Beiträge des Autors zur Psychologie der budgetwirksamen Staatstätigkeit (siehe diesbezüglich Döring 2013, 2014a, b), die aus Anlass der Erstellung des vorliegenden Buches mit umfangreichen inhaltlichen Ergänzungen und Aktualisierungen versehen wurden.

Seit geraumer Zeit gewinnen Erkenntnisse der Verhaltensökonomik gegenüber den Einsichten des traditionellen (neoklassisch geprägten) ökonomischen Ansatzes an Boden. Dies trifft nicht allein auf die mikroökonomische Erklärung des Angebots- und Nachfragerverhaltens von Unternehmen und privaten Haushalten auf Güter-, Faktor- und Finanzmärkten zu, bei der vermehrt auf psychologische Untersuchungsergebnisse zurückgegriffen wird (vgl. für einen Überblick Kirchler 2011; S. 199 ff.; vgl. für die Verhaltensanalyse auf Oligopol- und Konkurrenzmärkten die frühen Arbeiten von Hoggatt 1959; Selten und Berg 1970; Selten 1970; Bartos 1972 oder auch Tietz und Weber 1980). Dies gilt ebenso für die Analyse makroökonomischer Phänomene wie etwa den Zusammenhang von Innovationen und wirtschaftlichem Wachstum, der Wirkung von Geld und Inflation oder auch der Entstehung von Konjunkturkrisen und Arbeitslosigkeit, in die zunehmend theoretische wie empirische Erkenntnisse der verhaltenswissenschaftlichen Forschung einfließen (vgl. für einen Überblick Pelzmann 2012, S. 97 ff. oder auch Wiswede 2012, S. 115 ff.; vgl. für frühe verhaltenswissenschaftliche Untersuchungen zur Arbeitslosigkeit stellvertretend Rothschild 1978 ebenso wie Lippman und McCall 1976, zur Psychologie von Geld und Inflation Polanyi 1957, Schmölders 1966 oder auch Pryor 1977 sowie für den Bereich der Konjunktur- und Wachstumsforschung Katona 1951 oder auch Reynaud 1954). Die Verhaltensökonomik stellt dabei kein in sich geschlossenes Theoriegebäude dar. Vielmehr sammeln sich darunter eine Reihe neuerer Forschungsansätze, die teilweise in Ergänzung, teilweise aber auch in Abgrenzung zu herkömmlichen ökonomischen Überlegungen in der jüngeren Vergangenheit verstärkt Aufmerksamkeit erfahren haben und die von der

Ökonomischen Psychologie über die experimentelle Ökonomik bis hin zur ökonomischen Glücksforschung reichen.

Den genannten Ansätzen gemeinsam ist eine Kritik am Akteurs-Modell der traditionellen Ökonomik, welches mit seinen radikalen Annahmen der strikten Nutzenmaximierung, der umfassenden Information, des vollständigen Rationalverhaltens unter Berücksichtigung lediglich externer (quantitativer) Restriktionen sowie der Existenz stabiler und zeit-konsistenter Präferenzen zwar für eine mathematische Formalisierung als besonders geeignet gilt, jedoch aufgrund dessen für eine Erklärung des realen Akteursverhaltens häufig nur sehr eingeschränkt brauchbar ist. So stellt beispielsweise Kirchler (2011, S. 121) fest: „Die Ökonomie hat ein einfaches aber potentes Konzept entwickelt, welches das menschliche Verhalten nicht nur zu prognostizieren, sondern auch zu beschreiben vorgibt. Der Vorteil der mathematischen Formelsprache und der dadurch erreichten Präzision kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass Menschen auch im wirtschaftlichen Kontext häufig a-rational entscheiden. Die Grundannahmen der klassischen ökonomischen Theorie werden häufig verletzt: weder erfolgen Urteile immer nach rational-logischen Regeln noch ist die (egoistische) Nutzenmaximierung immer das vorrangige Ziel. Selbst die zunehmend leichter verfügbare Information über Entscheidungsalternativen, beispielsweise über Internet, führt nicht zu besseren Entscheidungen [...]“.

Diese Kritik am neoklassischen Verhaltensmodell zeigt sich keineswegs nur auf die Bereiche von Mikro- und Makroökonomik beschränkt. Auch mit Blick auf die Finanzwissenschaft finden sich zunehmend verhaltensökonomische Analysen, die auf die Notwendigkeit einer (zum Teil weitreichenden) Ergänzung des bisherigen Erkenntnisstandes in diesem Bereich hinweisen. Dies gilt insbesondere für den Bereich der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre in ihrer Ausprägung als Theorie der optimalen Besteuerung (vgl. zur finanzwissenschaftlichen Steuerlehre etwa Homburg 2010, Cansier 2004 oder auch Reding und Müller 1999; siehe für eine zusammenfassende Darstellung der zentralen Erkenntnisse der Optimalsteuertheorie zudem Brunner 2004 sowie Keuschnigg 2005). Stärker noch, als dies in der traditionellen Finanzwissenschaft der Fall war (vgl. stellvertretend Neumark 1970 oder auch Haller 1981), ist die vorherrschende ökonomische Steuerlehre dadurch gekennzeichnet, dass unter Rückgriff auf das neoklassische Standardmodell alle Verhaltensfunktionen streng entscheidungstheoretisch fundiert sind. Damit wird für die Wirkungsanalyse von steuerlichen Gestaltungsparametern (Steuersätze, Steuerbemessungsgrundlagen etc.) auf Marktpreise, Angebots- und Nachfragemengen, Wohlfahrt sowie Einkommens- und Vermögensverteilung unterstellt, dass die Steuerpflichtigen sich entsprechend ihrer bestehenden Präferenzen und unter Berücksichtigung bestimmter Restriktionen nutzen- bzw. gewinnmaximierend an gegebene steuerliche Maßnahmen anpassen. Steuerpolitisch gewendet resultiert daraus die Einsicht, dass der Staat unter Zugrundelegung dieses rationalen Optimierungsverhaltens nur noch jene Bemessungsgrundlagen und Tarifverläufe auszuwählen braucht, die unter Effizienz- und Verteilungsaspekten als gesellschaftlich wünschenswert anzusehen sind (vgl. zur Optimalsteuertheorie die grundlegenden Beiträge von Ramsey 1927; Diamond und Mirrlees 1971a, b; Mirrlees 1971; Sandmo 1976 sowie Atkinson und Stiglitz 1976; vgl. für eine

zusammenfassende Darstellung der Optimalsteuertheorie auch Windisch 1981; Wiegard 1987; Richter und Wiegard 1993a, b). Auch hier dient das zur Anwendung kommende Verhaltensmodell mit seinen in psychologischer Hinsicht restriktiven Annahmen dazu, die steuerliche Wirkungsanalyse möglichst weitgehend einer mathematischen Formalisierung zugänglich zu machen.

Dies bleibt jedoch nicht ohne weitreichende Konsequenzen für die Analyse des realen Akteursverhaltens, was im Bereich von Staatseinnahmen und Besteuerung vor allem die Erklärung des Steuerzahlerverhaltens und die davon ausgehenden ökonomischen Wirkungen betrifft. In Form der Optimalsteuertheorie stellt sich die finanzwissenschaftliche Steuerlehre im Kern als eine ausschließlich *normative Theorie* dar, die lediglich Aussagen darüber zulässt, wie eine Steuer oder ein gesamtes Steuersystem unter Berücksichtigung von ökonomisch als relevant anzusehenden Nebenbedingungen zur Steigerung von Effizienz und Wohlfahrt gestaltet sein sollte. Zwar wird das der Theorie zugrunde liegende (neoklassische) Verhaltensmodell bisweilen auch zur Plausibilisierung tatsächlichen Verhaltens herangezogen, wie dies etwa bei der Erklärung von Verhaltensweisen der Steuerhinterziehung der Fall ist (vgl. diesbezüglich etwa das ökonomische Erklärungsmodell von Allingham und Sandmo 1972, das eine Anwendung der ökonomischen Theorie der Kriminalität von Becker 1968 auf den Bereich der Besteuerung darstellt; für eine zusammenfassende Darstellung der letztgenannten Theorie vgl. auch Martiensen und Hetmank 2009). Als *positive Theorie* individuellen Entscheidungsverhaltens greift das ökonomische Standardmodell aufgrund seiner einseitigen Betonung von vollständiger Rationalität und Maximierungsmotiv jedoch zu kurz, da es eine Vielzahl an bedeutsamen Eigenschaften und Motiven des menschlichen Verhaltens unberücksichtigt lässt. Es handelt sich dabei nicht nur um solche kognitiven Beschränkungen und Mechanismen, die erheblichen Einfluss darauf ausüben, wie Akteure entscheidungsrelevante Informationen wahrnehmen und verarbeiten. Hinzu kommen Merkmale des individuellen Verhaltens, wie die häufige Situationsgebundenheit von Präferenzen ebenso wie die besondere Bedeutung von Fairness- und Gerechtigkeitsmotiven. Schließlich zeigt sich zudem das tatsächliche Verhalten in aller Regel von Faktoren wie Vertrauen, Erwartungen und Zuversicht beeinflusst, die gerade in einem Umfeld für Handlungsorientierung sorgen, das durch unvollständige Information und Unsicherheit bezüglich Gegenwart und Zukunft geprägt ist. Wenn aus verhaltensökonomischer Sicht die Berücksichtigung der genannten Eigenschaften und Motive bei der Erklärung individuellen Verhaltens als unerlässlich gilt, dann folgt dies der Einsicht, dass diese Einflussgrößen ebenso systematisch wie kontinuierlich auf die Entscheidungen von Marktteilnehmern, Unternehmensangehörigen, Staatsdienstern, Steuerzählern, Wählern etc. einwirken und damit die (ökonomischen) Ergebnisse von deren Handeln bestimmen (vgl. zu dieser Feststellung etwa Pelzmann 2012, S. 4 ff.; Wiswede 2012, S. 26 ff. oder auch Kirchler 2011, S. 34 ff.).

Auch wenn im Bereich der öffentlichen Finanzen verhaltensökonomische Studien sich bislang vor allem mit Fragen der Besteuerung beschäftigen, um das in psychologischer Hinsicht restriktive Verhaltensmodell der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre auf eine

realitätsgerechtere Grundlage zu stellen, existieren aber auch Untersuchungen, die sich aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht sowohl mit den öffentlichen Ausgaben als auch mit der Rechtfertigung und Ausgestaltung staatlicher Markteingriffe beschäftigen. Bezogen auf die Ausgabentätigkeit des Staates umfassen diese Untersuchungen neben einer Analyse der Entwicklung der Staatsausgaben im Zeitablauf zugleich auch die Betrachtung der ökonomischen Wirkungsweise der Staatsausgaben ebenso wie das Zustandekommen ausgabenpolitischer Entscheidungen im Rahmen des politischen Willensbildungsprozesses. Die im Vergleich zum Bereich der „Steuerpsychologie“ nach wie vor geringere Zahl an verhaltensökonomischen Studien zur staatlichen Ausgabenpolitik reflektiert dabei jedoch allein den Stellenwert, der den öffentlichen Ausgaben innerhalb der traditionellen Finanzwissenschaft selbst bislang beigemessen wurde. So führt die finanzwissenschaftliche Ausgabenlehre des Staates im Unterschied zu den Theorien der Besteuerung und öffentlichen Verschuldung bis heute ein vergleichsweise stiefmütterliches Dasein. Eine Ausnahme von dieser Regel bildet das Lehrbuch zur staatlichen Ausgabenpolitik von Corneo (2012). In der überwiegenden Zahl der finanzwissenschaftlichen Lehrbuchliteratur werden die öffentlichen Ausgaben demgegenüber entweder gar nicht gesondert oder nur auf wenigen Seiten behandelt (vgl. für ein solches Vorgehen etwa Wellisch 2000 oder auch Bajohr 2003). In diesen Fällen wird sich zwar eingehender mit der Analyse staatlicher Aufgaben beschäftigt, die öffentlichen Ausgaben gelten dabei jedoch lediglich als eine Folge bestehender Staatsaufgaben, die keine der Besteuerung oder Verschuldung vergleichbare Aufmerksamkeit erfordern. Die Einbindung verhaltensökonomischer Erkenntnisse in die Analyse der Staatsausgaben kann diesbezüglich zugleich als ein Beitrag verstanden werden, um diesen herkömmlicherweise eher vernachlässigten Bereich der öffentlichen Finanzen stärker ins ökonomische Blickfeld zu rücken. Mit Blick auf die Rechtfertigung und Gestaltung staatlicher Interventionstätigkeit enthalten verhaltensökonomische Untersuchungen wiederum – neben einigen interessanten theoretischen Überlegungen – vor allem eine Vielzahl an empirischen Befunden, die für eine Erweiterung der herkömmlichen finanzwissenschaftlichen Begründung der Staatstätigkeit unter dem Effizienz-, Verteilungs- oder Stabilisierungsziel genutzt werden können.

Die Kritik am neoklassischen Verhaltensmodell, wie sie für die Verhaltensökonomik als konstitutive gelten kann, hat bekanntermaßen Ökonomen wie etwa Simon (1947) schon früh dazu veranlasst, unter Einbeziehung psychologischer Erkenntnisse das Verhaltensmodell der „Bounded Rationality“ als Gegenkonzept zur traditionellen Optimierungstheorie mit ihren Annahmen der unbeschränkten Denk- und Rechenfähigkeit sowie des Bestehens vollständiger und konsistenter Präferenzen zu entwickeln (vgl. zum Konzept der „bounded rationality“ auch Simon 1957, 1972, 1978). In seiner Nobelpreis-Rede stellt Simon (1979, S. 493) diesbezüglich fest: „In its actual development, however, economic science has focused on just one aspect of man's character, his reason, and particularly on the application of that reason to problems of allocation in the face of scarcity. Still, modern definitions of the economic sciences, whether phrased in terms of allocating scarce resources or in terms of rational decision making, mark out vast domain for conquest and

settlement. In recent years there has been considerable exploration by economists even of parts of this domain that were thought traditionally to belong to the disciplines of political science, sociology, and psychology“.

Auch innerhalb der Finanzwissenschaft findet sich schon früh die Einsicht, dass sich eine Vielzahl der ökonomischen Aspekte von Besteuerung und Steuerpolitik nur mittels psychologischer Erkenntnisse zufriedenstellend erklären lassen. Im deutschsprachigen Raum ist hier vor allem auf die Arbeiten der „Kölner Schule der Finanzpsychologie“ zu verweisen, deren Erkenntnisse unter anderen in Schmölders (1960) Werk über „Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft“ ihren Niederschlag gefunden haben. Als Mitbegründer der Steuerpsychologie widmete er sich bereits in den 1950er Jahren in einer Reihe von empirischen Untersuchungen den Einstellungs- und Verhaltensmustern von Steuerzahlern (aber auch von Steuerpolitikern), um sich mit Fragen des Einflusses psychischer und sozialer Faktoren auf die subjektive Steuerbelastung, die Steuermentalität, die Steuermoral sowie daraus resultierende steuerliche Widerstände eingehender zu beschäftigen (vgl. als einen frühen Beitrag hierzu Schmölders 1951). Bezogen auf die Finanz- und Steuerpsychologie spricht Schmölders (1970, S. 49) selbst vom Konzept einer „sozialökonomischen Verhaltensforschung“, mit dem er sich vom finanzwissenschaftlichen Mainstream seiner Zeit abzugrenzen versuchte. In ähnlicher Weise klassifiziert auch Strümpel (1970, S. 237) die Arbeiten von Schmölders als „Aufbau einer erfahrungswissenschaftlichen Theorie der öffentlichen Finanzwirtschaft“ (vgl. zur Kölner Schule der Finanzpsychologie zudem Mackscheidt 1994, 2004).

Wie schon bei Simon bestand auch bei Schmölders (1966, S. 9) eine erhebliche Unzufriedenheit mit der vorherrschenden ökonomischen Verhaltenstheorie und ihrer Beschränkung auf nur wenige (quantifizierbare) Handlungsparameter: „Die ökonomische Theorie pflegt z. T. noch bis heute die aus der Antithese zum Historismus stammende Tradition, sich bei der Erklärung von Ergebnissen eines wirtschaftlich relevanten Verhaltens, wie z. B. der Nachfrage, der Preise, Löhne, Zinsen und Investitionen, ausschließlich auf die Analyse der sogenannten ‚ökonomischen Faktoren‘ zu beschränken; alle anderen Kräfte, die auf das Verhalten der Wirtschaftssubjekte von Einfluß sind, pflegt sie dagegen in den Bereich der ‚Imponderabilien‘ zu verweisen. Diese Selbstbeschränkung führt naturgemäß dazu, daß die überwiegend quantitativ angelegten Verhaltensmodelle, mit denen die Wirtschaftstheorie die wirtschaftliche Wirklichkeit explikativ zu deuten versucht, zwar optisch elegant wirken und den Eindruck großer Exaktheit machen, die komplexen Prozesse des realen Wirtschaftslebens jedoch nicht erklären können“. Schmölders (1966, S. 9) ergänzt diese Feststellung noch in der folgenden Form: „Da es nun für den Theoretiker auf die Dauer unerträglich ist, wichtige und als wesentlich anerkannte reale Faktoren der ökonomischen Prozesse nur deshalb unerforscht zu lassen, weil sie prima facie als nicht wägbar oder meßbar erscheinen, kündigt sich hier vernehmbar ein Wandel der Auffassung an [...].“ Als Alternative zum neoklassischen Mainstream wird daher unter Verweis auf Psychologie und Soziologie für eine Ausrichtung der Ökonomik plädiert im Sinne „einer allgemeinen Wissenschaft vom menschlichen Verhalten, deren konkrete Ergebnisse die

Volkswirtschaftslehre zu ihrer Blutauffrischung derzeit am nötigsten braucht“ (ebenda; S. 11). Als Grund für diesen Bedarf zur Neuausrichtung verweist Schmölders (1966, S. 15) auf den Sachverhalt, dass „es zahlreiche ökonomische Phänomene [gibt], angefangen von den banalsten wirtschaftlichen Verhaltensweisen wie Kaufen und Verkaufen, Kredit nehmen und Kredit geben bis zum Investieren, Konzentrieren und Spekulieren, für die wir immer wieder auf Erklärungen angewiesen sind, die letztlich in der Eigenart der menschlichen Psyche gesucht und gefunden werden müssen; die Volkswirtschaftslehre bleibt dabei auf die Ergebnisse der Psychologie angewiesen“.

Maßgeblich angestoßen und geprägt wurden die Untersuchungen von Schmölders zum einen durch die frühe Arbeit von Puviani (1903, 1960), der den Begriff der „Fiskalillusion“ zur Kennzeichnung eines bedeutsamen psychologischen Phänomens bereits zu Beginn des letzten Jahrhunderts in die Finanzwissenschaft eingeführt hat (vgl. hierzu auch Engelhardt et al. 1994; vgl. zu Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie bis in die 1990er Jahre zudem die verschiedenen Beiträge in Smekal und Theurl 1994). Zum anderen dürften aber auch solche (überwiegend theoretischen) Überlegungen für Schmölders finanzpsychologische Studien von Bedeutung gewesen sein, wie etwa jene von Szende (1932) oder auch Schorer (1947), die ebenfalls auf die Notwendigkeit einer psychologischen Fundierung finanzwissenschaftlicher Theorien insbesondere im Bereich der Besteuerung verweisen. So stellt Schorer (1947, S. 338) beispielsweise fest: „Es ist [...] doch etwas erstaunlich, daß der hochwichtige und umfassende Problemkreis der Besteuerung noch in keiner Weise mit der Psychologie in Verbindung gebracht worden ist, gewinnt man doch beim Studium der Entwicklung der Finanzwirtschaft zur neuzeitlichen Steuerwirtschaft den Eindruck, daß hierbei psychologische Faktoren maßgebend beteiligt waren“. Mit einer ähnlichen Stoßrichtung heißt es auch bei Szende (1932, S. 427): „[...] einerseits beeinflussen die vorhandenen Theorien das Denken der Steuersubjekte, andererseits ist jede richtige Theorie nicht nur eine Verallgemeinerung und Synthese der erfahrungsmäßigen Steuertatsachen, sondern auch die der einzelnen *Steuerseelenzustände* (Hervorhebung im Original – T. D.)“. Neben den empirischen Arbeiten der Kölner Schule der Finanzpsychologie in Form von Verhaltensbefragungen sind es vor allem experimentelle Untersuchungen zu Steuermoral und Steuerhinterziehung, die seit den 1970er Jahren der Steuerpsychologie zu neuen Erkenntnissen über das tatsächliche Verhalten von Steuerzahlern verholfen haben und die damit aus verhaltensökonomischer Sicht von besonderem Interesse sind. Stellvertretend für diesen Forschungszweig kann hier die Pionierarbeit von Friedland et al. (1978) genannt werden. Für weitere einflussreiche Untersuchungen in diesem Bereich ist stellvertretend auf die Laborexperimente von Robben et al. (1990), Webley et al. (1991) oder auch Kirchler et al. (2001) hinzuweisen (für eine Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse vgl. auch Klopp 2007). Im Unterschied zu den frühen Arbeiten von Schmölders wird bei diesen Untersuchungen nicht mehr das (hypothetische) Steuerverhalten abgefragt, sondern es werden in Laborversuchen individuelle Entscheidungen in einer fiktiven Steuersituation beobachtet. Dies bietet die Möglichkeit, das dergestalt simulierte Verhalten hinsichtlich seiner psychologischen Einflussgrößen isoliert von exogenen Parametern zu untersuchen.

Da jedoch sowohl die Untersuchungsergebnisse der Kölner Schule der Finanzpsychologie als auch jene im Rahmen von Laborexperimenten gewonnen Resultate nicht ohne weiteres in die Verhaltensmodelle der Optimalsteuertheorie im Allgemeinen sowie der neoklassischen geprägten Erklärungsmodelle zur Steuerhinterziehung im Besonderen integriert werden konnten, kommt ihnen mit Blick auf den Mainstream der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre – wenn überhaupt – lediglich eine randständige Rolle zu. Dies hat dazu geführt, dass grundlegende Ansätze der Steuer- und Finanzpsychologie nicht weiter verfolgt wurden, wodurch zentrale Ergebnisse über die Zeit teilweise oder vollständig in Vergessenheit geraten sind. Aber auch dort, wo steuerpsychologische Erkenntnisse in der Finanzwissenschaft aufgegriffen wurden, erfolgte dies in aller Regel nur in Form marginaler Ergänzungen zum nach wie vor als maßgeblich angesehenen Wissensstand der traditionellen (Optimal-)Steuertheorie. Aus verhaltensökonomischer Sicht ist dies ein wenig zufriedenstellender Zustand, da auf diese Weise wichtige psychologische Verhaltenseinsichten weder in der finanzwissenschaftlichen Rechtfertigungs- noch in der ökonomischen Wirkungslehre der Besteuerung eine angemessene Berücksichtigung finden. Zieht man als Beleg für diese Feststellung einschlägige Lehrbücher der finanzwissenschaftlichen Steuerlehre zu Rate, finden sich beispielsweise weder in Homburg (2010) noch in Cansier (2004) entsprechende Hinweise auf Untersuchungsergebnisse der Finanz- und Steuerpsychologie. Lediglich Reding und Müller (1999) enthalten bezogen auf die Bestimmung des optimalen Grads an Steuerhinterziehung einen Hinweis auf die in diesem Zusammenhang ebenfalls bedeutsame Ausprägung der Steuermoral.

Diese Feststellung gilt in gleicher Weise mit Blick auf die finanzwissenschaftliche Analyse von historischer Entwicklung und ökonomischer Wirkung der staatlichen Ausgabenaktivität. So wurde zwar innerhalb der Finanzwissenschaft bei der Erklärung des Anstiegs der Staatsausgaben im Zeitverlauf neben rein ökonomischen Bestimmungsfaktoren schon früh auch auf psychologische Einflussgrößen verwiesen, wie dies bekanntermaßen bei Peacock und Wiseman (1961) in Form der Wirksamkeit von Gewohnheitseffekten oder bei Timm (1961) in Gestalt verhaltenswirksamer (ideologischer) Einstellungsmuster der Fall ist. Auch werden Phänomene wie die systematische Unterschätzung der Kosten staatlicher Ausgabenprogramme („fiscal illusion“) oder die mangelnde Wahrnehmung innerstaatlicher Transferzahlungen und daraus resultierende Fehlbewertungen von Ausgabenvorteil und Steuerlast auf Seiten der Bürger („flypaper effect“) in der finanzwissenschaftlichen Literatur schon länger diskutiert (vgl. zum Phänomen der Fiskalillusion stellvertretend Buchanan 1967, Buchanan und Wagner 1977 sowie Oates 1988; vgl. zum „flypaper effect“ etwa Bailey und Connolly 1989; Wildasin 1990 oder auch Wyckoff 1991). Allerdings sind die genannten Beispiele die sprichwörtlichen Ausnahmen von der Regel und können daher als ein weiterer Beleg dafür gelten, dass verhaltenspsychologische Effekte bislang lediglich punktuell und damit nicht systematisch innerhalb der traditionellen Finanzwissenschaft berücksichtigt wurden. Eine Bestätigung findet diese Einschätzung nicht zuletzt mit Blick auf die finanzwissenschaftlichen Begründungen staatlicher Interventionstätigkeit, bei der verhaltensökonomische Argumente und Konzepte nach wie vor keinerlei Rolle zu spielen scheinen. So findet man – um lediglich ein Beispiel zu nennen

– auch in den aktuellen Auflagen von Standardlehrbüchern der Finanzwissenschaften wie etwa Zimmermann et al. (2012) oder auch Blankart (2011) keinen Verweis auf das von Camerer et al. (2003) entwickelte Konzept eines asymmetrischen (libertären) Paternalismus, welches zu einer grundlegenden Neubewertung der finanzwissenschaftlichen Debatte um meritorische Staatseingriffe aus Sicht der Verhaltensökonomik führt.

Das vorliegende Buch zielt darauf ab, die zentralen Erkenntnisse der Steuerpsychologie, der Psychologie der staatlichen Ausgabentätigkeit sowie der verhaltenspsychologischen Begründung und Gestaltung staatlicher Marktinterventionen aus verhaltensökonomischer Sicht aufzuarbeiten, sich daraus ergebende Korrekturen an den gängigen Einsichten und Argumentationsweisen der Finanzwissenschaft, wie diese sich in einschlägigen Lehrbüchern finden, darzulegen sowie sich daraus ergebende finanzpolitische Implikationen abzuleiten. Um diese Zielsetzung umzusetzen, gliedert sich das Buch in vier Hauptteile, von denen der erste Teil zunächst eine Darstellung der zentralen Einsichten und Implikationen des verhaltensökonomischen Ansatzes umfasst (Kap. 2), wobei neben den Ursachen einer begrenzten Rationalität individuellen Entscheidungsverhaltens in Gestalt von subjektiven Wahrnehmungsfehlern, der „verzerrenden“ Wirkung kognitiver Heuristiken und Illusionen sowie der Zeitinkonsistenz individueller Präferenzen auch auf die Bedeutung von Fairnessnormen und Gerechtigkeitseinschätzungen einschließlich damit verbundener Reaktanzpotenziale für das individuelle Entscheidungsverhalten näher eingegangen wird.

Auf Grundlage dieser allgemeinen Ausführungen zum Ansatz und zu den Ergebnissen der Verhaltensökonomik werden im zweiten Teil des Buches (Kap. 3) die in der Finanzwissenschaft gängigen Rechtfertigungsargumente der Besteuerung ebenso wie die herkömmliche ökonomische Steuerwirkungslehre einer kritischen Betrachtung unterzogen. Dabei kann nicht nur gezeigt werden, dass die traditionelle Begründung von Steuern und sonstigen Abgaben mittels Leistungsfähigkeits- und Äquivalenzprinzip einer Erweiterung um verhaltensökonomische Einsichten bedarf. Zudem wird verdeutlicht, dass die gängige effizienz-, verteilungs- und stabilitätsbezogene Wirkungsanalyse der Besteuerung ohne eine zusätzliche verhaltensökonomische Fundierung rasch an Grenzen stößt. Letzteres gilt auch und insbesondere für die Analyse des Phänomens der Steuerhinterziehung, das mittels traditioneller ökonomischer Ansätze nur unzureichend erklärt werden kann und sich daher zu einem Kernbereich der Steuerpsychologie entwickelt hat. Mit dem sich anschließenden Exkurs zum staatlichen Verschuldungsverhalten wird zudem verdeutlicht, dass sich verhaltensökonomische Einsichten nicht bereits in einer „Psychologie der Besteuerung“ erschöpfen, sondern vielmehr für die Gesamtheit der staatlichen Einnahmen fruchtbar gemacht werden können.

Die in der Finanzwissenschaft gängigen Begründungen der Entwicklung der Staatsausgaben im Zeitverlauf ebenso wie die herkömmliche ökonomische Wirkungsanalyse der öffentlichen Ausgaben werden im dritten Teil des Buches einer erweiterten Betrachtung unterzogen (Kap. 4). Dabei kann nicht nur gezeigt werden, dass bereits die bestehenden finanzwissenschaftlichen Erklärungsansätze zum Staatsanteilswachstum in vielfältiger Form auf psychologische Erkenntnisse zurückgreifen. Zudem wird dargelegt, wie perzipierte Vorteile, Dringlichkeitseinschätzungen und Fairnesserwägungen die subjektive

Wahrnehmung der Staatsausgaben aus Sicht der Nutznießer öffentlicher Leistungen beeinflussen. Schließlich wird ebenso verdeutlicht, dass die gängige effizienz-, verteilungs- und stabilitätsbezogene Wirkungsanalyse der Ausgabentätigkeit ohne eine zusätzliche verhaltensökonomische Fundierung unvollständig bleibt. Letzteres gilt auch für die Analyse des (haushalts-)politischen Willensbildungsprozesses, der nur unzureichend durch bestehende politökonomische Ansätze erklärt werden kann und daher um eine Betrachtung der psychologischen Bestimmungsfaktoren politischen Verhaltens in der Demokratie – und hier insbesondere des Wählerverhaltens – ergänzt werden muss.

Im vierten und letzten Teil des Buches werden schließlich die in der Finanzwissenschaft gängigen Begründungen der Staatstätigkeit einer verhaltensökonomischen Betrachtung unterzogen (Kap. 5). Dabei kann unter Bezug auf das Effizienzziel nicht nur gezeigt werden, wie psychologische Erkenntnisse zu ergänzenden Einsichten mit Blick auf die Bereitstellung öffentlicher Güter, die staatliche Internalisierung externer Effekte oder auch die Korrektur informationsbedingter Marktunvollkommenheiten durch den Staat führen. Zudem wird dargelegt, wie das verhaltensökonomische Konzept des asymmetrischen (libertären) Paternalismus zu einem grundlegenden Perspektivenwechsel in der finanzwissenschaftlichen Diskussion um die Bereitstellung meritorischer Güter beiträgt. Unter dem Verteilungsziel liefern darüber hinaus die Berücksichtigung sozialer Präferenzen – erklärt mit Hilfe von Verhaltensmotiven wie Altruismus oder einer Ungleichheitsversion – ebenso wie Ergebnisse der ökonomischen Lebenszufriedenheitsforschung sowie psychologischer Untersuchungen zur Wirkung von Knappheit und Armut zusätzliche Argumente für eine Umverteilungspolitik des Staates. Unter dem Stabilisierungsziel sind es schließlich zum einen die Psychologie von Geld, Inflation und Finanzmärkten und zum anderen verhaltensökonomische Ursachen und Effekte von Arbeitslosigkeit, die zu einer Erweiterung der finanzwissenschaftlichen Perspektive in der Bewertung des staatlichen Handlungsbedarfs beitragen.

Mit Ausnahme des ersten Buchkapitels, das die Kernaussagen der Verhaltensökonomik (und mit ihr eng verwandter Ansätze wie der ökonomischen Glücksforschung und der experimentellen Spieltheorie) wiedergibt, enden die drei folgenden Buchkapitel zu den öffentlichen Einnahmen und Ausgaben sowie zur staatlichen Interventionstätigkeit jeweils mit der Ableitung finanzpolitischer Schlussfolgerungen. Bezogen auf das Themenfeld der Besteuerung und staatlichen Kreditaufnahme umfasst dies jene politischen Implikationen, die sich aus verhaltensökonomischer Sicht für die Gestaltung von einzelnen Steuern, des Steuersystems insgesamt sowie der Verschuldungspolitik ergeben. Analog dazu schließen auch die beiden weiteren Buchkapitel zur staatlichen Ausgabentätigkeit einerseits sowie zur Begründung der öffentlichen Interventionstätigkeit andererseits mit entsprechenden verhaltensökonomischen Hinweisen für eine verbesserte Wahrnehmung und höhere Wirksamkeit der staatlichen Ausgabenpolitik sowie für eine umfassendere Rechtfertigung und problemadäquate Gestaltung staatlicher Eingriffe in den Marktmechanismus. Das Buch schließt mit einer knappen Bewertung des Erkenntnisfortschritts, der sich für die Finanzwissenschaft aus der Einbindung von Ergebnissen der verhaltensökonomischen Forschung ergibt (Kap. 6).

Literatur

- Allingham, M. und A. Sandmo (1972): Income Tax Evasion – A Theoretical Analysis, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 1, S. 323–338.
- Andel, N. (1983): *Finanzwissenschaft*, Tübingen.
- Atkinson, A.B. und J. Stiglitz (1976): The Design of Tax Structure – Direct versus Indirect Taxation, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 6, S. 123–162.
- Bailey, S. und S. Connolly (1989): The Flypaper Effect – Identifying Areas for further Research, in: *Public Choice*, Vol. 95, S. 335–361.
- Bajohr, S. (2003): *Grundriss staatliche Finanzpolitik*, Opladen.
- Bartos, O. (1972): Is Toughness Profitable, in: Sauermann, H. (Hrsg.), *Beiträge zur experimentellen Wirtschaftsforschung*, Band 3, Tübingen, S. 166–219.
- Becker, G.S. (1968): Crime and Punishment – An Economic Approach, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 76, S. 169–217.
- Blankart, Ch.B. (2011): *Öffentliche Finanzen in der Demokratie*, 8. Auflage, München.
- Brunner, J.K. (2004): Optimale direkte und indirekte Steuern bei unterschiedlicher Anfangsausstattung, in: Genser, B. (Hrsg.), *Finanzpolitik und Umverteilung*, Berlin, S. 11–53.
- Brümmerhoff, D. (2011): *Finanzwissenschaft*, 9. Auflage, München.
- Buchanan, J.M. (1967): *Public Finance in Democratic Process*, Chapel Hill.
- Buchanan, J.M. und R.E. Wagner (1977): *Democracies in Deficit*, New York.
- Camerer, C. F., Issacharoff, S., Loewenstein, G.F., O'Donoghue, T. und M. Rabin (2003): Regulation for conservatives: Behavioral Economics and the Case for Asymmetric Paternalism, in: *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 151, S. 1211–1254.
- Cansier, D. (2004): *Finanzwissenschaftliche Steuerlehre*, Stuttgart.
- Corneo, G. (2012): *Öffentliche Finanzen – Ausgabenpolitik*, 4. Auflage, Tübingen.
- Diamond, P.A. und J.A. Mirrlees (1971a): Optimal Taxation and Public Production I – Production Efficiency, in: *American Economic Review*, Vol. 61, S. 8–27.
- Diamond, P.A. und J.A. Mirrlees (1971b): Optimal Taxation and Public Production II – Tax Rules, in: *American Economic Review*, Vol. 61, S. 261–278.
- Döring, T. (2013), Staatsfinanzierung und Verhaltensökonomik – Zur Psychologie der Besteuerung und Verschuldung, Sofia-Studien zur Institutionenanalyse, Nr. 13–1, Darmstadt.
- Döring, T. (2014a), Staatsausgaben und Verhaltensökonomik – Zur Psychologie der öffentlichen Ausgabentätigkeit, Sofia-Studien zur Institutionenanalyse, Nr. 14–1, Darmstadt.
- Döring, T. (2014b): Staatliche Markteingriffe und Verhaltensökonomik – Zur Psychologie der Rechtfertigung und Gestaltung öffentlicher Interventionstätigkeit, Sofia-Studien zur Institutionenanalyse, Nr. 14–3, Darmstadt.
- Engelhardt, G., Hegmann, H. und S. Panther (1994): Fiskalillusion aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik, in: Smekal, Ch. und E. Theurl (Hrsg.), *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie*, Baden-Baden, S. 121–152.
- Friedland, N., Maital, S. und A. Rutenberg (1978): A Simulation Study of Income Tax Evasion, in: *Journal of Political Economics*, Vol. 10, S. 107–116.
- Haller, H. (1981): *Die Steuern*, 3. Auflage, Tübingen.
- Hoggatt, A.C. (1959): An Experimental Business Game, in: *Behavioral Sciences*, Vol. 4, S. 192–203.
- Homburg, S. (2010): *Allgemeine Steuerlehre*, 6. Auflage, München.
- Katona, G. (1951): *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York.
- Keuschnigg, Ch. (2005): *Öffentliche Finanzen – Einnahmenpolitik*, Tübingen.
- Kirchler, E. (2011): *Wirtschaftspsychologie – Individuen, Gruppen, Märkte, Staat*, 4. Auflage, Göttingen et al.

- Kirchler, E., Maciejovsky, B. und F. Schneider (2001): Everyday Representations of Tax Avoidance, Tax Evasion, and Tax Flight – Do Legal Differences Matter?, ECONSTOR Discussion Papers, No. 2001–43.
- Klopp, K. (2007): Steuerhinterziehung – Empirie und Experimente, Norderstedt.
- Lippman, S.A. und J.J. McCall (1976): The Economics of Job Search – A Survey, in: Economic Inquiry, Vol. 14, S. 347–368.
- Mackscheidt, K. (1994): Die Entwicklung der Kölner Schule der Finanzpsychologie, in: Smekal, C. und E. Theurl (Hrsg.), Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie, Baden-Baden, S. 41–62.
- Mackscheidt, K. (2004): Die Entwicklung der Steuermoralforschung, in: Bizer, K., Falk, A. und J. Lange (Hrsg.), Am Staat vorbei – Transparenz, Fairness und Partizipation kontra Steuerhinterziehung, Berlin, S. 15–28.
- Martiensen, J. und M. Hetmank (2009): Die ökonomische Theorie der Kriminalität, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jg. 38, S. 301–305.
- Mirrlees, J.A. (1971): An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation, in: Review of Economic Studies, Vol. 38, S. 175–208.
- Musgrave, R.A., Musgrave, P.B. und L. Kullmer (1987): Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Band 3, 3. Auflage, Tübingen.
- Musgrave, R.A., Musgrave, P.B. und L. Kullmer (1988): Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Band 2, 4. Auflage, Tübingen.
- Musgrave, R.A., Musgrave, P.B. und L. Kullmer (1990): Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Band 1, 5. Auflage, Tübingen.
- Neumark, F. (1970): Grundsätze gerechter und ökonomisch rationale Steuerpolitik, Tübingen.
- Oates, W.E. (1988): On the Nature and Measurement of Fiscal Illusion: A Survey, in: Brennan, G., Grewel, B.S. und P. Groenewegen (Hrsg.), Taxation and Fiscal Federalism, Sydney, S. 65–82.
- Otter, N. (2005): Ökonomische Erkenntnisprogramme in der Finanzwissenschaft, Marburg.
- Pelzmann, L. (2012): Wirtschaftspsychologie – Behavioral Economics, Behavioral Finance, Arbeitswelt, 6. Auflage, Wien.
- Peacock, A.T. und J. Wiseman (1961): The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom, Princeton.
- Polanyi, K. (1957): The Economy as Instituted Process, in: Polanyi, K., Arensberg, C.M. und H.W. Pearson (Hrsg.), Trade and Market in the Early Empire, New York, S. 243–270.
- Pryor, F. (1977): The Origins of Money, in: Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 9, S. 391–409.
- Puviani, A. (1903, 1960): Die Illusion in der Finanzwirtschaft, in: Finanzwissenschaftliche Forschungsarbeiten, Neue Folge, Heft 22, Berlin, S. 51–53.
- Ramsey, F.P. (1927): A Contribution to the Theory of Taxation, in: Economic Journal, Vol. 37, S. 47–61.
- Reding, K. und W. Müller (1999): Einführung in die Allgemeine Steuerlehre, München.
- Reynaud, P.L. (1954): Economic Psychology, New York.
- Richter, F. und W. Wiegard (1993a): Zwanzig Jahre „Neue Finanzwissenschaft“ – Teil I: Überblick und Theorie des Marktversagens, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Jg. 113, S. 169–224.
- Richter, F. und W. Wiegard (1993b): Zwanzig Jahre „Neue Finanzwissenschaft“ – Teil II: Steuern und Verschuldung, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Jg. 113, S. 337–400.
- Robben, H.S.J., Webley, P., Weigel, R.H., Waerneryd, K-E, Kinsey, K.A., Hessing, D.J., Alvira Martin, F., Elffers, H., Wahlund, R., Langenhove, L.v., Long, S.B. und J. Scholz (1990): Decision Frame and Opportunity as Determinants of Tax Cheating – A Cross-Cultural Study, in: Journal of Economic Psychology, Vol. 11, S. 341–364.
- Rosen, H.S. und R. Windisch (1992): Finanzwissenschaft, München.
- Rothschild, K.W. (1978): Arbeitslose – Gibt's die?, in: Kyklos, Jg. 31, S. 21–35.

- Sandmo, A. (1976): Optimal Taxation – An Introduction to the Literature, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 6, S. 37–54.
- Scherf, W. (2009): *Öffentliche Finanzen – Eine Einführung in die Finanzwissenschaft*, Stuttgart.
- Schmölders, G. (1951): Finanzpsychologie, in: *FinanzArchiv*, NF, Jg. 13, S. 1–36.
- Schmölders, G. (1960): Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft – Probleme der Finanzpsychologie, Hamburg.
- Schmölders, G. (1966): *Psychologie des Geldes*, Berlin.
- Schmölders, G. (1970): Finanz- und Steuerpsychologie, Hamburg.
- Schorer, E. (1947): Allgemeine Steuerpsychologie, in: *FinanzArchiv*, Jg. 9, S. 338–368.
- Selten, R. (1970): Ein Marktexperiment, in: Sauermann, H. (Hrsg.), *Beiträge zur experimentellen Wirtschaftsforschung*, Tübingen, S. 33–98.
- Selten, R. und C. Berg (1970): Drei experimentelle Oligopolserien mit kontinuierlichem Zeitablauf, in: Sauermann, H. (Hrsg.), *Beiträge zur experimentellen Wirtschaftsforschung*, Band 2, Tübingen, S. 162–221.
- Simon, H.A. (1947): *Administrative Behavior*, New York.
- Simon, H.A. (1957): *Models of Man – Social and Rational*, New York et al.
- Simon, H.A. (1972): Theories of Bounded Rationality, in: McGuire, C.B. und R. Radner (Hrsg.), *Decision and Organization*, North-Holland, S. 161–176.
- Simon, H.A. (1978): Rationality as a Process and as a Product of Thought, in: *American Economic Review*, Vol. 68 (2), S. 1–16.
- Simon, H.A. (1979): Rational Decision-Making in Business Organizations, in: *American Economic Review*, Vol. 69, S. 493–513.
- Smekal, Ch. und E. Theurl (1994) (Hrsg.): *Stand und Entwicklung der Finanzpsychologie*, Baden-Baden.
- Stiglitz, J.E. und B. Schönenfelder (1989): *Finanzwissenschaft*, 2. Auflage, München und Wien.
- Strümpel, B. (1970): Die neue Fachdisziplin ‚Finanzpsychologie‘, in: Schmölders, G. (1970), *Finanz- und Steuerpsychologie*, Hamburg, S. 225–238.
- Szende, P. (1932): Steuerpsychologie, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Bd. 93, S. 427–464.
- Tietz, R. und W. Weber (1980): Experimentelle Wirtschaftsforschung, in: *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft*, Stuttgart et al., S. 518–524.
- Timm, H. (1961): Das Gesetz der wachsenden Staatsausgaben, in: *Finanzarchiv*, Jg. 21, S. 201–247.
- Webley, P., Robben, H., Elffers, H. und D. Hessing (1991): *Tax Evasion – An Experimental Approach*, Cambridge.
- Wellisch, D. (2000): *Finanzwissenschaft*, Bände 1–3, München.
- Wiegard, W. (1987): Was brachte – oder bringt – die Optimalsteuertheorie?, in: Rahmann, B. und O. Roloff (Hrsg.), *Beschäftigungspolitik zwischen Abgabenwiderstand und Ausgabenwachstum*, Regensburg, S. 99–137.
- Wildasin, D.E. (1990): Budgetary Pressures in the EEC – A Fiscal Federalism Perspective, in: *American Economic Review*, Vol. 80, S. 69–74.
- Windisch, R. (1981): ‚Neue Finanztheorie‘ – Einführung in Modelle optimaler Besteuerung, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, Jg. 10, S. 210–218.
- Wiswede, G. (2012): *Einführung in die Wirtschaftspsychologie*, 5. Auflage, München und Basel.
- Wyckoff, P.G. (1991): The Elusive Flypaper Effect, in: *Journal of Urban Economics*, Vol. 30, S. 310–328.
- Zimmermann, H., Henke, K.-D. und M. Broer (2012): *Finanzwissenschaft*, 11. Auflage, München.

Zentrale Erkenntnisse der Verhaltensökonomik – Zur begrenzten Rationalität des individuellen Entscheidungsverhaltens

„Ökonomen werden gerne als realitätsfern und vage, marktgläubig und modellverliebt beschrieben. [...] In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich in der Wirtschaftswissenschaft jedoch eine aufregende Entwicklung breit gemacht: Das Fach ist näher an die Menschen und ihre Probleme gerückt“. Diese von Ockenfels (2007, S. 1) getroffene Feststellung kann vorrangig als das Verdienst verhaltensökonomischer Forschung gewertet werden. Bei der Verhaltensökonomik handelt es sich um eine noch junge Forschungsrichtung, welche die Anwendbarkeit des in der Ökonomik gängigen Rational-Wahl-Modells unter Einbeziehung psychologischer Erkenntnisse und experimenteller Methoden kritisch hinterfragt, um realistischere Modelle menschlichen Verhaltens zu entwickeln. In einer Vielzahl von Laborexperimenten und empirischen Feldstudien wurde dabei auf die Grenzen des neoklassisch geprägten Verhaltensmodells (vollständige Rationalität, Eigennutzmaximierung, stabile Präferenzen) bei der Erklärung individuellen Entscheidungsverhaltens insbesondere in komplexen Handlungssituationen verwiesen. Storbeck (2010, S. 2) fasst die Ergebnisse der verhaltensökonomischen Forschung plakativ wie folgt zusammen: „Der reale Mensch ist kein ‚Homo Oeconomicus‘. Wir irren uns häufig, sind leicht zu beeinflussen und treffen oft objektiv falsche Entscheidungen. Wir entscheiden auf der Basis schwammiger Faustregeln, überschätzen unsere Fähigkeiten, werden aus Verlustangst träge und hängen am Status quo. Und es fehlt uns oft an Selbstkontrolle“.

Dies steht im Einklang mit neueren psychologischen Untersuchungen, welche – ausgehend vom Modell der begrenzten Rationalität – das regelmäßige Auftreten und die nachhaltige Wirksamkeit von mentalen Beschränkungen im Entscheidungsverhalten von Akteuren belegen. Um eine genauere Antwort auf die Frage geben zu können, wie subjektive Prozesse der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen in Entscheidungssituationen gestaltet sind, wurden in den zurückliegenden Jahren verstärkt Ergebnisse der kognitiven Psychologie in ökonomische Analysen integriert (vgl. für einen Überblick etwa Smith 2005 oder auch Miljkovic 2005). Verschiedene Untersuchungen zeigen dabei, wie im

Rahmen von individuellen Entscheidungsprozessen spezifische kognitive Mechanismen zum vereinfachten Umgang mit Informationen zur Anwendung kommen. Nach Maital (2004, S. 7) dienen diese Mechanismen dazu, „to distil masses of information into understandable bites, to make uncertain less so, to make complexity more simple, and to conserve the increasingly scarce cognitive resources on which a complex world places heavy demands on“. Auch konnte nachgewiesen werden, dass sich die Präferenzen von Akteuren häufig erst in der konkreten Handlungssituation herausbilden bzw. von dieser stark beeinflusst werden (vgl. stellvertretend Kahneman 2003; Kahneman et al. 1991 sowie Bettman et al. 1998). Schließlich zählt die Bedeutung von Gerechtigkeits- bzw. Fairnesserwägungen zu den zentralen Erkenntnissen der Verhaltensökonomik. Danach verhalten sich Akteure weitaus kooperativer und bestrafen deutlich öfter unfaires Verhalten, als dies bei rein eigennützigen Akteuren zu erwarten wäre (vgl. für einen knappen Überblick Falk 2001; vgl. für eine Zusammenfassung der Ergebnisse der Fairness-Literatur auch Fehr und Gächter 2000). Mit den schlagwortartig benannten Untersuchungsergebnissen verbindet sich aus Sicht der Verhaltensökonomik die Notwendigkeit, dass innerhalb der Ökonomik gebräuchliche Verhaltensmodell mit Blick auf seine verschiedenen „Bausteine“ in Richtung realitätsgerechterer Verhaltensannahmen hin zu revidieren. Vor allem bezogen auf die Reichweite des reklamierten Revisionsbedarfs unterscheidet sich die Verhaltensökonomik dabei von anderen ökonomischen Ansätzen, die – wie etwa die Neue Institutionenökonomik – ebenfalls eine Kritik am herkömmlichen ökonomischen Verhaltensmodell beinhalten.

2.1 Zur Notwendigkeit einer Erweiterung des ökonomischen Verhaltensmodells aus Sicht der Verhaltensökonomik

Auch wenn die Ökonomik seit ihrer Ausdifferenzierung als eigene sozialwissenschaftliche Teildisziplin eine Vielzahl an theoretischen Ansätzen hervorgebracht hat, kommt der neoklassischen Markt- und Verhaltenstheorie die Rolle des ökonomischen Standardmodells zur Analyse wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Phänomene zu. Vor allem die Anwendung dieses Modells in Gestalt des Homo Oeconomicus auf solche Bereiche, die – wie etwa Politik, Recht, Familie oder auch Kriminalität – nicht zu den typischen ökonomischen Erklärungsgegenständen zählen, hat dabei bekanntermaßen zum Schlagwort des *ökonomischen Imperialismus* geführt (vgl. zum „expansiven Einsatz“ des neoklassischen Verhaltensmodells auf den Gegenstandsbereich sozialwissenschaftlicher Nachbardisziplinen vor allem Becker 1993; vgl. hierzu kritisch Aretz 1997). Nach den Anfangserfolgen dieser Ausweitung des ökonomischen Verhaltensmodells auf eine Vielzahl gesellschaftlicher Fragestellungen mehren sich jedoch seit geraumer Zeit die kritischen Stimmen, die auf die Grenzen des Erklärungsgehalts dieses Ansatzes verweisen. Neben den Erkenntniszuwächsen der Verhaltensökonomik haben dabei auch Einsichten der Neuen Institutionenökonomik dazu beigetragen, dass das neoklassische Verhaltensmodell aufgrund seiner einseitigen Betonung von vollständiger Rationalität und Maximierungsmotiv sowie der

Vernachlässigung rechtlicher, sozialer und kultureller Handlungsbeschränkungen für eine positive Analyse individuellen Entscheidungsverhaltens zunehmend als unzureichend erscheint, da es eine Vielzahl an bedeutsamen Eigenschaften, Motiven und Restriktionen des menschlichen Verhaltens unberücksichtigt lässt (vgl. für einen Überblick zum Erkenntnisstand der Neuen Institutionenökonomik etwa Richter und Furubotn 2010; Erlei et al 2007 oder auch Voigt 2002).

So wird aus institutionenökonomischer Sicht kritisiert, dass die externen Verhaltensrestriktionen und die damit verbundenen Anreize der Akteure weiter gefasst werden müssen, als dies herkömmlicherweise im neoklassischen Verhaltensmodell der Fall ist. Dabei gilt als zentrale Einsicht, dass neben den von Gütern, relativen Preisen oder auch dem verfügbaren Einkommen ausgehenden Verhaltensanreizen formelle wie informelle Institutionen ein wesentliches Element der Steuerung menschlichen Verhaltens darstellen (vgl. hierzu etwa den von Vanberg 2002 formulierten Ansatz eines programm- bzw. regelgeleiteten individuellen Verhaltens). Beide Arten von Institutionen erfüllen diese Funktion, indem sie interagierenden Individuen ermöglichen, Erwartungen über das Verhalten anderer zu bilden und ihr Verhalten aufeinander abzustimmen. Institutionen dienen somit dazu, Unsicherheit in sozialen Interaktionsbeziehungen zu reduzieren, womit ihnen eine wesentliche Ordnungsfunktion innerhalb von Wirtschaft und Gesellschaft zukommt. Im Unterschied zu den jederzeit gestaltbaren formellen Institutionen (rechtliche Regeln) gelten die informellen Institutionen (soziale und kulturelle Normen) demgegenüber als historisch gewachsen und damit für kurzfristige intentionale Veränderungen nur bedingt zugänglich (vgl. diesbezüglich vor allem die Überlegungen zum Konzept der mentalen Modelle in Denzau und North 1994; für eine zusammenfassende Darstellung und kritische Würdigung dieses Konzepts vgl. Döring 2009 sowie Leschke 2015). In gleicher Weise wird auch von Granovetter (1985) ebenso wie von Bénabou und Tirole (2012) die Bedeutung von sozialen Normen und Netzwerken betont, in die das individuelle Entscheidungsverhalten eingebettet ist, ohne dass dies im neoklassischen Verhaltensmodell eine entsprechende Berücksichtigung findet. Etwa bezogen auf die Erklärung wirtschaftlicher Entwicklung folgt daraus, dass nicht allein die auf einem rationalen Abwägungskalkül fußende Vermehrung von Sach- und Humankapital noch die Generierung von neuen Technologien und Innovationen, sondern vielmehr Institutionen und institutioneller Wandel einerseits sowie kulturelle und ideelle Faktoren andererseits als die wesentlichen Bestimmungsgrößen gelten, die – je nach Ausprägung und Wirksamkeit – wirtschaftliches Wachstum befördern oder langfristige wirtschaftliche Stagnation verursachen können.

Zwar gehen diese Erkenntnisse der Neuen Institutionenökonomik inhaltlich über das ökonomische Standardmodell individuellen Verhaltens hinaus. Im Unterschied zur Verhaltensökonomik verbindet sich mit der Berücksichtigung von formellen wie informellen Institutionen jedoch lediglich eine Erweiterung, nicht aber die Notwendigkeit zu einer grundlegenden Revision des bisherigen ökonomischen Verhaltensmodells (vgl. zum Verhaltensmodell des Homo Oeconomicus und seinen Varianten überblicksartig Suchanek 1994; Kirchgässner 2000 oder auch Schattschneider 2013; vgl. zur „verhaltensökonomischen Herausforderung“ des traditionellen (neoklassischen) Verhaltensmodells ebenso

Albert 2015 sowie Güth und Kliemt 2015). Zur Begründung dieser Feststellung ist es hilfreich, das ursprüngliche *neoklassische Verhaltensmodell* in seine *verschiedenen Bausteine* zu zerlegen. Wie die Abb. 2.1 verdeutlicht, wird individuelles Verhalten danach als ein spezifisches Zusammenspiel von Handlungsrestriktionen und den davon ausgehenden Anreizen (Baustein 1), der informationellen Aufnahme und Verarbeitung dieser Handlungsrestriktionen (Baustein 2), der Spezifität des zur Anwendung kommenden Entscheidungsmodus (Baustein 3) sowie der bestehenden individuellen Präferenz- und Motivstruktur (Baustein 4) verstanden. Die Besonderheit des neoklassischen Verhaltensmodells in seiner ursprünglichen Fassung liegt dabei in den Annahmen, die hinsichtlich der Ausprägung der genannten vier Bausteine getroffen werden. So werden bezogen auf die Restriktionen in aller Regel vor allem materielle Anreize thematisiert, wie sie beispielsweise aus einer Änderung der relativen Preisstruktur, des verfügbaren Einkommens oder

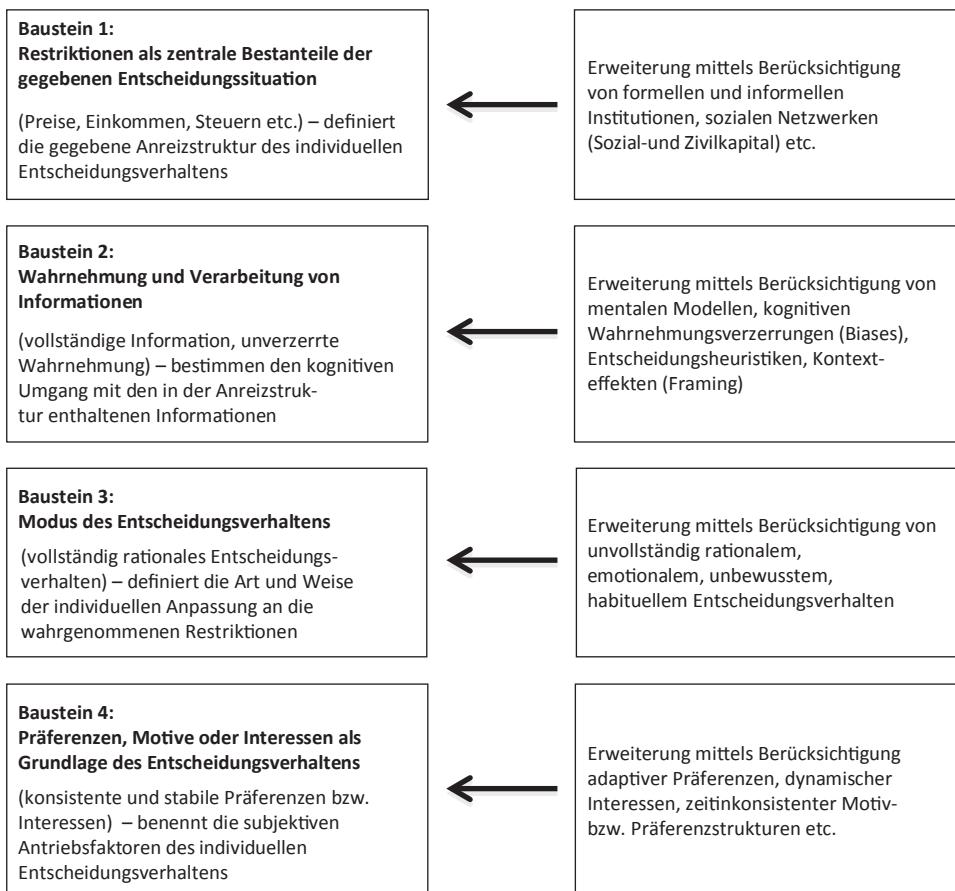


Abb. 2.1 Bausteine des traditionellen ökonomischen Verhaltensmodells und deren Modifikation.
(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Döring (2014))

auch von Niveau und Struktur der Besteuerung resultieren. Bezuglich der Aufnahme und Verarbeitung von Informationen über bestehende Verhaltensrestriktionen wird des Weiteren davon ausgegangen, dass es zu einer vollständigen Wahrnehmung und unverzerrten kognitiven Bearbeitung der damit verknüpften Anreize kommt. Hinsichtlich des Entscheidungsmodus wird zudem ein vollständig rationales Verhalten unterstellt, d. h. es kommt zu einer umfassenden Vor- und Nachteilsabwägung gegebener Handlungsalternativen unter der Zielsetzung der Nutzenmaximierung. Schließlich gilt mit Blick auf die individuellen Präferenzen und Motive im Rahmen des neoklassischen Verhaltensmodells, dass diese für eine jeweilige Handlungssituation als gegeben und konsistent angesehen werden.

Setzt eine Erweiterung des neoklassischen Verhaltensmodells bei den Handlungsrestriktionen an, wie dies etwa im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik vorrangig geschieht, wenn zusätzlich zu materiellen Anreizen auch institutionelle Anreize in die Analyse mit einbezogen werden, ist dies vergleichsweise unproblematisch. Dies gilt in gleicher Weise für den sogenannten Embeddedness-Approach, der in seinen Varianten als Sozial- oder Zivilkapital-Ansatz ebenfalls lediglich für eine Erweiterung der Verhaltensrestriktionen steht (vgl. für diesen Ansatz neben Granovetter 1985 ebenso Putnam 2000 oder auch Lin 2001). Eine solche Ergänzung des Homo Oeconomicus ist insofern frictionslos möglich, als das diese konzeptionelle Änderung keine tiefgreifenden Auswirkungen auf die übrigen Bausteine (Informationsverarbeitung, Entscheidungsmodus, Präferenzen und Motive) hat. Dies ist allerdings auch der Grund, warum diese Form der Erweiterung des neoklassischen Verhaltensmodells beispielsweise von Kultursoziologen mit Nachdruck kritisiert wird (vgl. für die entsprechende Kritik stellvertretend DiMaggio 1994 oder auch DiMaggio 1997). Zielt die Erweiterung des ökonomischen Verhaltensmodells demgegenüber auf die Aufnahme und Verarbeitung von Informationen, um die Verhaltensrelevanz kulturell geprägter Wahrnehmungsschemata, individueller Wahrnehmungsfehler oder auch den Gebrauch von Entscheidungsheuristiken zu betonen, was auf die Verhaltensökonomik – wie dies in den nachfolgenden Kapiteln noch zu zeigen sein wird – zutrifft, ist ein solcher ‚Einbau‘ der genannten Elemente in das neoklassische Verhaltensmodell nicht ohne dessen grundlegende Neugestaltung möglich. Dies gilt insbesondere dann, wenn Störungen in der kognitiven Informationsverarbeitung nicht durch Lernprozesse korrigiert werden und aufgrund dessen die Rationalität der Entscheidungsfindung dauerhaft beeinträchtigt wird, wovon allerdings mit Blick auf die Realität ausgegangen werden muss (vgl. dazu auch Schattschneider 2013, S. 42 ff. mit weiteren Literaturverweisen).

In jedem Fall unvereinbar mit dem ökonomischen Standardmodell individuellen Verhaltens sind solche Formen der Modifikation, die auf eine Änderung bezüglich des Entscheidungsmodus oder der Annahme stabiler und konsistenter Präferenzen und Motive hinauslaufen, wie dies in vielen verhaltensökonomischen Arbeiten anklingt. Das in diesem Zusammenhang betonte unbewusste, emotionale oder auch habituelle Entscheidungsverhalten ebenso wie die spontane oder auch adaptive Ausbildung von Präferenzen sind Verhaltenselemente, die im Widerspruch zum herkömmlichen Modell des Homo Oeconomicus stehen und daher über eine bloße Erweiterung des neoklassischen Verhaltensmodells hinausreichen (vgl. zur verhaltensökonomischen Analyse unbewussten und

habituellen Verhaltens etwa Gigerenzer und Brighton 2009; Bargh und Morsella 2008; Gigerenzer 2008; Bargh 2006; Camerer et al. 2005 oder auch Bargh et al. 1996; vgl. für das verhaltensökonomische Konzept der adaptiven Präferenzen stellvertretend Weizsäcker 2015, Croitoru 2011 oder auch Weizsäcker 2011). Es kann in Anbetracht dessen nicht überraschen, dass sich mit der Verhaltensökonomik zugleich auch die Entwicklung eines zum neoklassischen Standardmodell alternativen Handlungsmodells verbindet, auf dessen Merkmale und Eigenschaften nachfolgend näher eingegangen wird.

2.2 Entscheidungsanomalien aufgrund von kognitiven Beschränkungen und der Verwendung von Heuristiken

Mit der Einbeziehung psychologischer Verhaltensannahmen verbindet sich aus verhaltensökonomischer Sicht die Zielsetzung, das individuelle Entscheidungsverhalten besser als bislang in der ökonomischen Theorie erklären zu können (vgl. etwa Camerer und Loewenstein 2004, S. 3 sowie Rabin 1998, S. 15; vgl. für einen Überblick zudem Conlisk 1996 oder auch DellaVigna 2009). Dabei wird abweichend vom neoklassischen Standardmodell in Frage gestellt, dass die Akteure selbst für den Fall vollständiger Information in der Lage sind, zutreffende Erwartungen über künftige Ereignisse zu bilden, sich bietende Handlungsalternativen vollständig zu erfassen und adäquat zu bewerten sowie sich über einen längeren Zeitraum konsistent zu verhalten. Die in einer Vielzahl empirischer Studien gewonnenen Ergebnisse deuten vielmehr darauf hin, dass es sich hierbei um systematische Abweichungen von einem als rational unterstellten Verhalten handelt. Die Ursache für diese systematischen „Fehlleistungen“ kann aus psychologischer Sicht in einem dualen Handlungsmodell gesehen werden, welches dem menschlichen Entscheidungsverhalten zugrunde liegt (siehe Abb. 2.2). Dabei kann zwischen einem intuitiv-automatischen und einem reflexiv-rationalen System unterschieden werden, wobei ersteres permanent und ohne großen mentalen Aufwand auf der Grundlage unbewusster und erlernter Verhaltensmuster funktioniert, während letzteres selektiv und mühevoll mittels eines deduzierenden, kontrollierenden sowie regelgeleiteten Denkens arbeitet (vgl. auch Thaler und Sunstein 2012, S. 33 ff.). Kahneman (2011; S. 28) stellt hierzu wörtlich fest: „Because System 1 operates automatically and cannot be turned off at will, errors of intuitive thought are often difficult to prevent. Biases cannot always be avoided, because System 2 may have no clue to the error. Even when clues to likely errors are available, errors can be prevented only by the enhanced monitoring and effortful activity of System 2. [...] Constantly questioning our own thinking would be impossibly tedious, and System 2 is much too slow and inefficient to serve as a substitute for System 1 in making routine decisions“. Die aus diesem dualen Handlungsmodell resultierenden Abweichungen von einem streng rationalen Verhalten sind zahlreich. Zu ihnen zählen sowohl die verzerrte Wahrnehmung von Informationen als auch die Verwendung von Entscheidungsheuristiken. Darüber hinaus führen aber auch eine mangelnde Selbstkontrolle und sogenannte Kontexteffekte zu entsprechenden systematischen Abweichungen von einem als rational unterstellten Ent-

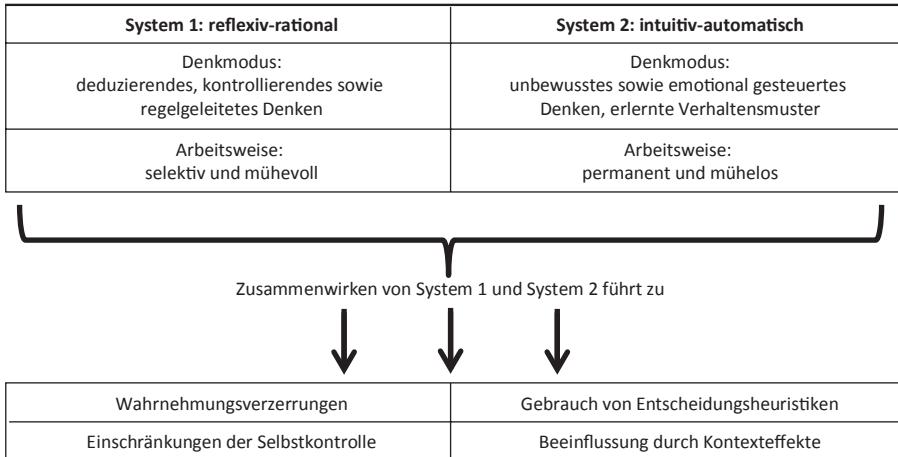


Abb. 2.2 Elemente und Implikationen des dualen Handlungsmodells. (Quelle: Eigene Darstellung auf der Grundlage von Kahneman (2011))

scheidungsverhalten (vgl. für einen Überblick Jungmann et al. 1998; vgl. ebenso Kirchler 2011, S. 50 ff. oder auch Pelzmann 2012, S. 12 ff.).

Verzerrungen in der Wahrnehmung – In der Psychologie wurde überzeugend nachgewiesen, dass „die Wirklichkeit“ von Akteuren nicht immer so wahrgenommen wird, wie sie sich objektiv darstellt, d. h. subjektive Wahrnehmungs-, Erinnerungs- und Urteilsprozesse bilden nicht immer die Realität ab. Verantwortlich hierfür sind „kognitive Biases“, aufgrund deren es den Akteuren nicht gelingt, die gegebenen Randbedingungen und Merkmale einer Entscheidungssituation angemessen zu erfassen. Eine Auswahl bekannter Wahrnehmungsverzerrungen findet sich in Tab. 2.1. Solche Wahrnehmungsverzerrungen führen dazu, dass individuelle Entscheidungen unter der Annahme falscher Voraussetzungen getroffen werden. So neigen beispielsweise Akteure bei der Bewältigung komplexer Handlungssituationen zu einem überzogenen Optimismus, was sich darin ausdrückt, dass die Wahrscheinlichkeit, Opfer von negativen Ereignissen zu sein, geringer eingeschätzt wird als die Möglichkeit, Nutznießer positiver Ereignisse zu sein (overoptimistic bias). Im Hinblick auf ihr Können und Wissen neigen Akteure zudem zu einem übersteigerten Selbstvertrauen, d. h. sie überschätzen nicht selten ihre eigenen Fähigkeiten oder vertrauen zu stark auf ihr zukünftiges Glück (overconfidence bias).

Damit verbunden ist das Phänomen, dass Informationen häufig den eigenen Interessen entsprechend interpretiert werden (self-serving bias). Dies kann zu subjektiven Resistenz führen, etwa dergestalt, dass nur solche Informationen berücksichtigt werden, die eine bereits bestehende Entscheidungsdisposition legitimieren. Auch kann dies bewirken, dass Akteure nur sehr zögerlich den Wechsel zwischen zwei Handlungsalternativen vollziehen, obwohl bei genauerer Betrachtung ein solcher Wechsel vorteilhaft wäre. Verantwortlich hierfür ist sowohl die Tendenz, an der gegenwärtigen Situation festzuhalten (status-quo bias), als auch der Sachverhalt, dass man Dingen, die man bereits besitzt, einen zu ho-