

Identitätswandel der VWL:

Die Rolle der Verhaltensökonomie im Wandel von
neoklassischer Dominanz zur pluralistischen Wissenschaft

The Turn in Economics:
Behavioral Economics Influence in the Change from Neoclassical
Dominance to a Pluralistic Science

MASTERARBEIT

ZUR ERLANGUNG DES AKADEMISCHEN GRADES
MASTER OF SCIENCE (M.Sc.)

IM STUDIENGANG VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

AN DER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHEN FAKULTÄT DER HUMBOLDT
UNIVERSITÄT ZU BERLIN

Lehrstuhl für Wirtschaftsgeschichte
Prof. Dr. Nikolaus Wolf

VORGELEGT VON:
FABIAN BRAESEMANN
MATRIKELNUMMER: 539428

Berlin, 24. Juli 2013

Zusammenfassung

In dieser Arbeit wird die Frage untersucht, ob sich durch das Aufkommen der Verhaltensökonomie die Identität der VWL verändert hat. Als Grundlage dafür dient der Artikel *The Turn in Economics* von John Davis. In diesem werden Indikatoren formuliert, an denen sich ein Identitätswandel ablesen lässt. Aus diesen wird eine überprüfbare Hypothese formuliert: Wenn sich ein Identitätswandel in der VWL ereignet, müsste das an den Grenzen zu anderen Wissenschaften ablesbar sein. In diesem Fall würde nicht mehr der ökonomische Imperialismus das Verhältnis zu anderen Disziplinen prägen. Stattdessen würden Wissenschaften wie die Psychologie zunehmend in die VWL eindringen und die Neoklassik als identitätsstiftende Lehre ablösen.

Die Hypothese wird in zwei Schritten getestet. Zum einen wird die Rolle der Verhaltensökonomie in der Literatur analysiert. Diese ergibt ein uneinheitliches Bild. Während VerhaltensökonomInnen selbst ihrer Disziplin das Potential zur Erneuerung der VWL zuschreiben, sehen andere Ökonomen die Verhaltensökonomie lediglich als Fortführung der neoklassischen Lehre.

Den Hauptteil der Arbeit macht eine empirische Analyse von Journalartikeln aus. Für diese wurde eine Methodik entwickelt, mit der eine repräsentative Auswahl von verhaltensökonomischen Artikeln erhoben werden kann. Die Untersuchung ergibt, dass es einen gewissen Beitrag von Psychologen in der Verhaltensökonomie gibt. Insgesamt sind die Grenzen der VWL jedoch als relativ geschlossen anzusehen. Nur wenigen Psychologen ist es möglich, an der ökonomischen Debatte mitzuwirken. Die VWL erscheint als homogene Disziplin. 85 % der untersuchten verhaltensökonomischen Texte beziehen sich auf die Neoklassik. Die These des Identitätswandels der VWL durch die Verhaltensökonomie muss aufgrund der empirischen Ergebnisse abgelehnt werden.

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis	3
Abbildungsverzeichnis	3
Abkürzungsverzeichnis	3
1 Einleitung	4
2 Theoretischer Hintergrund	7
2.1 Davis' <i>Turn in Economics</i>	8
2.2 Weitere Einschätzungen über die Rolle der Verhaltensökonomie	13
3 Selbsteinschätzung führender Verhaltensökonomien	17
3.1 Historische Entwicklung der Verhaltensökonomie	17
3.2 Kahnemans <i>Maps of Bounded Rationality</i>	19
3.3 Das Selbstverständnis der Verhaltensökonomie	24
4 Empirische Untersuchung	30
4.1 Konzeption	30
4.2 Methodik	32
4.2.1 Grundlegende Ideen zur Datenerhebung	32
4.2.2 Konzept der automatisierten Erhebungsmethodik	33
4.2.3 Auswahl der Quelltexte	35
4.2.4 Auswahl der Journals	41
4.3 Ergebnisse	45
4.3.1 Ergebnisse der quantitativen Analyse	45
4.3.2 Ergebnisse der inhaltlichen Analyse	52
5 Fazit	64
Anhang	
Literaturverzeichnis	68
Bibliographische Angaben der Quelltexte	72
Bibliographische Angaben der untersuchten AER-Texte	73
Bibliographische Angaben der untersuchten JPSP-Texte	78

Tabellenverzeichnis

1	Verhaltensökonomische Ersetzungen von Prinzipien rationaler Modellierung	27
2	Verwendete Ökonomische Journals und ausgewählte Rankings	42
3	Verwendete Psychologische Journals und ausgewählte Rankings	43
4	Journals mit den meisten verhaltensökonomischen Zitationen	44
5	Quelltexte zitierende Artikel nach Journals geordnet	46
6	Vergleich der beiden Teildatensätze	47
7	Übersicht über Autoren und Zitationen bei den Texten in AER und JPSP .	54
8	Ergebnisse der inhaltlichen Analyse bei den Texten in AER und JPSP . . .	57
9	Anzahl der Zitationen der Quelltexte in den Artikeln der Stichprobe	67

Abbildungsverzeichnis

1	Kognitive Systeme nach Kahneman	20
2	Stichprobe nach Journals geordnet	48
3	Stichprobe nach Publikationsjahr	49
4	Boxplots über die Anzahl an Zitationen der Stichprobentexte	50
5	Boxplots über die durchschnittlichen Zitationen in 20-Jahreszeiträumen . .	51
6	Anteile ökonomischer Artikel nach zitierten Quelltexten	67

Abkürzungsverzeichnis

AER	American Economic Review
JPSP	Journal of Personality and Social Psychology
SSCI	Social Science Citation Index
VWL	Volkswirtschaftslehre

1 Einleitung

Der Aufschwung der Verhaltensökonomie ist eine der auffälligsten Entwicklungen innerhalb der Volkswirtschaftslehre (VWL) der letzten Jahrzehnte, (BRUNI/SUGDEN, 2007, S. 146). Viele Ökonomen sehen in dieser Entwicklung sogar eine *behavioral revolution* (BERG, 2003, S. 411). Die öffentliche Wahrnehmung scheint dieser Einschätzung Recht zu geben. Man denke an die Beliebtheit des Themas in der Presse; eine Popularität, die die Verhaltensökonomie auch der wirtschaftlichen Entwicklung seit 2008 zu verdanken hat. Diese stürzte nicht nur das Finanzsystem, sondern auch die traditionelle VWL in die Krise (siehe z. B. (OLBRISCH/SCHIESSL, 2011)). Darauf entstand eine umfangreiche öffentliche Debatte, die unter anderem die Verhaltensökonomie als psychologisch fundierte Alternative ökonomischen Denkens ins öffentliche Licht rückte.¹

Diese Tendenz findet Unterstützung, wenn man einige Trends innerhalb der VWL betrachtet. So gibt es beispielsweise seit den 1980er Jahren eine Vielzahl von neu gegründeten Journals, die sich umfangreich Themen der Verhaltensökonomie widmen (mehr dazu im Kapitel 4). Ein weiteres Beispiel dafür ist die zunehmende Anzahl an Laboren zur experimentellen Wirtschaftsforschung. Während es vor 25 Jahren gerade ein solches in Deutschland gab, waren es 2009 fast 20, (PLICKERT, 2009). Auch ein Blick in das Programm des im Juli 2013 stattfindenden *World Meetings* der *Economic Science Association* verrät die Bedeutung der Verhaltensökonomie. Typische Themen dieser, wie *Social Behavior, Risk & Ambiguity* und *Social Preferences* bestimmen viele Programmpunkte, (ESA, 2013).

Diese Eindrücke lassen Fragen nach den Gründen, dem Umfang und den Auswirkungen dieser Entwicklung aufkommen. Ist die Aufmerksamkeit, welche die Verhaltensökonomie erfährt, nur ein momentaner Trend? Oder ist diese ein Indiz dafür, dass sich die Identität der VWL ändert? Werden Strömungen wie die Verhaltensökonomie die lange Zeit dominierende neoklassischen Lehre ablösen?

Diese Fragen sind das Thema der hier vorliegenden Masterarbeit. Den Ausgangspunkt dieser Arbeit bildet der Aufsatz *The Turn in Economics: From Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism* des US-Ökonomen John Davis, (DAVIS, 2006). In diesem Artikel wird die These formuliert, dass sich aufgrund von in die VWL eindringenden Forschungsrichtungen ein Identitätswandel der Wirtschaftswissenschaft abzeichnet. Um diese These zu illustrieren, wird die Metapher des *ökonomischen Imperialismus* herangezogen. Dieser Begriff bezeichnet die Tendenz der VWL, mit ökonomischen Mitteln Fragen anderer Sozialwissenschaften zu analysieren. Definiert wird der ökonomische Imperialismus im Wesentlichen durch den Aufsatz *The Economic Approach to Human Behavior* von Gary

¹U. a. in Form von Titeldebatten über Alternativen zum *Homo Oeconomicus* wie beispielsweise im Magazin *The European*, siehe (SCHWARTZ, 2012)

Becker, (BECKER, 1976). In diesem beschreibt Becker, dass die VWL nicht durch zu behandelnde Themen, sondern durch die verwendete Methode gekennzeichnet würde. Das Konzept der Nutzenmaximierung, das Marktgleichgewicht und stabile Präferenzen machen hier den Kern des ökonomischen Ansatzes aus, mit dem im Wesentlichen alle Fragen des menschlichen Verhaltens analysiert werden könnten, (S. 5f).

Diese Idee fand in den 1970er und 1980er Jahren großen Anklang bei Volkswirten. Diese begannen zunehmend, Themen, die vormals nicht dem Bereich der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse zugerechnet wurden, zu untersuchen. Die Zuversicht in den ökonomischen Ansatz ging so weit, dass beispielsweise Jack Hirshleifer in dem Artikel *The Expanding Domain of Economics* die Einheit aller Sozialwissenschaften unter dem Dach der VWL forderte, (HIRSHLEIFER, 1985). Er schreibt auf Seite 53:

There is only one social science. What gives economics its imperialistic invasive power is that our analytical categories - scarcity, cost, preferences, opportunities etc. - are truly universal in applicability ... Thus economics really does constitute the grammar of social science.

Auf der anderen Seite sieht Hirshleifer das Verhältnis der Ökonomie zu den anderen Sozialwissenschaften auch als Wechselspiel:

While scientific work in anthropology and sociology and political science and the like will become increasingly indistinguishable from economics, economists will reciprocally have to become aware of how constraining has been their tunnel vision about the nature of man and social institutions. Ultimately, good economics will also have to be good anthropology and sociology and political science and psychology.

Genau an dieser Stelle setzt John Davis' Idee des *Turn in Economics* an. Er beschreibt einen Wandel vom ökonomischen Imperialismus hin zu einem *reverse imperialism*, (S. 8). Auf die Zeit der Ausdehnung der Grenzen der Ökonomie auf andere Sozialwissenschaften folgte demnach in den letzten Jahrzehnten eine Öffnung der Grenzen in die entgegengesetzte Richtung. Durch das Aufkommen der Verhaltensökonomie und anderer Ansätze zur Untersuchung ökonomischer Probleme, drängten andere Wissenschaften in die VWL. Die Grenze der ökonomischen Disziplin würde durchlässiger und die VWL heterogener. Die Frage nach ökonomischen Imperialismus oder umgekehrten Imperialismus ist nach Davis also eine der Grenzen der unterschiedlichen Forschungsrichtungen zueinander. Die Frage lautet, wo der Horizont der einen Wissenschaft endet und die Domäne einer anderen Disziplin beginnt.

Davis konstatiert eine umfassende Grenzverschiebung, durch die sich letztlich die Identität der VWL verändere. Statt den ökonomischen Ansatz ausschließlich über die Becker-

schen Prämissen von Nutzenmaxierung und Marktgleichgewicht zu definieren, sei heute eine vielseitigere Beschreibung angebracht. Die Neoklassik als das Hauptmerkmal der Wirtschaftswissenschaften sei abgelöst von Verhaltensökonomie, Evolutions- und Komplexitätsökonomik und weiteren neuartigen Forschungsansätzen, die die heutige VWL bestimmen.

In dieser Masterarbeit wird Davis' These untersucht. Gibt es wirklich eine Grenzverschiebung zwischen den Sozialwissenschaften? Ist die Grenze der VWL so durchlässig, dass Methoden und Themen anderer Disziplinen die heutige VWL wesentlich bestimmen? Oder ist die Neoklassik nach wie vor der Goldstandard der Wirtschaftswissenschaften?

Um diese Fragen zu beantworten, wird eine umfangreiche Untersuchung durchgeführt, die am Beispiel der Verhaltensökonomie die Grenzverschiebungsthese untersucht. Neben einer Betrachtung der Rolle, die Verhaltensökonomien ihrer Disziplin innerhalb der VWL zuordnen, besteht die Untersuchung aus einer empirischen Analyse. Für diese wurde eine Methodik entwickelt, die mit Hilfe einer Zitationsanalyse einen Vergleich von Journalartikeln der Verhaltensökonomie ermöglicht. Die erhobenen Artikel werden, nach den Journals, in denen diese veröffentlicht wurden, den Fachgebieten der VWL und der Psychologie zugeordnet. Dann werden diese Texte hinsichtlich quantitativer Größen betrachtet. Für einen Teildatensatz wird zudem eine inhaltliche Analyse durchgeführt. Diese ermöglicht einen genaueren Aufschluss über die Forschungsfrage.

Nur wenn diese Untersuchung ergäbe, dass die Grenzen der VWL verhältnismäßig durchlässig sind, könne ein sich vollziehender Identitätswandel bestätigt werden. Dafür müsste die Verhaltensökonomie, die sich als Mischung aus VWL und Psychologie versteht, zu einem wesentlichen Teil psychologisch geprägt sein. Sie dürfte dafür nicht überwiegend von der Neoklassik dominiert werden.

Als Fazit aus der empirischen Analyse ergibt sich jedoch eine wesentliche Rolle der Neoklassik innerhalb der Verhaltensökonomie. Diese dominiert mit 85 % eine große Mehrheit der untersuchten Texte. Die Ergebnisse sprechen gegen eine offene ökonomische Grenze für andere Sozialwissenschaften und damit gegen einen Identitätswandel der VWL.

Die Arbeit ist wie folgt gegliedert: In Kapitel 2 wird der Artikel von John Davis detaillierter vorgestellt und aus diesem die genauen Hypothesen dieser Masterarbeit formuliert. Zudem wird andere Literatur über den Einfluss der Verhaltensökonomie innerhalb der Wirtschaftswissenschaften präsentiert und somit erste Erkenntnisse über dieses Verhältnis gewonnen. Das Selbstverständnis der Verhaltensökonomien wird im Kapitel 3 untersucht. Durch diese Analyse wird ersichtlich, wo führende Forscher des Gebietes die Rolle ihrer Disziplin selbst einordnen. Im Kapitel 4 folgt dann die empirische Untersuchung, die den Hauptteil der Masterarbeit ausmacht. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse und eine Bewertung der untersuchten Hypothesen erfolgt im Kapitel 5.

2 Theoretischer Hintergrund

Die Frage, dieser Masterarbeit ist, ob sich ein Identitätswandel in der VWL vollzieht. Wie in der Einleitung beschrieben, wird diese Frage mit Hilfe des Thesenpapiers *The Turn in Economics* von John Davis untersucht. Dieses wird im nächsten Abschnitt näher vorgestellt. Davor ist es notwendig, die Frage der Masterarbeit genauer zu betrachten.

Wenn sich einen Identitätswandel in der VWL ereignet hat, dann bedeutet das, dass die Neoklassik als identitätsstiftende Lehre abgelöst wurde. Um diese Frage zu beantworten, muss zunächst geklärt werden, was im Rahmen dieser Arbeit unter dem Begriff *Neoklassik* verstanden wird. Der Begriff ist nicht klar definiert und ihn genau zu umreißen, führt häufig zu Definitionsproblemen. Oftmals wird er in den Zusammenhang mit prominenten Vertretern bestimmter Epochen des ökonomischen Denkens gestellt. Der Term wird dann zeitlich definiert. David Colander unternimmt z. B. in *The Death of Neoclassical Economics* (COLANDER, 2000a) den Versuch, den Begriff der Zeit von 1870 – 1930 zuzuordnen. Die Neoklassik beginnt dabei mit der Zeit in der Menger, Walras und Jevons aktiv waren und das *Marginalitätsprinzip* in die VWL eingeführt haben. Der Zeitraum endet mit der Wirkungszeit von Alfred Marshall und vor dem Aufkommen der Keynes'schen Lehre. Wenn man dieser Einordnung folgt, gelte die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg als die *Zeit moderner* VWL. In diesem Fall gehöre die Axiomatisierung der VWL und die allgemeine Gleichgewichtstheorie Debreus nicht mehr zum Begriff der Neoklassik. Auch die Spieltheorie, die die Annahme vollständig rationaler Akteure beibehält, fiel dann nicht unter diesen Term. Zur näheren Beschreibung des Begriffs definiert Colander sechs Attribute, welche die Neoklassik ausmachen:

1. Fokus auf Allokationsfragen,
2. Utilitarismus als zentrales Element ökonomischer Analyse,
3. das Marginalitätsprinzip,
4. intertemporale Rationalität,
5. Methodologischer Individualismus und
6. die Allgemeine Gleichgewichtstheorie.

Der sechste Punkt ist umstritten, wenn man Marshalls Werk als Teil der Neoklassik betrachten und zugleich Debreus Wirken der 1950er Jahre miteinbeziehen möchte.

Colanders Beispiel macht die Definitionsschwierigkeiten deutlich. Aus diesem Grund wird in dieser Arbeit eine allgemeinere Definition verwendet. Diese soll es ermöglichen, die These der Grenzverschiebung zwischen den Sozialwissenschaften zu analysieren. Dabei ist

angedacht, im Rahmen der Begrifflichkeit des ökonomischen Imperialismus zu argumentieren. Deshalb wird der Begriff Neoklassik, so wie er hier verwendet wird, im Zusammenhang zur Imperialismus-Metapher stehen. Die Definition soll sich nicht in Fragen der zeitlichen oder persönlichen Einordnung verlieren und stattdessen helfen, das Verhältnis zur Verhaltensökonomie zu beleuchten. Aus diesem Grund orientiert sich die hier verwendete Begriffsbeschreibung an Gary Becker. Zur Neoklassik gehört also der ökonomische Ansatz: Nutzenmaximierung, Marktgleichgewicht und stabile Präferenzen. Zudem finden sich bei (HIRSHLEIFER, 1985, S. 53) zwei Konzepte dessen, was hier mit dem Begriff Neoklassik bezeichnet werden soll:

In dealing with economics as an expansive imperialistic discipline, a geopolitical metaphor may be illuminating. Our heartland is an intellectual territory carved off by two narrowing conceptions: (1) of man as rational, self-interested decisionmaker, and (2) of social interaction as typified by market exchange.

Die Rationalitätsannahme ist hier zentraler Bestandteil dessen, was VWL ausmacht. Diese soll auch bei der hier benutzten Beschreibung der Neoklassik zentral sein:

Als *Neoklassik* werden in dieser Arbeit all die Teile der VWL verstanden, die an die zu untersuchenden Akteure Annahmen der *vollständigen Rationalität*, der *Nutzenmaximierung* bzw. der *stabilen Präferenzen* stellen. Dem gegenüber bezeichnet *Verhaltensökonomie* solche Ansätze, die von diesen Konzepten abweichen.

Wie in den folgenden Kapiteln ersichtlich wird, ist diese allgemeine Definition des Begriffs Neoklassik für den Vergleich zur Verhaltensökonomie sinnvoll. In verhaltensökonomischen Texten wird oftmals auf Begriffe wie *Standardtheorie*, *Rational-Choice* oder *mikroökonomische Entscheidungstheorie* Bezug genommen. All diese Begriffe beschreiben im Kern das, was Gary Becker als den ökonomischen Ansatz definiert hat. Ist in dieser Arbeit also von einem Identitätswandel die Rede, dann ist damit gemeint, dass das Modell des Rationalen Entscheiders als Kernbestandteil der Neoklassik durch ein anderes (psychologisch-verhaltensökonomisches) Modell abgelöst wird. In diesem Verständnis wird auch die Spieltheorie zur Neoklassik hinzugezählt, da sie die Rationalitätsannahme beibehält. Dies ist deshalb sinnvoll, weil die Spieltheorie als einer der Ausgangspunkte verwendet wurde, um die Stärke verhaltensökonomischer Annahmen gegenüber der Neoklassik zu betonen (siehe z. B. (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 4)).

2.1 Davis' *Turn in Economics*

Colanders Text *The Death of Neoclassical Economics* unterstellt schon dem Titel nach einen Identitätswandel der VWL. In dem Artikel wird auf der Grundlage wissenschaftlicher Kategorien argumentiert. Demnach solle ein Begriff nur dann verwendet werden,

wenn dieser eine bestimmte wissenschaftliche Kategorie zutreffend beschreibt.² Aufgrund neuer Forschungsrichtungen, die nicht mit den sechs oben genannten Attributen der neoklassischen VWL übereinstimmen, sei der Begriff der Neoklassik nicht mehr als Synonym zur Beschreibung der heutigen Mainstream-VWL geeignet. Stattdessen schlägt Colander den Begriff der *New Millennium* Ökonomik vor, (S. 141). Die Idee dieser modernen VWL skizziert er im Text (COLANDER, 2000b) *New Millennium Economics: How did it get this Way and what Way is it?*.

Während diese Texte einen Identitätswandel unterstellen, eignen sie sich nicht sonderlich zur empirischen Überprüfung. John Davis' Aufsatz *The Turn in Economics* hingegen formuliert konkrete Indikatoren, anhand derer ein Identitätswandel bemessen werden kann. Deshalb wird der Text als Grundlage zur Hypothesenbildung dieser Masterarbeit verwendet.

Die These des Identitätswandels in der VWL untersucht Davis mit einem historisch-methodologischen Ansatz, (S. 2). Er betrachtet dabei die Grenzen der ökonomischen Disziplin, also die Themengebiete und Methoden, die auch Teil verwandter wissenschaftlicher Bereiche sind.

Ein Indikator des Wandels ist laut Davis die Divergenz zwischen Lehre und Forschung in der Ökonomie, (S. 4). Dem liegt die Annahme zu Grunde, dass die Forschung die künftige Lehre bestimmt und dass Lehre und Forschung die Hauptkatalysatoren des Wissenstransfers sind. Ein stärker werdender Unterschied zwischen diesen Feldern wäre dann ein Indiz für einen Wandlungsprozess. Im Fall der Ökonomie würde das bedeuten, dass die Forschung sich zunehmend neuen Themen und Methoden widmet, während die Lehre weiter von der Neoklassik dominiert würde. Der Grund für das Festhalten an der Neoklassik läge dann darin, dass die neue Forschung noch nicht zu einem einheitlichen Wissenskörper geführt habe, die die Lehre bestimmen könnte. Der Verweis auf die Dominanz der Neoklassik in der Lehre reicht nach Davis also nicht aus, um einen Wandlungsprozess zu widerlegen.

Argumente für eine Identitätsänderung versucht Davis an den Veränderungen der Forschungsschwerpunkte ausmachen zu können. Fingen viele Ökonomen an, sich neuen Themen zu widmen, so spräche das für einen Wandel der Wirtschaftswissenschaft. Eine solche fortschreitende Forschungsfront sei beispielsweise an dem Anteil von Doktorarbeiten mit neuartigen Themen abzulesen. Ein solcher Prozess könnte z. B. in den 1980er Jahren beobachtet werden. In dieser Zeit begann eine große Anzahl von Doktoranden, in ihren Dissertationen Elemente der Spieltheorie aufzunehmen, (S. 6). Dies sei ein Fall, in dem durch eine Kohorte von jungen Wissenschaftlern ein neues Gebiet zum Thema der VWL gemacht wurde. Während für diese Forscher die Spieltheorie zur VWL gehörte, hätten

²Die Probleme der Zuordnung beim Begriff *Neoklassik* wurden im Vorabschnitt deutlich.

ältere Wissenschaftler sich in dieser Zeit weiter mit traditionelleren Ansätzen beschäftigt. So forschten mehrere Alterskohorten parallel, was zu überschneidenden Definitionen dessen führte, was als VWL verstanden wurde. Dieses *Kohortenmodell* (S. 5) würde demnach erklären, warum neoklassische Elemente lange Bestandteil der Forschung blieben. Diese würden erst allmählich, durch den Übergang von Forschern älterer Kohorten in den Ruhestand, von neuen Elementen abgelöst.

Davis' Hauptargumentation baut auf die These der Grenzverschiebung zwischen den Sozialwissenschaften. Dafür benutzt er, wie in der Einleitung erwähnt, die Metapher des *ökonomischen Imperialismus* und des *umgekehrten Imperialismus*, (S. 7f). Er wandelt den Begriff zu einem Verhältnis aus Im- und Export ab. Demnach habe es Zeiten des Exports ökonomischen Denkens in andere Sozialwissenschaften und Zeiten des Imports von Elementen aus anderen Wissenschaften in die VWL gegeben. Dieser Austausch könne als Anhaltspunkt verstanden werden, um die Homogenität bzw. Heterogenität der Ökonomie zu untersuchen. Finden sich Konzepte der VWL in einer anderen Wissenschaften wieder, so könne die VWL als verhältnismäßig homogen angesehen werden. Das importierende Fach wäre dann als verhältnismäßig heterogen zu bezeichnen.

Der ökonomische Imperialismus der 1970er und 80er Jahre wäre demnach eine Phase der relativen Homogenität der VWL. In dieser Phase sei eine sich ausdehnende Grenze der Wirtschaftswissenschaft zu beobachten. Gary Beckers' ökonomischer Ansatz prägte nicht nur die Ökonomie, sondern wurde auch zur Beantwortung anderer sozialwissenschaftlicher Fragen verwendet, (S. 8). Demgegenüber seien die letzten Jahrzehnte von einem Import anderer Elemente in die VWL geprägt. Dieser umgekehrte Imperialismus spräche für eine erneute Grenzverschiebung. Dieses mal habe sich die Grenze der VWL geöffnet, so dass nun andere Forschungsansätze Teil dessen wurden, was sich der VWL zuordnen ließe. Dies mache die VWL zur verhältnismäßig heterogenen Disziplin.

Um eine solche Entwicklung zu unterstellen, müssten Ansätze Einzug in die VWL gehalten haben, die ihren Ursprung in anderen Wissenschaften haben. Neben dem oben genannten Beispiel der Eingliederung der Spieltheorie aus der Mathematik, benennt Davis folgende Importe:

- Experimentelle Ökonomie aus den Naturwissenschaften,
- Verhaltensökonomie aus der Psychologie,
- Evolutionsökonomik aus der Darwinistischen Biologie und
- Komplexitätsökonomik aus der Informatik.

Ließe sich nachweisen, dass diese Themen tatsächlich einen erheblichen Einfluss auf die VWL der letzten Jahrzehnte ausüben, so könnte das als Indiz für eine Grenzöffnung und

Grenzverschiebung gewertet werden. Dann könnte von einem Identitätswandel der VWL gesprochen werden, weil die vormals dominierende Neoklassik von den anderen Ansätzen abgelöst würde. Die neue Identität wäre dann pluralistisch geprägt, (S. 17). Die verschiedenen Forschungsgebiete zusammen würden dann das ausmachen, was unter dem Begriff der Wirtschaftswissenschaft zu verstehen sei. Spielen die Ansätze hingegen nur eine untergeordnete Rolle, dann kann davon ausgegangen werden, dass es sich eher um konkurrierende Ansätze innerhalb einer relativ einheitlichen (neoklassisch dominierten) Wissenschaft handelt.

Neben der Betrachtung der Grenzen der VWL schlägt Davis einen *Intelligibilitätstest* vor, um die These des Identitätswandels zu testen. Nach diesem müsse geprüft werden, ob die untersuchten Themen eines Faches so weit auseinander liegen, dass die Forscher der einzelnen Teildisziplinen nicht mehr ohne weiteres zwischen diesen wechseln können. In einem solchen Fall läge eine geringe Intelligibilität vor. Dies spräche für ein eher heterogenes Fach. Während in den 1950er bis 70er Jahren eine hohe Intelligibilität vorherrschte und viele Ökonomen die VWL im Rahmen der Beckerschen Prämissen definierten, sei diese in der Folgezeit geschwunden, (S. 10). Heute sei die Differenzierung zwischen den einzelnen Teildisziplinen ausgeprägt. Die „Sprache“ in den einzelnen Forschungsgebieten unterscheide sich stark.³

Ein weiterer Anhaltspunkt, um das Verhältnis der ökonomischen Teilgebiete zueinander zu bewerten, ließe sich am Umfang selbsteinschätzender und -einordnender Text von führenden Forschern eines Fachgebietes ablesen, (S. 12). Dabei nimmt Davis an, dass ein verhältnismäßig dominanter Ansatz wenig in Frage gestellt wird. Es gäbe in diesem Fall wenige Veröffentlichungen zur Methodologie der VWL. Oder aber Ökonomen würden dann die eigene Forschung mit der VWL als solche gleichsetzen oder gar nicht zur Diskussion stellen. Gäbe es dagegen signifikante Stellungnahmen führender Ökonomen über die Rolle ihrer Forschung in der VWL, so spräche das gegen die Existenz eines dominierenden Ansatzes. Definieren also z. B. Verhaltensökonom den Beitrag ihrer Wissenschaft kritisch im Verhältnis zur Neoklassik, so könnte das als Zeichen für einen Wandlungsprozess verstanden werden.

Zusammengefasst sind die Indikatoren, die nach Davis einen Identitätswandel in der VWL anzeigen, folgende:

1. Wichtige Forscher veröffentlichen selbsteinschätzende Beiträge, in der sie die Rolle ihres Forschungsbeitrags innerhalb VWL einordnen.
2. Es gibt einen bedeutsamen Import von originär externen Themen, Methoden und Fragen in die VWL.

³Das sei z. B. im Vergleich von mikroökonomische Spieltheorie zu makroökonomischer Computersimulationen ersichtlich.

3. Zwischen den einzelnen Fachgebieten gibt es nur mangelnde Intelligibilität.
4. Forschung und Lehre divergieren zunehmend.
5. Es gibt einen hohen Anteil neuerer Doktorarbeiten, die Themen und Methoden aufgreifen, die in der vorherigen Forschung nicht dominant waren.

Ziel dieser Arbeit ist es, die These des Identitätswandels anhand der ersten beiden Punkte zu untersuchen.⁴ Um die Untersuchung zu konkretisieren, wird die Analyse beider Punkte am Beispiel der Verhaltensökonomie durchgeführt. Dafür wird folgende Hypothese aufgestellt:

Die Identität der VWL hat sich aufgrund der aufkommenden Verhaltensökonomie verändert. Dieser Wandel lässt sich an der Grenzverschiebung zwischen VWL und Psychologie ablesen. Statt eines überwiegenden ökonomischen Imperialismus, ist die Grenze der Verhaltensökonomie für Psychologen weitestgehend offen. Deshalb bestimmen psychologisch fundierte Theorien wesentlich die Verhaltensökonomie als Teil der Wirtschaftswissenschaften. Die Dominanz des ökonomischen Ansatzes der Neoklassik als ausschließlicher Identitätsstifter wird damit beendet.

Diese These wird in zwei Schritten getestet: dem ersten Punkt von Davis Indikatoren folgend, wird im Kapitel 3 die Selbsteinschätzung der Verhaltensökonomie analysiert. Wenn diese ergibt, dass Verhaltensökonominnen ihrer Disziplin eine besondere Rolle innerhalb der VWL zuordnen, wäre dies ein Indiz für einen Wandlungsprozess. Das gelte vor allem, wenn es unterschiedliche Meinungen über diese Rolle gäbe. Die Idee dabei ist, dass die Existenz von selbsteinschätzenden Texten Klärungsbedarf über die Rolle des jeweiligen Forschungsgebietes signalisiert. Ordnen Verhaltensökonominnen ihre wissenschaftliche Rolle innerhalb der VWL ein, so tun sie das, weil diese Rolle zuvor unklar erschien.

Während dieser Indikator vor allem Auskunft über den Anspruch der Verhaltensökonomie gibt, zeigt die empirische Untersuchung im Kapitel 4 den tatsächlichen Umfang der Psychologie in der VWL. Hierfür wird eine Analyse von Texten aus volkswirtschaftlichen und psychologischen Journals durchgeführt, die der Verhaltensökonomie zuzurechnen sind. Es werden jeweils zehn führende Journals der beiden Disziplinen als Auswahl herangezogen. Kernannahme der Untersuchung ist, dass diese Journals als „Sprachrohr“ ihrer jeweiligen Wissenschaft zu verstehen sind und damit Auskunft über den Zustand der Gesamtwissenschaft ermöglichen.

In dieser Stichprobe werden die volkswirtschaftlichen und psychologischen Artikel hinsichtlich quantitativer Größen verglichen. Für eine kleinere Stichprobe, die aus den Texten der *American Economic Review* (AER) und dem *Journal of Personality and Social Psy-*

⁴Die anderen drei Indikatoren ergaben sich aufgrund ihres allgemeineren Charakters als weniger geeignet, um sie im Rahmen dieser Masterarbeit zu untersuchen.

chology (JPSP) besteht, wird zudem eine inhaltliche Analyse durchgeführt. Bei dieser werden die beteiligten Autoren und die Texte selbst hinsichtlich der Frage betrachtet, ob die Grenze der VWL verhältnismäßig offen für psychologische Einflüsse ist. Diese Untersuchung wird zeigen, ob es tatsächlich einen umgekehrten Imperialismus gibt und man deshalb von einem Identitätswandel der VWL ausgehen kann. Sollte sich die Grenze zwischen VWL und Psychologie als asymmetrisch erweisen, weil die VWL verhältnismäßig neoklassisch-homogen erscheint, spräche das gegen einen Wandel. In diesem Fall wäre nach wie vor ein ökonomischer Imperialismus maßgeblich, der neue Ansätze in der Wirtschaftswissenschaft verhindert.

Bevor die Hypothese dieser Arbeit getestet wird, sollen im nächsten Abschnitt zunächst weitere Meinungen über die Rolle der Verhaltensökonomie im Verhältnis zur VWL vorgestellt werden. Diese zeigen, dass es ein uneinheitliches Bild darüber gibt, ob die Verhaltensökonomie eher originär psychologische Erkenntnisse in die VWL bringt oder einfach eine Fortführung der Neoklassik ist.

2.2 Weitere Einschätzungen über die Rolle der Verhaltensökonomie

Wenn sich die Identität der VWL aufgrund der Verhaltensökonomie ändert, ist anzunehmen, dass sich ein solcher Wandel in Einschätzungen über diese ablesen lässt. In diesem Fall sollte das Thema Eingang in methodologische Debatten der VWL gefunden haben. Deshalb werden an dieser Stelle einige Meinungen von Ökonomen, die sich mit der dem Einfluss der Verhaltensökonomie auf das ökonomische Denken beschäftigt haben, skizziert.

Hieraus ergibt sich im Wesentlichen ein eher kritisches Bild. Zwar gibt es solche Meinungen, die der Verhaltensökonomie eine spezielle Rolle zuweisen. Durch diese käme es zu einer gewissen Neuausrichtung in der VWL. Häufiger ist jedoch die Meinung anzutreffen, nach der die Verhaltensökonomie eher als Fortführung oder Erweiterung der neoklassischen Lehre zu sehen sei. Damit wird klar, dass die im Vorabschnitt dargestellte These von Davis nicht unumstritten ist.

Unabhängig von der vertretenen Ansicht ist den Kommentaren gemein, dass sie einen historischen Ansatz verwenden. Das heißt, dass sie aus der historischen Entwicklung der Verhaltensökonomie Schlussfolgerungen über die Rolle dieser in der VWL ziehen. Damit ähneln sie Davis' Paper dem Aufbau nach. Aus diesem Grund wird die historische Entwicklung aus Sicht dieser Kommentare im Folgenden kurz dargestellt.

Die historische Entwicklung der Verhaltensökonomie wird zumeist ähnlich wie in (SENT, 2004) präsentiert. Demnach kam die Verhaltensökonomie erst in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts auf, nachdem es zu Fortschritten in der Psychologie kam, (S. 740).⁵

⁵Es kam zu einem Paradigmenwechsel weg von behavioristischen Metapher des Gehirns als Reiz-Reaktion Maschine. Mehr dazu im nächsten Kapitel auf Seite 17.

Davor wurden psychologische Elemente in der VWL fast völlig eliminiert. Dies sei im Wesentlichen der monetären Nutzenformulierung durch John von Neumann und Oskar Morgenstern in *Theory of Games and Economic Behavior* (1944) und Milton Friedmans Idee der VWL als positiver Wissenschaft geschuldet, (HEUKELOM, 2007, S. 6ff).⁶ Frühe Verhaltensökonomien in der Mitte des 20. Jahrhunderts zeigten sich unzufrieden mit diesem nicht-psychologischen Verständnis der VWL. Herbert Simon, als einer der bekanntesten Vertreter dieser Periode erkannte bereits 1959 Entwicklungen an der Grenze zwischen VWL und Psychologie. Er wird zitiert in (SENT, 2004, S. 740):

Recent years have seen important new explorations along the boundaries between economics and psychology.

Das Ziel dieser Richtung von Verhaltensökonomie war es demnach, Ergebnisse der kognitiven Psychologie in die VWL zu integrieren, (S. 742). Statt eine stabile Nutzenfunktion anzunehmen, sei es ihr Streben gewesen, empirische Gesetze zu erkennen, die menschliches Verhalten korrekt beschreiben. Das explizite Absetzen von der damaligen Mainstream-Ökonomik habe jedoch dazu geführt, dass die Vertreter dieser Richtung nie richtig Fuß in der VWL fassen konnten.

Gemeinhin werden deshalb die Aktivitäten von Daniel Kahneman und Amos Tversky als Beginn der modernen Verhaltensökonomie definiert, (siehe (BRUNI/SUGDEN, 2007, S. 161), (HEUKELOM, 2007, S. 13) oder (SENT, 2004, S. 742)). Mit der Veröffentlichung ihres Artikels *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* in der renommierten ökonomischen Zeitschrift *Econometrica* habe danach die Psychologie wieder Einzug in die VWL gehalten.⁷ Die Methodik von Kahneman und Tversky habe sich von der Herangehensweise früherer Verhaltensökonomien dadurch unterschieden, dass sie die rationale Entscheidungstheorie als Ausgangspunkt ihrer Forschung sahen, (SENT, 2004, S. 743). In jedem Fall prägte die Vorgehensweise von Kahneman und Tversky die spätere Verhaltensökonomie und die Rolle, die diese ihrer Forschung zurechneten.

Kommentatoren der Verhaltensökonomie sind sich weitestgehend über die bis hierhin dargestellte historische Entwicklung einig. Hingegen differenzieren die Meinungen, wenn es um die Verhaltensökonomie in methodologischer Hinsicht geht. Zur Perspektive derer, die der Verhaltensökonomie eine neuartige Rolle in der VWL zurechnen, können die im Vorabschnitt genannten Artikel von Colander und Davis gezählt werden. Dort gilt die

⁶Mehr zum Verhältnis der Verhaltensökonomie zu Friedmans Positivismus auf Seite 25 dieser Masterarbeit.

⁷Die Bedeutung von Kahneman und Tversky als Begründer der modernen Verhaltensökonomie ist allgemein anerkannt. Deshalb wird ihnen in dieser Arbeit eine besondere Aufmerksamkeit gewidmet. So wird Kahnemans Nobelpreisrede im nächsten Kapitel analysiert und auch die empirische Untersuchung im Kapitel 4 bezieht sich auf besonders einflussreiche Artikel der beiden.

Verhaltensökonomie als ein neuer Ansatz, der sich von der Neoklassik wesentlich unterscheidet.

Auch Floris Heukelom (HEUKELOM, 2007, S. 18) schreibt der Verhaltensökonomie zum Teil zu, die traditionelle VWL um einen deskriptiv akkuraten Anspruch zu erweitern. Danach untersuche die Verhaltensökonomie, im Gegensatz zur Neoklassik, das tatsächliche Verhalten von Personen. Der Bezug zum rationalen Verhalten und das Fehlen eines normativen Anspruches der Verhaltensökonomie stünden jedoch umfangreicheren Neuerungen im Weg. So sei es lediglich das Ziel, das Verhalten von Personen in Einklang mit der normativen Rationalitätstheorie zu bringen. Der ausschließlich deskriptive Charakter der Verhaltensökonomie ist auch das Thema in (BERG, 2003). Dort listet Nathan Berg Bereiche auf, in denen die Verhaltensökonomie dazu beitragen könnte, realitätsnähere Politikempfehlungen zu machen, (S. 418). Dafür müsste sich die Verhaltensökonomie vom Ideal des rationalen Entscheiders lösen. Dann könnten beispielsweise Maßnahmen wie eine nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik ökonomisch besser begründet werden. Aufgrund des Mangels eines normativen Anspruches verliere die Benutzung der Verhaltensökonomie jedoch den Vorteil ihrer prinzipiell pluralistischen Ausrichtung.

Andere Meinungen sprechen noch weniger für eine Neuartigkeit der Verhaltensökonomie. Für (SENT, 2004, S. 754) ist die moderne Verhaltensökonomie gerade als Unterstützung der traditionellen VWL erfolgreich, denn *new behavioral economics suggested ways in which their insights may help to rebuild the mainstream stronghold*.

Auch (BERG/GIGERENZER, 2010) beschreiben in *As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise?* die Verhaltensökonomie als Unterstützung des neoklassisch-ökonomischen Ansatzes. In ihren Augen benutzt die Verhaltensökonomie durch ihr Festhalten am Referenzpunkt der rationalen Entscheidungen wesentlich *as-if* Argumentationen der neoklassischen VWL. Das Konzept beschränkter Rationalität nehme nach wie vor an, dass sich Personen verhielten *als ob* sie ihren Nutzen maximierten. Durch zusätzliche Verhaltensannahmen würden die Modelle lediglich komplizierter. Eine echte Alternative zum Verständnis menschlichen Verhaltens bestünde so nicht. Insgesamt unterscheide sich die Verhaltensökonomie dafür zu wenig von der Neoklassik, (S. 13):

The key point is that the resulting behavioral model hangs onto the central assumption in neoclassical economics concerning behavioral process – namely, that all observed actions are the result of a process of constrained optimization.

Der tschechische Ökonom Marek Hudík geht sogar so weit, alle Versuche der Verhaltensökonomie als fehlgeleitete Konzepte zu deklarieren. Er begründet in (HUDÍK, 2011) *Why Economics is not a Science of Behavior*, dass es nicht notwendig sei, die VWL als Verhaltenswissenschaft zu definieren. Weil er die Wirtschaft als *spontaneous order* (S. 151) definiert, sei es stattdessen das Ziel der Wirtschaftswissenschaft, diese spontane Ordnung

zu untersuchen. Diese Ordnung entstünde als nicht beabsichtigte oder kontrollierte Instanz aus den Interaktionen von Individuen. Als Problem ergäbe sich dann der Ansatz der VWL und der Verhaltensökonomie, dieses Interaktionsgeflecht auf psychologische Phänomene reduzieren zu wollen, (S. 148). So müsste sich beispielsweise ein soziales Phänomen wie institutioneller Wandel auf Änderungen der menschlichen Natur reduzieren lassen. Da eine solche Reduktion auf z. B. evolutionäre Prozesse unplausibel erscheine, sei ein solcher Ansatz zum Scheitern verurteilt, (S. 149). Ein Erklären sozialer Sachverhalte durch die Reduktion auf psychologische Instanzen sei mithin nicht möglich. Damit erübrige sich ein Ansatz wie die Verhaltensökonomie. Stattdessen solle die VWL sich als Sozialwissenschaft verstehen und Verhaltenstheorien der Psychologie überlassen, (S. 156).

Diese kurze Übersicht der verschiedenen Meinungen zeigt, dass das Bild über die Rolle der Verhaltensökonomie differenziert ist. Tendenziell überwiegt die Ansicht, dass die Verhaltensökonomie eher eine Fortsetzung der Neoklassik als eine echte Alternative ist. Diese Eindrücke widersprechen der Idee eines Identitätswandels. Auf der anderen Seite zeigt die Vielzahl an Meinungen jedoch, dass es Klärungsbedarf über diese Rolle gibt. Das wiederum würde nach Davis prinzipiell für einen Wandlungsprozess sprechen. Die in diesem Abschnitt vorgenommene Betrachtung reicht insgesamt nicht aus, um Davis' These zu bewerten. Deshalb wird diese in den folgenden Kapiteln getestet.

3 Selbsteinschätzung führender Verhaltensökonomien

An dieser Stelle wird die Rolle vorgestellt, die Verhaltensökonomien ihrer Disziplin selbst zuordnen. Dafür wird zunächst eine kurze Darstellung darüber gegeben, wie Verhaltensökonomien die historische Entwicklung ihrer Disziplin beschreiben.⁸ Damit folgt die Vorgehensweise in diesem Kapitel dem Aufbau der im Kapitel 2 vorgestellten Artikel. Auch dort wurde die Verhaltensökonomie ihrem historischen Ursprung nach eingeordnet. Deshalb wird hier diese Entwicklung aus verhaltensökonomischer Sicht zusammengefasst. Danach folgt in Abschnitt 3.2 eine Analyse des Textes *Maps of Bounded Rationality* von Daniel Kahneman, die dieser als Vorlesung zur Verleihung des Nobelpreises vorgestellt hat. Im Abschnitt 3.3 wird daraufhin das Selbstverständnis der Verhaltensökonomien in Bezug auf die Volkswirtschaftslehre skizziert.

3.1 Historische Entwicklung der Verhaltensökonomie

Der Ursprung der modernen Verhaltensökonomie wird im Wesentlichen in zwei Gründen gesehen. Zum einen kam es laut (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 6) in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zu einer schnellen Akzeptanz von Modellen der Erwartungsnutzentheorie (*Expected Utility Theory*) und des damit zusammenhängenden *Discounted Utility* Modells. Diese Theorien lieferten verhältnismäßig leicht angreifbare Hypothesen, die von Verhaltensforschern hinterfragt werden konnten. Dem gegenüber wären die Annahmen und Vorhersagen der gewöhnlichen Nutzentheorie eher flexibel und deshalb nicht so gut als Ziele für die Kritik der Standardtheorie geeignet.

Zum anderen wird als der wesentliche Grund für die Entstehung der Verhaltensökonomie die Entwicklung der psychologischen Entscheidungsforschung - *Behavioral Decision Research* - genannt. Im Gegensatz zur Sicht des Behaviorismus, das menschliche Gehirn als Reiz-Reaktion-Maschine zu definieren, beschreibt die Behavioral Decision Research das Gehirn als informationsverarbeitendes Objekt. Durch diesen Perspektivwechsel eröffnete sich Raum, Phänomene wie Erinnerung und Entscheidungsfindung psychologisch zu analysieren; Themen, die zuvor als wenig interessant galten. Dabei ist laut (ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007, S. 28) die Relevanz der Entscheidungsforschung für die Wirtschaftswissenschaft besonders ausgeprägt. Im Gegensatz zu anderen Entscheidungstheorien wird in der Behavioral Decision Research die Theorie des rationalen Entscheidens als Aus-

⁸Da in dieser Masterarbeit der Einfluss der modernen Verhaltensökonomie untersucht wird und nicht die historische Entwicklung der Verhaltensökonomie zu Gänze dargestellt werden kann, umfasst die Beschreibung des Forschungsgegenstandes jene, wie sie sich seit den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts entwickelt hat. Zu den psychologischen Aspekten der klassischen, neoklassischen und Nachkriegs-Ökonomik siehe z. B. (ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007). Die Einordnung der Verhaltensökonomie in diesem Kapitel stützt sich im Wesentlichen auf (KAHNEMAN, 2003), (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004) und (ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007).

gangspunkt genommen. Da die *Rational Choice* Theorie im Kern der axiomatisierten mikroökonomischen Entscheidungstheorie entspricht, liegt die Verbindung der Entscheidungsforschung zur VWL auf der Hand. Diese liefere falsifizierbare Hypothesen über das menschliche Verhalten, die in Experimenten überprüft werden könnten.

Durch diese historische Entwicklung wurde nach (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 7) die Vorgehensweise geprägt, der viele verhaltensökonomische Forschungen folgten. Diese bestehe darin:

1. normative Annahmen zu finden, die häufig in der VWL Verwendung finden,
2. Anomalien aufzuzeigen, die klare Verletzungen der Annahmen in den untersuchten Modellen darstellen,
3. diese Anomalien als Inspiration zu nutzen, alternative Erklärungen zu formulieren und
4. verhaltensökonomische Modelle zu konstruieren, die die Verhaltensannahmen aus 3. integrieren und so eine psychologisch fundierte ökonomische Theorie zu konstruieren und zu testen.

Wie aus der empirischen Betrachtung im 4. Kapitel hervorgehen wird, spiegelt sich der Anspruch, eine deskriptiv akkurate Theorie zu formulieren, tatsächlich in den wichtigsten frühen Texten der Verhaltensökonomie wieder. Aufgrund dieses deskriptiven Anspruches hat sich die Durchführung von Experimenten als wichtigste Methode der Verhaltensökonomie etabliert. Im Gegensatz zur Experimentalökonomik definiert sich die Verhaltensökonomie nach (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 8) jedoch nicht über die Verwendung dieser Methode. Stattdessen ist es für sie Anspruch, ökonomische Theorien um psychologische Fundierungen zu erweitern. Deshalb finden auch andere Methoden wie die Auswertung von Feldexperimenten, Computersimulationen und Gehirnschans Anwendung.

Aufgrund der Herkunft der Verhaltensökonomie aus der Verhaltensforschung, beschäftigt sich diese zum Großteil mit Themen, die bereits in der Behavioral Decision Research relevant waren und sich den beiden psychologischen Themenkomplexen *Judgment* (Beurteilung) und *Choice* (Entscheidung) zuordnen lassen. Die Relevanz dieser beiden Forschungsfragen wird deutlich, wenn man den Artikel (KAHNEMAN, 2003) *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics* betrachtet. Dieser ist die überarbeitete Version der Nobelpreisvorlesung von Daniel Kahneman, der den *Preis der schwedischen Nationalbank in Erinnerung an Alfred Nobel* im Jahr 2002 für Integration psychologischer Forschung in die Wirtschaftswissenschaft erhielt. Durch die Würdigung mit dem renommiertesten Preis in den Wirtschaftswissenschaften wird die Bedeutung von Kahneman als

führender Verhaltensökonom deutlich.⁹ Die Analyse des Nobelpreistextes ermöglicht eine Einschätzung des Selbstbildes der Verhaltensökonomie, weshalb er im folgenden Abschnitt analysiert wird.

3.2 Kahnemans *Maps of Bounded Rationality*

Kahneman sieht ebenfalls das Modell der rationalen Entscheidungen als Ausgangspunkt der Verhaltensökonomie. Es stelle „Nullhypothesen“ zur Verfügung, um fragliche Verhaltensannahmen zu überprüfen. Jedoch erschien die VWL in der Frühphase von Tverskys und Kahnemans Arbeit nur als Nebenziel, da sie hauptsächlich einen Beitrag zur Psychologie leisten wollten, (S. 1449). Als die drei prägenden Forschungsrichtungen definiert er erstens die Verwendung von *Heuristiken* durch Individuen und die damit verbundenen Verzerrungen bei Entscheidungen unter Unsicherheit, zweitens die *Prospect Theory* (PT) als Alternative zur EUT und schließlich *Framing Effects* und die Bedeutung dieser für die ökonomische Präferenztheorie. Mit der systematischen Beschreibung dieser drei Forschungsrichtungen versucht Kahneman, eine umfassende psychologische Entscheidungstheorie zu formulieren. Diese soll den Vorwurf von Ökonomen entkräften, dass die Verhaltensökonomie nur eine Auflistung von Verzerrungen und empirischen Anomalien sei und keine Alternativtheorie zur rationalen Nutzenmaximierung liefere. Er schreibt:

Psychological theories of intuitive thinking cannot match the elegance and precision of formal normative models of belief and choice, but this is just another way of saying that rational models are psychologically unrealistic. Furthermore, the alternative to simple and precise models is not chaos.

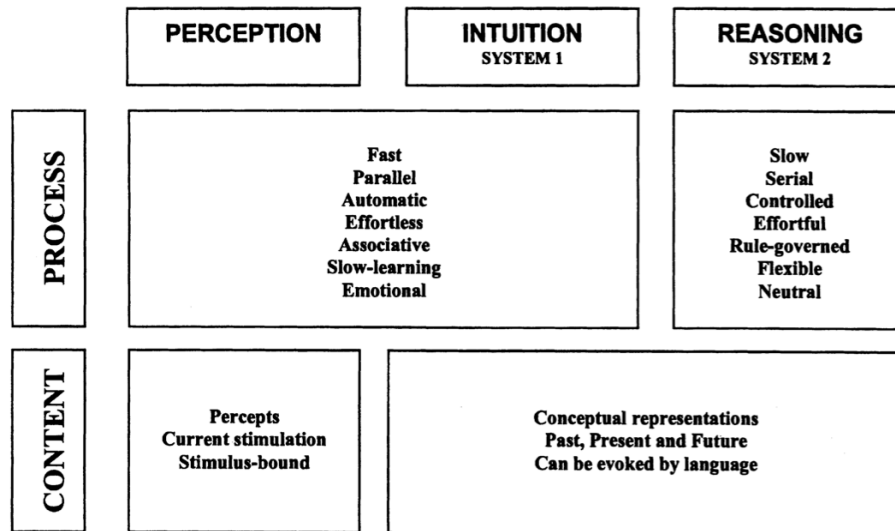
Das Zitat macht den Anspruch von Kahnemans Forschung und damit der Verhaltensökonomie klar. Es ist das Ziel, eine konsistente Theorie zu formulieren, die zwar womöglich weniger präzise als die Standardtheorie ist, dafür aber realistischere Annahmen formuliert. Die Kernhypothese dieser alternativen Entscheidungstheorie ist die, dass die meisten Beurteilungen und Entscheidungen intuitiv getroffen werden und dass die Regeln, die die Intuition bestimmen, denen bewusst wahrgenommener Entscheidungen ähneln, (S. 1450).

Um die drei genannten Forschungsstränge ins Verhältnis zu setzen, formuliert Kahneman eine Theorie aus zwei Systemen der Entscheidung, die in Abbildung 1 auf Seite 20 dargestellt ist.

Je nach Wahrnehmung werden Entscheidungen demnach entweder intuitiv (System 1) oder nach Überlegung (System 2) getroffen. Während intuitive Entscheidungen den Vorteil hätten, dass sie wenig kognitive Aufmerksamkeit erforderten, schnell und verhältnismäßig

⁹Zudem gehören die Paper, die Kahneman zusammen mit dem 1996 verstorbenen Amos Tversky schrieb, zu den bedeutendsten Artikeln der Verhaltensökonomie, siehe Kapitel 4.

Abbildung 1: Kognitive Systeme nach Kahneman



Aus (KAHNEMAN, 2003, S. 1451).

müheles seien, käme es bei der Anwendung von Heuristiken, also „Bauchentscheidungen“ regelmäßig zu fehlerhaften Beurteilungen. Dagegen seien Entscheidungen des Systems 2 fehlerarm, dafür relativ langsam und erforderten eine hohe Aufmerksamkeit. Die unterschiedlichen Aufmerksamkeitsniveaus, die mit verschiedenen kognitiven Verarbeitungsprozessen einhergehen, machten deutlich, zu welchem System ein Denkprozess zugeordnet werden könne. Innerhalb dieser *kognitiven Architektur* (S. 1450) ließen sich dann die Entscheidungen untersuchen, die Thema der Verhaltensökonomie sind.

Wesentlich für die Frage, ob eine Handlung intuitiv oder bewusst durchgeführt wird, sei die *Accessibility* (Zugänglichkeit) einer Wahrnehmung. Nur solche Gehirnprozesse liefen intuitiv ab, die sich spontan aus einer Wahrnehmung assoziieren ließen. Kahneman bringt dafür verschiedene Beispiele optischer Täuschung in Bezug auf Größen- und Farbwahrnehmung an. Z. B. ergäbe sich die Höhe eines Turms aus einer bestimmten Anzahl aufeinander gestapelter Blöcke intuitiv. Dagegen sei es deutlich schwieriger, die Gesamtfläche, die diese Blöcke bedecken würden, wenn der Turm auf dem Boden ausgebreitet wäre, zu benennen. Dafür wären Rechenoperationen nötig, die nicht intuitiv zu leisten seien. Aus der Zugänglichkeit einer Wahrnehmung für das Gehirn ergäbe sich demnach, wann Heuristiken bei Entscheidungen angewendet werden. Die Benutzung von Heuristiken führe bei komplexen Fragestellungen unter Unsicherheit zu Problemen, wenn diese „Daumenregeln“ zu anderen Beurteilungen führen, als die Bewertung mit Wahrscheinlichkeiten (eine geistige Operation des Systems 2).

Unterschiede in der Wahrnehmung machen laut Kahneman auch die Grundlage der Prospect Theory aus. Ausgangspunkt dieser ist die These, dass Wahrnehmungen und die intuitive Einschätzung von Ereignissen abhängig von einem Referenzpunkt (*reference-dependent*) sind. Für die Einschätzung von 20°C als warm oder kalt sei es beispielsweise relevant, ob man diese mit einer höheren oder niedrigeren Temperatur vergleiche.

Dieser Überlegung folgt auch die Prospect Theory, die die Einschätzung von Gewinnen und Verlusten in Lotterien zu erklären sucht und als Alternative zur Erwartungsnutzentheorie zu verstehen ist. So erachtet die Expected Utility Theory nur Zustände (z. B. monetäre Wohlstandsniveaus) als relevant. Dagegen sind bei der Prospect Theory Veränderungen im Vergleich zu einem Referenzpunkt (meistens der Status Quo) relevant für die Wahrnehmung eines Ereignisses als positiv oder negativ. Aufgrund dieser Unterschiede sagen die beiden Theorien verschiedene Reaktionen voraus, wenn Personen vor der Wahl zwischen Lotterien stehen. Das Risikoverhalten (z. B. Risikoaversion) ist nach der Erwartungsnutzentheorie Referenz-unabhängig. Steht eine risikoaverse Person vor der Wahl, so würde sie die „vorsichtiger“ Alternative wählen, egal, ob die Lotterie mögliche Gewinne oder Verluste verspricht. Nach der Prospect Theory hingegen sei *Loss-aversion* das entscheidende Kriterium, so dass Personen sich bei möglichen Gewinnen risikoavers und bei möglichen Verlusten risikosuchend verhielten. Diverse experimentelle Studien werden im Text vorgestellt, die die Prospect Theory empirisch bestätigen.

Auch der dritte Forschungsstrang von Kahneman und Tversky, *Framing Effects*, wird als Wahrnehmungsproblem beschrieben. Das Prinzip, welches bei Framing wirke, sei die passive Akzeptanz der gegebenen Formulierung eines Problems, (S. 1459). Diese bewirke eine intuitive Veränderung in der Wahrnehmung. Somit könne durch die Art der Formulierung die Entscheidung einer Person zwischen mehreren Alternativen beeinflusst werden.

Als Beispiel wird das *Asian Disease* Problem herangezogen. Bei der hypothetischen Frage, ob im Falle einer Epidemie die Alternative A, bei der 200 von 600 Personen überleben (bzw. 400 von 600 sterben) oder die Alternative B, bei der mit einer Wahrscheinlichkeit von einem Drittel alle überleben (bzw. niemand stirbt) und mit einer Wahrscheinlichkeit von zwei Drittel niemand überlebt (bzw. alle sterben), gewählt wird, ist die Formulierung entscheidend. Wird die jeweils erste, „positive“ Formulierung gewählt, so entschieden sich viele Personen für die risikoaverse Alternative A, während bei der „negativen“ Formulierung ein Großteil die risikosuchende Alternative B wähle. Das Beispiel mache das Problem deutlich. Personen seien intuitiv nicht ohne weiteres in der Lage, gleiche Alternativen zu erkennen, wenn diese unterschiedlich präsentiert werden.

Die Ideen Kahnemans lassen sich wie folgt zusammenfassen:

1. Das menschliche Gehirn hat eine beschränkte kognitive Leistung. Diese wird mit unterschiedlich hoher Aufmerksamkeit auf Probleme der Umwelt aufgeteilt.

2. Intuition (oder unbewusste Wahrnehmung bzw. System 1) ist eine „kostengünstigere“ Art der kognitiven Verarbeitung als bewusste Operationen des Systems 2. Deshalb werden viele Entscheidungen durch Intuition bestimmt.
3. Obwohl die Intuition müheloser funktioniert, kommt es zu Fehlern in der Beurteilung, die den drei Forschungsschwerpunkten von Kahneman und Tversky entsprechen:
 - Die Anwendung einfacher Heuristiken bei komplexen Problemen führt zu Fehlurteilen, verglichen mit Wahrscheinlichkeitsbeurteilungen.
 - Nicht Zustände, sondern Veränderungen von Zuständen (Gewinne und Verluste) beeinflussen die subjektive Wahrnehmung von Ereignissen. Deshalb ändert sich die Risikopräferenz in Abhängigkeit zum Referenzpunkt.
 - Die Präsentation von Alternativen beeinflusst die Entscheidung zwischen verschiedenen Optionen, weil gleichwertige Möglichkeiten nicht als solche wahrgenommen werden.

Aus diesen Ideen ergeben sich weitreichende Konsequenzen für die ökonomische Theorie. In der Zwei-Systeme-Metapher könne das Modell der rationalen Entscheidungen dem System 2 zugeordnet werden, welches nach Kahneman nur für verhältnismäßig wenige Beurteilungen und Entscheidungen verantwortlich ist. Gleichzeitig aber verfügt ein völlig rationaler Agent unrealistischerweise über die geringen kognitiven Berechnungskosten des Systems 1, (S. 1469). Eine deskriptiv akkurate Entscheidungstheorie müsse deshalb den Fällen Rechnung tragen, in denen die Intuition bestimmt.

Aus Kahnemans Theorie ergeben sich konkrete Herausforderungen für mehrere zentrale Bestandteile der mikroökonomischen Entscheidungstheorie: Die empirische Bestätigung der Prospect Theory zeigt, dass die Referenzunabhängigkeit und damit die Erwartungsnutzentheorie fraglich sind. Framing Effects greifen die Idee an, dass Personen Präferenzen artikulieren, die unabhängig von der konkreten Entscheidungsproblematik sind. Damit liegt ein Widerspruch zum mikroökonomischen Invarianzaxiom vor. Die Anwendungen von Heuristiken als Entscheidungshilfe widerspricht der Idee eines völlig rationalen Entscheiders, der alle verfügbaren Optionen abwägt und ausschließlich seinen Nutzen maximiert.

Auch wenn sich die Untersuchungen von Kahneman und Tversky nur auf die Entscheidung unter Unsicherheit am Beispiel verschiedener Lotterien konzentrieren, so implizieren diese schwerwiegende Konsequenzen für die gesamte mikroökonomische Theorie. Kahneman schreibt dazu in *Choices, Values, and Frames* (KAHNEMAN/TVERSKY, 2000, S. xi):

It is fair to ask, What is the point of investing so much effort in a theory if its domain of application is so restricted and artificial? The answer is that choice between gambles is the fruit fly of decision theory. It is a very simple case,

which contains many essential elements of much larger problems. As with the fruit fly, we study gambles in the hope that the principles that govern the simple case will extend in recognizable form to complex situations.

Die Analyse der Nobelpreisvorlesung offenbart viele Implikationen über das Selbstbild, welches Kahneman der Verhaltensökonomie zuschreibt:

Bereits der Titel *Psychology for Behavioral Economics* deutet den interdisziplinären Anspruch der Verhaltensökonomie an. Die Zusammenfassung der Thesen des Artikels macht die Struktur dessen, was Kahnemans Bild der Verhaltensökonomie ist, deutlich. Der gesamte Text ist psychologischen Phänomenen und ihrer Einordnung in ein System der kognitiven Verarbeitung gewidmet. Damit unterscheidet sich der Text völlig von volkswirtschaftlichen Texten, die üblicherweise einige der oben beschriebenen Elemente wie z. B. Nutzenmaximierung beinhalten. Der Zusammenhang zur ökonomischen Theorie ergibt sich nur insofern, als dass die Idee des rationalen Entscheiders allen im Text dargestellten Verhaltensexperimenten zuwiderläuft. Die Rational Choice Theorie als „Nullhypothese“ wird widerlegt. Damit wird die mikroökonomische Theorie als Modell einer psychologisch realistischen Entscheidungstheorie abgelehnt. Kahneman positioniert sich somit in Opposition zur neoklassischen Theorie und auch zu solchen verhaltensökonomischen Ansätzen, die eine Integration psychologischer Elemente in die ökonomische Theorie anstreben. Aus diesen Gründen kann die Rolle, die Kahneman der Verhaltensökonomie zuschreibt, als psychologisch fundierte Alternative zur Neoklassik angesehen werden. Der Maximierung als ausschließliches Problem Lösungsverfahren wird eine Dichotomie von Intuition und Überlegung entgegengestellt. Beschränkungen kognitiver Fähigkeiten als Nebenbedingungen im Maximierungsproblem steht die Idee der Zugänglichkeit gegenüber, also die Frage, was eine Person in entsprechenden Situationen wahrnimmt.

Mit der Metapher zweier kognitiver Systeme wendet er sich gegen eine Interpretation der Verhaltensökonomie, die die Architektur des rationalen Modells in weiten Teilen beibehält und lediglich zusätzliche Annahmen kognitiver Limitationen formuliert, um bestimmte Anomalien zu erklären, (S. 1469). Damit lehnt Kahneman zudem die wesentliche Idee der Wirtschaftswissenschaften über Anreizwirkungen ab. Üblicherweise wird angenommen, dass gewünschte Ergebnisse erzielt werden können, wenn die Anreizstrukturen entsprechend gesetzt werden. Das gilt für die Mainstream-Ökonomik wie auch für die Verhaltensökonomie, die kognitive Beschränkungen als Problem der Nutzenmaximierung charakterisiert. Wenn Personen jedoch nicht im Eigeninteresse maximieren, sondern intuitiv vorgehen, können hohe Anreize nicht gewährleisten, dass es zu rationalem Verhalten kommt.

Kahnemans Selbstverständnis der Verhaltensökonomie unterscheidet sich mithin von der Sicht anderer Verhaltensökonomien. Im folgenden Abschnitt wird diese dargestellt.

3.3 Das Selbstverständnis der Verhaltensökonomie

Die von Daniel Kahneman in *Maps of Bounded Rationality* skizzierte Rolle der Verhaltensökonomie entspricht nicht der geläufigen Vorstellung, die andere führende Forscher des Gebiets haben. Wie bereits im Abschnitt 3.1 dargestellt, sehen z. B. Colin Camerer und George Loewenstein die Aufgabe der Verhaltensökonomie darin, die ökonomische Theorie um realistischere Annahmen zu erweitern, und so die Vorhersagekraft ökonomischer Modelle zu steigern. In (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 3) *Behavioral Economics: Past, Present, and Future* schreiben sie:

At the core of behavioral economics is the conviction that increasing the realism of the psychological underpinnings of economic analysis will improve the field of economics on its own terms. . . . This conviction does not imply a wholesale rejection of the neoclassical approach to economics

In diesem Verständnis werden durch verhaltensökonomische Arbeiten nur wenige Annahmen der Standardtheorie geändert, um größere Realitätsnähe der Modelle zu erreichen. Diese Vorgehensweise wird mit dem Wissenschaftsverständnis George Stiglers gerechtfertigt, der in (STIGLER, 1950, S. 392ff) *The Development of Utility Theory* drei Kriterien zur Bewertung ökonomischer Theorien definiert:

Neben dem Kriterium der *Allgemeingültigkeit*, nach dem eine Theorie gegenüber einer anderen zu bevorzugen sei, wenn diese mehr Tatbestände als die Vergleichstheorie erklären könne, formuliert er die Kriterien der *Handhabbarkeit* und der *Kongruenz mit der Realität*. Im Zweifel sei demnach eine verhältnismäßig schwächere Theorie im Vergleich zu einer anderen zu bevorzugen, wenn diese dafür anwendbar sei. Das gelte auch, wenn die unanwendbare Vergleichstheorie womöglich umfangreicher wäre. Während nach Stigler die ersten Kriterien formaler Natur sind, wird durch die Kongruenz mit der Realität die Verbindung der Theorie zur empirischen Genauigkeit gefordert. Nach diesem Kriterium könne eine Theorie daran bemessen werden, ob sie Implikationen für beobachtbares Verhalten macht, die dann mit aktuellen Beobachtungen übereinstimmen müssen.

Camerer und Loewenstein sehen den Ansatz der Verhaltensökonomie in dieser Tradition. Demzufolge seien verhaltensökonomische Theorien allgemeingültiger als solche der Standardtheorie, weil sie zusätzliche Parameter in die Modelle bringen, und so weitere Sachverhalte erklären können. Obwohl die Theorien dadurch weniger leicht handhabbar würden, könnten diese dennoch gerechtfertigt werden, da verhaltensökonomische Annahmen helfen, komplexe theoretische Probleme zu lösen. Als Beispiel werden multiple Nash-Gleichgewichte in dynamischen Spielen erwähnt; ein Problem, welches unter der Annahme vollständiger Rationalität oft nicht eindeutig lösbar sei. In verhaltensökonomischen Experimenten ergäben sich dagegen eindeutige Gleichgewichtspfade bei derartigen Spielen.

Somit erhöhe sich durch die Einführung von Verhaltensannahmen die Präzision von Theorien, was der schwierigeren Handhabbarkeit entgegenzusetzen sei. Als wesentliches Attribut wird jedoch die Kongruenz mit der Realität angeführt. Dazu (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 4):

We share the modernist view that the ultimate test of a theory is the accuracy with which it identifies the actual causes of behavior; making accurate predictions is a big clue that a theory has pinned down the right causes, but more realistic assumptions are surely helpful too.

In diesem Sinne stellen sie sich gegen das positivistische Wissenschaftsverständnis Milton Friedmans. Wie bereits in Abschnitt 2.2 erwähnt, gilt Friedmans Auffassung der VWL als positive Wissenschaft als einer der Hauptgründe für die Eliminierung psychologischer Elemente in der Wirtschaftswissenschaft. Begründet wird diese Sicht durch den Aufsatz *The Methodology of Positive Economics* (FRIEDMAN, 1953). Dieser Text gilt als wichtigster Text über die Methodologie der VWL im 20. Jahrhundert, (HAUSMAN, 1994, S. 180). Dort schreibt Friedman auf Seite 14:

Truly important and significant hypotheses will be found to have „assumptions“ that are wildly inaccurate descriptive representations of reality, and, in general, the more significant the theory, the more unrealistic the assumptions (in this sense).

Nach Friedman lässt sich die Relevanz einer Theorie nicht an ihren Annahmen messen. Ihr Gehalt könne nur an ihrer Einfachheit und der Vielzahl an Sachverhalten, die die Theorie erklären kann, bewertet werden. Da die Verhaltensökonomie gerade versucht, durch psychologisch fundierte Theorien realitätsnähere Annahmen für mikroökonomische Modelle zu formulieren, widerspricht sie diesem Wissenschaftsverständnis und einer Volkswirtschaftslehre, die sich als positive Wissenschaft in diesem Sinne konstituiert.¹⁰

Diese verhaltensökonomische Zielsetzung, bei der psychologisch realistischere Annahmen formuliert werden und die Theorie Rationalen Entscheidens als normatives Ideal beibehalten wird, findet sich auch bei anderen Forschern. (THALER, 1987, S.100) beispielsweise sieht es aus deskriptiven Gründen als notwendig an, Modelle mit Verhaltensannahmen zu versehen, normativ akzeptiert er jedoch die Rationalitätsthese. Auch (ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007, S. 37) bestätigen die Akzeptanz der neoklassischen Rationalität als normatives Modell, während sie es als deskriptiv unzureichend kritisieren.

¹⁰Durch die Auswahl der Quelltexte im Abschnitt 4.2.3 wird deutlich, dass die wichtigsten Texte der Verhaltensökonomie tatsächlich dem Anspruch folgen, realistischere Annahmen für ökonomische Modelle zu formulieren.

Obwohl Daniel Kahneman, wie oben gezeigt, eine andere Perspektive einnimmt, findet sich auch bei ihm die konservative Herangehensweise, die Neoklassik normativ zu akzeptieren; (KAHNEMAN/TVERSKY, 2000, S. x):

The theory that we constructed was as conservative as possible. . . . We did not challenge the philosophical analysis of choices in terms of beliefs and desires that underlies utility theory, nor did we question the normative models of rational choice offered by von Neumann and Morgenstern and later by Savage. The goal we set for ourselves was to assemble the minimal set of modifications of expected utility theory that would provide a descriptive account of everything we knew about a severely restricted class of decisions.

Auch wenn Kahneman in *Maps of Bounded Rationality* die Schlussfolgerung zieht, der Verhaltensökonomie eine umfangreiche psychologisch-interdisziplinäre Rolle zuzuschreiben, zeigt das Zitat, dass die Herangehensweise seiner Forschung die gleiche war, wie bei anderen Verhaltensökonomien.

Für Camerer und Loewenstein folgt aus dieser Vorgehensweise die Zielsetzung, mit der Verhaltensökonomie die bestehende ökonomische Theorie zu erweitern. Das Ziel ist es nicht, die volkswirtschaftliche Theorie oder Teile davon (wie die Entscheidungstheorie) zu ersetzen, sondern psychologische Erkenntnisse in die Wirtschaftswissenschaft zu integrieren, um diese realistischer zu gestalten. Dieses Ziel wird deutlich, wenn man die Tabelle 1 auf Seite 27 betrachtet, die aus (CAMERER, 1999, S. 10576) entnommen wurde.

In der Tabelle sind eine Reihe von Konzepten angegeben, die in Modellen mit Rationalitätsannahmen verwendet werden. Dem gegenüber sind die verhaltensökonomischen Prinzipien angegeben, mit denen einzelne Aspekte des Rationalitätsmodells durch die Verhaltensökonomie ersetzt werden. Dazu ist die psychologische Theorie angegeben, die dem jeweiligen Konzept zu Grunde liegt. Ein Blick auf die Formeln zeigt, dass die Modelle nur minimal angepasst wurden. Die Methodik und die behandelten Themen bleiben die gleichen wie in der Standardtheorie. Ein solches Verständnis der Verhaltensökonomie entspricht der von John Davis gemachten These des umgekehrten Imperialismus, bei dem versucht wird, Elemente anderer Wissenschaften in die VWL zu integrieren.

Dieses Ziel wird von Verhaltensökonomien genau so formuliert. (RABIN, 1998, S. 13) schreibt:

As it now stands, some important psychological findings seem tractable and parsimonious enough that we should begin the process of integrating them into economics.

Auch (CAMERER, 1999, S. 10575) hofft, dass psychologische Erkenntnisse in die VWL einfließen werden, um ökonomische Modelle zu erweitern:

Tabelle 1: Verhaltensökonomische Ersetzungen von Prinzipien rationaler Modellierung

Rationales Prinzip	VÖ Prinzip	Psychologische Grundlage
Expected Utility $\sum_i P_i u(X_i)$	Prospect Theory $\sum_i \pi(P_i) u(X_i - r)$	Psychophysics, adaption: loss-aversion, reflection, mental accounting, nonlinear $\pi(P_i)$
Equilibrium (mutual best response)	Learning, evolution	Generalized reinforcement, replication by fitness
Discounted utility $\sum_t \delta^t u(x_t)$	Hyperbolic discounting $u(X_0) + \sum_{t=1} \beta \delta^t u(X_t)$	Preference for immediacy (temptation)
Own-payoff maximization $u_{x_2}^1(X_1, X_2) = 0$	Social utility $u_{x_2}^1(X_1, X_2) \neq 0$	„Spend“ money on other people (reciprocate, dislike inequality)

Ideally, they [behavioral models] should include the rational principle as a mathematical special case to permit easy statistical measurement of how much the new assumption adds and to allow that possibility that, when stakes are high and learning is easy, general behavior can converge to rationality.

Dabei sieht Camerer verhaltensökonomische Instrumente neben neoklassischen Methoden als gleichberechtigte Elemente der ökonomischen Analyse an, (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 42). Damit bezieht er sich, wie Kahneman, auch auf den Vorwurf, dass die Verhaltensökonomie als Alternative zur Neoklassik keine komplett formulierte Theorie bieten kann. Kahneman setzt gegen diesen Vorwurf die Postulierung der psychologischen Theorie zweier kognitiver Systeme. Camerer dagegen gesteht ein, dass die Auflistung von Fehlern der mikroökonomischen Theorie noch keine Alternativtheorie darstelle und dass die verhaltensökonomischen Methoden fallgebundene Instrumente und Ideen seien, (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 41f). Dies gelte jedoch auch für die neoklassische Theorie. Die Stärke der Neoklassik ergäbe sich nicht aus dem Konzept der Nutzenmaximierung allein, sondern durch die Einführung verschiedener Methoden für den jeweils untersuchten Fall. Die dabei gemachten Annahmen stünden sich z. T. sogar konträr gegenüber (z. B. Preisnehmerverhalten in einigen Modellen und spieltheoretische Argumentation in anderen). Aus diesem Grund sieht Camerer die Verhaltensökonomie und die Neoklassik als verwandte Ansätze an, die sich nicht gegenüberstehen, sondern ergänzen.

Bei weiterer Integration würden Modelle strikter Rationalität zu Spezialfällen verallgemeinerter (verhaltens-) ökonomischer Modelle, so wie beispielsweise die Cobb-Douglas Nutzenfunktion eine spezielle Nutzenfunktion darstelle. Gelänge die Integration der psy-

chologischen Elemente in die VWL zur Gänze, so würde sich die Verhaltensökonomie als selbstständige Unterdisziplin der VWL auflösen und Teil des Kerns der Wirtschaftswissenschaft werden. (CAMERER, 1999, S. 10577) schreibt:

Then behavioral economics will cease to be a distinctive label for an approach as it becomes part of mainstream economic thinking, evincing a healthy reunification of psychology and economics.

Diese Perspektive für die Verbindung von Verhaltensökonomie und VWL entspricht genau dem von John Davis in *The Turn in Economics* beschriebenen Identitätswandel der VWL hin zur pluralistischen Disziplin, die nicht vom neoklassischen Ansatz dominiert wird.

Folgende Ergebnisse lassen sich aus der Analyse über das Selbstverständnis der Verhaltensökonomie ziehen:

1. Die führenden VerhaltensökonomInnen sind sich darüber einig, dass der Ursprung der Verhaltensökonomie in der psychologischen Behavioral Decision Research liegt.
2. Die Verhaltensökonomie beschäftigt sich mit Problemen der Beurteilungsfähigkeit und Entscheidung von Individuen. Die Rational Choice Theorie gilt als Referenzpunkt der frühen verhaltensökonomischen Ansätze, da diese als normative Theorie „Nullhypothesen“ zur Verfügung stellt, anhand derer verhaltensökonomische Modelle getestet werden können.
3. Die VerhaltensökonomInnen sind sich einig darüber, dass die Theorie rationalen Entscheidens als akkurate Beschreibung menschlichen Verhaltens unzureichend ist.
4. Das positivistische Wissenschaftsverständnis Milton Friedmans, nachdem nur die Vorhersagen ökonomischer Modelle zur Bewertung von Theorien relevant sind, wird abgelehnt. Stattdessen wird George Stiglers Prämisse geteilt, dass ökonomische Theorien empirische Implikationen haben sollten, die mit tatsächlichen Beobachtungen verglichen werden können.
5. Es herrscht Uneinigkeit darüber, welche Rolle die Verhaltensökonomie in Bezug auf die VWL einnehmen sollte. Die Meinungen sind folgende:
 - Daniel Kahneman postuliert eine psychologische Alternativtheorie zur Neoklassik. Diese sei nicht ohne weiteres in die „Sprache“ der Ökonomie zu übertragen, (KAHNEMAN, 2003, S.1469). Konzepten der Nutzenmaximierung wird intuitives Handeln gegenübergestellt. Eine einfache Erweiterung der ökonomischen Theorie um einige wenige Verhaltensannahmen wird abgelehnt.

- Colin Camerer und andere sehen die Rolle der Verhaltensökonomie gerade darin, das ökonomische Modell um psychologisch fundierte Annahmen zu erweitern. Die Neoklassik wird als normatives Ideal beibehalten. Ihnen schwebt eine Integration beider Disziplinen vor, so dass eine verallgemeinerte ökonomische Theorie entsteht, die Modelle vollständiger Rationalität als Spezialfall begreift.

Die Analyse des Selbstbildes der Verhaltensökonomie ergibt eine erste Antwort auf John Davis' These. Als ein Kriterium für einen Identitätswandel der VWL hatte dieser die Existenz selbstreflektierender Beiträge von Forschern formuliert. Diese seien ein Indiz für ein sich wandelndes Verständnis der Wissenschaft. Die hier aufgeführten Beiträge von Daniel Kahneman, Colin Camerer und anderen sind ein Beleg für diese These. Ihre Existenz zeigt, dass unter Wirtschaftswissenschaftlern Klärungsbedarf über die Rolle der Verhaltensökonomie besteht.

Wie gezeigt werden konnte, sind sich die Verhaltensökonominnen in Teilen uneinig über diese Rolle. Dieses Indiz spricht für den von Davis unterstellten Wandel der VWL. Damit ähnelt das Ergebnis dieser Analyse dem von Abschnitt 2.2, in dem Kommentare des ökonomischen Denkens betrachtet wurden. Auch dort ergab eine Vielzahl von Meinungen, dass die Rolle der Verhaltensökonomie lebhaft diskutiert wird. Allerdings wurde die Verhaltensökonomie an dieser Stelle vor allem als Fortführung der Neoklassik gesehen. Im Gegensatz dazu sind die Selbsteinschätzungen der Verhaltensökonominnen deutlich positiver konnotiert. Auch wenn sich die Zielsetzungen zum Teil unterscheiden, wird der Verhaltensökonomie in jedem Fall ein neuartiger Charakter zugeschrieben. Man ist sich einig darüber, dass die Verhaltensökonomie ihren Ursprung in der Psychologie hat und der VWL psychologische Erkenntnisse hinzufügt. Dem Anspruch nach ist die Verhaltensökonomie also eine Wissenschaft, die einen interdisziplinären Charakter hat. In dieser seien die Grenzen der VWL offen für Einflüsse der Psychologie. Die Selbsteinschätzung bestätigt damit Davis' Grenzverschiebungsthese.

Ob dem wirklich so ist und ob die Verhaltensökonomie einen Identitätswandel der Ökonomie weg von neoklassischer Dominanz hervorgerufen hat, kann durch die bloße Betrachtung des Selbstverständnisses der Verhaltensökonomie nicht entschieden werden. Dem Wissenschaftsverständnis der Verhaltensökonominnen folgend, muss sich die Idee des Identitätswandels an der Realität messen lassen. Nur durch eine empirische Untersuchung ist eine Beurteilung dieser These möglich. Eine solche erfolgt im nächsten Kapitel.

4 Empirische Untersuchung

Um die in den Vorkapiteln gewonnen Eindrücke über die Rolle der Verhaltensökonomie innerhalb der VWL zu hinterfragen, wird in diesem Kapitel ein selbst durchgeführte empirische Untersuchung vorgestellt. Zunächst wird dabei die konzeptionelle Idee der Untersuchung dargelegt. Daraufhin wird die Erhebungsmethodik im Detail erläutert, um schließlich die Ergebnisse zu präsentieren und zu interpretieren.

4.1 Konzeption

Inspiziert ist die Untersuchung von John Davis in Abschnitt 2.1 These des Imports originär anderer Forschungsrichtungen in die VWL. Die Idee ist, dass sich der Einfluss, den die verschiedenen Wissenschaftsdisziplinen vermeintlich aufeinander haben, in den wichtigen Journals der Fächer widerspiegeln sollte. In diesem Fall werden psychologische und volkswirtschaftliche Top-Journals untersucht. Da Verhaltensökonomien den Ursprung der Verhaltensökonomie in der Psychologie sehen und ihren Beitrag in der VWL als psychologisch fundierte Ökonomie verstehen, sollten sich verhaltensökonomische Texte in beiden Kategorien von Journals wiederfinden. Wenn die Hypothese der geöffneten Disziplingrenzen zutrifft, sollte im Zeitverlauf zudem ein zunehmender Anteil von Artikeln verhaltensökonomischen Themen gewidmet sein. Sollte hingegen in der erhobenen Stichprobe von verhaltensökonomischen Texten ein maßgeblicher Überhang von Texten aus einer der beiden Journalkategorien vorherrschen, spräche das gegen eine symmetrisch offene Grenze. Bestünde die Stichprobe z. B. vor allem aus Texten ökonomischer Publikationen, so würde das implizieren, dass die Verhaltensökonomie vor allem ein Thema der Ökonomie wäre.

Weil dieser Teil der Untersuchung rein quantitativ ist, wurde auch eine inhaltliche Analyse bei einer kleineren Stichprobe durchgeführt. Durch diese ist es möglich, die Texte nicht nur nach ihrer Häufigkeit innerhalb der beiden Journalkategorien zu unterscheiden. Es wird auch möglich, zu analysieren, inwiefern sich verhaltensökonomische Texte in der VWL von solchen Texten in der Psychologie unterscheiden. In dieser Stichprobe wurden nur die Texte aus der größeren Textauswahl berücksichtigt, die in der *American Economic Review* und dem *Journal of Personality and Social Psychology* veröffentlicht wurden.

Für diese Stichprobe wurden zwei weitere quantitative Merkmale ermittelt. Zum einen wurde ein Vergleich über die Abschlüsse der Autoren erstellt. Angenommen wurde dabei, dass unter der Hypothese der offenen Grenzen ein nennenswerter Anteil von Nicht-Ökonomen (insbesondere Psychologen) an der Erstellung der verhaltensökonomischen Texte in der AER mitgewirkt haben sollte. Als Vergleich dient die Auswahl der JPSP-Texte, bei denen entsprechend viele Nicht-Psychologen (insbesondere Ökonomen) beteiligt gewesen sein sollten. Zum anderen wurden die Anteile der Zitationen aus dem jeweils anderen

Wissenschaftsbereich vergleichen.

Eine inhaltliche Erfassung der Texte sollte zudem den Bezug zur neoklassischen Ökonomie und die Beeinflussung der Texte durch psychologische (bzw. bei den JPSP-Texten durch ökonomische) Forschungsansätze aufdecken. Auch hier gilt, dass, wenn es einen umgekehrten Imperialismus gibt, ein wesentlicher Anteil der verhaltensökonomischen Texte sich nicht wesentlich der Neoklassik widmen sollte. In diesem Fall wäre zu erwarten, dass viele Texte mit psychologischer Fundierung in der AER zu finden sind und der neoklassische Ansatz Inhalt und Methodik der Texte nicht dominiert.

Um das zu testen, wurden die Texte dahingehend untersucht, ob in ihnen eine wesentliche Bezugnahme zur Psychologie (bei JPSP zur Ökonomie) besteht. Eine solche bestünde, wenn der Text psychologische Theorien zur Erklärung des im Artikel thematisierten Problems bzw. psychologische Literatur zu diesem vorstellt. Auch wenn der Text direkt ein Problem aus der Psychologie (Fairness, Reziprozität usw.) in die Ökonomie überträgt bzw. ein ökonomisches Entscheidungsproblem (z. B. Risikoaversion) psychologisch beantwortet, kann von einer wesentlichen Rolle der Psychologie im Text gesprochen werden.

Als Beispiel könnte man sich einen Text vorstellen, der durch die Ausführung eines Experimentes ein ökonomisches Problem wie die Intransitivität von Präferenzen (wie beim Preference Reversal Phenomenon) aufwirft und deshalb Zweifel an der neoklassischen Präferenztheorie aufkommen lässt. Aus diesem Grund könnte der Text eine Modifizierung der ökonomischen Entscheidungstheorie einfordern. Ein solcher Text kann dann dennoch nicht als interdisziplinär angesehen werden, wenn er nicht zusätzlich zumindest wesentlich auf die psychologische Literatur zu dem Thema verweist oder aber eine psychologische Erklärung für das Phänomen liefert.

Die Untersuchung besteht also aus einer quantitativen Analyse, für die eine große Stichprobe (die Texte zur Verhaltensökonomie aus zehn Topjournals der VWL und zehn Topjournals der Psychologie) verwendet wurde und einer inhaltlichen Analyse, bei der ein verkleinerter Datensatz, bestehend aus den Texten der AER und des JPSP verwendet wurde. Insgesamt werden die Daten in Bezug auf folgende Fragen untersucht:

- Sind deutlich mehr der Texte der Verhaltensökonomie in ökonomischen oder in psychologischen Journals zu finden?
- Gibt es einen zeitlichen Unterschied zwischen den Journals, so dass z. B. psychologische Texte die Frühphase des Untersuchungszeitraumes dominieren?
- Inwiefern sind an der Erstellung der AER-Texte mehr Psychologen beteiligt als Ökonomen bei der Erstellung der JPSP-Texte?
- Zitieren die ökonomischen Texte durchschnittlich mehr psychologische Quellen als die psychologischen Texte ökonomische Quellen?

- Nehmen die Texte in der AER vorrangig Bezug auf die neoklassische Ökonomie? Beziehen sie sich wesentlich auf psychologische Erkläransätze? Wie ist das Verhältnis bei den JPSP-Texten?

Die Beantwortung dieser Fragen soll helfen, die These des Identitätswandels zu überprüfen. Die in diesem Kapitel vorgestellten Ergebnisse bedürfen jedoch einer vorsichtigen Interpretation, weil die Methodik von einigen Einschränkungen geprägt ist, die hier diskutiert werden sollen:

Die im Abschnitt 4.3 vorgestellten Ergebnisse beziehen sich nur auf den Vergleich von 20 (bzw. beim kleineren Datensatz zwei) Journals. Unterschiede in den Verteilungen der Texte auf psychologische und ökonomische Journals können deshalb rein zufällig oder aber wesentlich durch die Auswahl der Texte verzerrt sein. Eine Interpretation der Ergebnisse auf die Volkswirtschaftslehre und Psychologie als Ganzes und ihr Wechselspiel innerhalb der Verhaltensökonomie wäre dann nicht möglich. Durch die automatisierte Erhebungsmethodik, die im Abschnitt 4.2 im Detail erläutert wird, wurde jedoch versucht, einer selektiven Datenauswahl möglichst umfassend zu entgehen. Kann man deshalb davon ausgehen, dass die Daten nach gleichen Kriterien erhoben wurden, so können wesentliche Unterschiede tatsächlich als Indiz für den Zustand der wissenschaftlichen Disziplinen zueinander und für den Einfluss der Verhaltensökonomie auf die VWL interpretiert werden.

4.2 Methodik

Kritisch für die Interpretierbarkeit der Ergebnisse der empirischen Untersuchung ist die Methodik, mit der Daten erhoben, analysiert und interpretiert werden sowie die Annahmen, die der Methodik zu Grunde liegen. Deshalb wird diese im Einzelnen in diesem Abschnitt vorgestellt.

4.2.1 Grundlegende Ideen zur Datenerhebung

Die wesentliche Annahme, auf der die Untersuchung ruht, ist die, dass sich aus der Analyse von Journalartikeln Rückschlüsse auf die Wissenschaft als Ganzes machen lässt. Das Verfassen von akademischen Artikeln gilt als eine der wesentlichen Beschäftigungen von Wissenschaftlern in akademischen Einrichtungen. Wissenschaftliche Diskurse finden über Journalartikel statt. Deshalb kann davon ausgegangen werden, dass die Analyse von akademischen Artikeln einen Rückschluss auf den Zustand der jeweiligen Wissenschaft erlaubt.¹¹

Akzeptiert man diese Annahme, stellt sich die Frage, welche Texte in die Analyse einfließen sollen. In einer ursprünglichen Version sollten alle Texte der 33 Jahre von 1979

¹¹Siehe (DFG, 1997, S. 28) über die wissenschaftliche Praxis und die Bedeutung von Veröffentlichungen als Indikator wissenschaftlicher Produktivität.

– 2012, die sich der Verhaltensökonomie zurechnen lassen und in der AER und im JPSP erschienen sind, als Stichprobe herangezogen werden. Dabei wurde für den Beginn des Beobachtungszeitraumes das Jahr 1979 gewählt, in dem der Text *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* (KAHNEMAN/TVERSKY, 1979) von Daniel Kahneman und Amos Tversky veröffentlicht wurde. Der Text gilt als der wichtigste Grundlagentext der Verhaltensökonomie. Nach Ansicht verschiedener Verhaltensökonominnen habe mit diesem Artikel die Verhaltensökonomie zum ersten mal wesentlich Einzug in die VWL gehalten, (BRUNI/SUGDEN, 2007, S.161), (ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007, S. 32).¹² Demnach wäre mit einem Auftreten verhaltensökonomischer Texte erst ab dieser Zeit zu rechnen.

Die Idee war es, diese Texte „per Hand“, also durch das Durchschauen sämtlicher seit 1979 erschienenen Ausgaben der beiden Magazine, zu ermitteln. In einem zweiten Schritt sollte dann die im Abschnitt 4.1 beschriebene Analyse an dieser Textauswahl durchgeführt werden. Nachdem die Jahrgänge 69 – 85 der AER, also die Ausgaben der Jahre 1979 – 1995, auf diese Weise durchgegangen wurden, wurde die Erhebungsmethode grundsätzlich neugestaltet. Nötig wurde dies, weil durch das manuelle Erfassen der relevanten Texte die Gefahr einer nicht unerheblichen Selektion in der Datenlage drohte, da möglicherweise relevante Texte ausgelassen wurden. Zu erwarten war zudem, dass sich diese Selektionsproblematik in einem schwerwiegenderen Ausmaß beim Erfassen der Texte aus dem JPSP gestellt hätte. Hier standen aufgrund des psychologischen Vokabulars große Schwierigkeiten bevor, die relevanten verhaltensökonomischen Texte korrekt zu identifizieren. Aus diesem Grund wurde eine automatisierte Methodik entwickelt, die sicherstellen sollte, dass alle Texte nach den gleichen Kriterien ausgewählt werden. So sollte einer systematischen Verzerrung in der endgültigen Datenauswahl entgegengewirkt werden. Die automatisierte Methode brachte zudem den Vorteil mit sich, dass eine weitaus größere Stichprobe hinsichtlich der quantitativen Merkmale untersucht werden konnte.

4.2.2 Konzept der automatisierten Erhebungsmethodik

Beim Durchschauen der verhaltensökonomischen Texte in der AER stellte sich heraus, dass viele Texte tatsächlich den „typischen“ Themen gewidmet sind, wie sie bereits im dritten Kapitel als relevante Themen der Verhalten definiert wurden. Deshalb referenzieren diese Artikel regelmäßig kanonische Texte, welche wie z. B. *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* Themen der Verhaltensökonomie maßgeblich definieren. Aus diesem Grund erschien es naheliegend, diesen empirischen Zusammenhang für eine automatisierte Auswahl der Daten zu nutzen. Wenn Texte der Verhaltensökonomie regelmäßig die kanonischen Texte (im Folgenden: *Quelltexte*) zitieren, dann lässt sich eine große Auswahl verhaltensökonomischer Texte mittels Zitationsanalyse gewinnen. Dafür müssten

¹²Genauerer zur Bedeutung des Textes folgt auf Seite 36.

alle Texte in die Auswahl einbezogen werden, die Aufsätze wie (KAHNEMAN/TVERSKY, 1979) zitieren und in den entsprechenden Journals veröffentlicht wurden.

Um die Daten computergestützt erheben zu können, war es nötig, eine Zitationsanalyse-Software zu verwenden. Am geeignetsten dafür erschien der *Social Science Citation Index* (SSCI) im *Web of Science* der Firma Thomson Reuters. Ein Grund für die Benutzung ist, dass auch die Verhaltensökonom David Laibson und Richard Zeckhauser in (LAIBSON/ZECKHAUSER, 1998) bereits diese Software für eine Analyse der wissenschaftlichen Bedeutung von Amos Tversky benutzt haben. Der SSCI beinhaltet alle Artikel, die in sozialwissenschaftlichen Journals seit dem Jahr 1981 veröffentlicht wurden. Zudem sind auch die Bibliographien dieser Artikel aufgenommen, weshalb eine Zitationsanalyse möglich ist (LAIBSON/ZECKHAUSER, 1998, S. 15).

Zwar ist bei dieser Vorgehensweise zu erwarten, dass nicht jeder relevante Text in die Auswahl kommt, weil es Aufsätze gibt, die sich mit einem relevanten Thema (z. B. soziale Präferenzen) beschäftigen, jedoch keinen der Quelltexte zitieren. Da diese Möglichkeit jedoch für alle Texte der VWL- und Psychologie-Journals besteht, wären Auslassungen von Texten nicht systematisch. Damit kann eine selektive Verzerrung in der Datenerhebung ausgeschlossen werden. Zudem lässt sich diese Methodik beliebig wiederholen, so dass mehr Journals als nur die AER und das JPSP analysiert werden können. Die empirische Untersuchung mit der automatisierten Erhebungsmethodik lässt sich in folgende Schritte aufteilen:

1. Auswahl von kanonischen Texten, die die Verhaltensökonomie wesentlich prägen und erwartungsgemäß von verhaltensökonomischen Texten zitiert werden.
2. Auswahl relevanten Top-Journals der VWL und der Psychologie, aus denen die zitierenden Texte gewählt werden.
3. Erhebung der Stichprobe aller Texte, die die zehn Quelltexte zitieren und in den ausgewählten 20 Journals publiziert wurden, unter Benutzung des *Social Science Citation Index*.
4. Analyse des Datensatzes in Hinblick auf einige quantitative Variablen.
5. Detaillierte inhaltliche Untersuchung eines verkleinerten Datensatzes bestehend aus den Artikeln der Stichprobe, die in der *American Economic Review* und dem *Journal of Personality and Social Psychology* veröffentlicht wurden.
6. Interpretation der Ergebnisse in Hinblick auf die Frage, inwiefern die Verhaltensökonomie die Identität der volkswirtschaftlichen Disziplin in Richtung einer Wissenschaft verändert hat, in der neben ökonomischen auch psychologische Elemente vertreten sind.

Von besonderer Bedeutung sind bei dieser Methodik die Auswahl der Quelltexte und die der Journals, aus denen die endgültige Textauswahl erstellt wird. Diese Maßnahmen beeinflussen das Ergebnis der gesamten Journalanalyse kritisch, weshalb sie im Folgenden näher betrachtet werden sollen.

4.2.3 Auswahl der Quelltexte

Welche Artikel als kanonische Texte der Verhaltensökonomie gesehen werden können und deshalb die Datenauswahl bestimmen sollten, lässt sich nicht nach exogenen Maßstäben ermitteln. Es ist nötig, die Auswahl durch VerhaltensökonomInnen selbst bestimmen zu lassen. Deshalb können als kanonische Texte nur solche gelten, die durch die Verhaltensökonomie entsprechend gewürdigt wurden. Um die Datenauswahl auf den Beobachtungszeitraum der letzten drei Dekaden zu beschränken, sollten nur Texte berücksichtigt werden, die nicht vor 1970 veröffentlicht wurden. Auf der anderen Seite soll die Untersuchung auch die Frühphase der Entwicklung der Verhaltensökonomie dokumentieren, weshalb die Texte nicht jünger als aus den 1980er und frühen 90er Jahren sein sollte. Unter Berücksichtigung dieser Aspekte ergab sich die im Folgenden dargestellte Auswahl möglicher Quelltexte. Diese Auswahl stützt sich auf Einschätzungen einiger verhaltensökonomischer Übersichtstexte:

Der Text (LAIBSON/ZECKHAUSER, 1998) *Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics* versucht die wissenschaftliche Bedeutung von Amos Tversky zu bewerten. Aus diesem Grund finden sich dort Einschätzungen über die Bedeutung seiner Texte. Damit eignet sich dieser Artikel, die wichtigsten verhaltensökonomischen Texte zu ermitteln.

Auch in (RABIN, 1998) *Psychology and Economics* findet sich eine Einordnung wichtiger Texte des Gebiets. Dieser Artikel versucht die Verbindung der VWL zur Psychologie herauszustellen. Deshalb ist der Text gut geeignet, eine Übersicht über relevante verhaltensökonomische Literatur zu erhalten.

(KAHNEMAN, 2003) *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics* wurde schon in Kapitel 3 analysiert. Als Nobelpreisrede über die Bedeutung der Verhaltensökonomie liefert er eine Vielzahl von Bewertungen über wichtige Texte, weshalb er hier als Grundlage zur Auswahl der Quelltexte verwendet wurde.

In den beiden Texten (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004) *Behavioral Economics: Past, Present, and Future* und (ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007) *Behavioral Economics* gibt George Loewenstein zusammen mit Colin Camerer bzw. Erik Angner eine historische Übersicht über die Entwicklung der Verhaltensökonomie. Deshalb finden sich auch dort viele Einschätzungen, die hier zur Auswahl herangezogen wurden.

Zu jedem gewählten Quelltext ist eine kurze Begründung beigefügt, in der der Text und die jeweilige Würdigung aus einer gerade genannten Quellen zusammengefasst ist. Die genauen bibliographischen Angaben finden sich im Anhang auf Seite 72.

1. Kahneman/Tversky (Science, 1974) -

Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases

Im Text wird argumentiert, dass Entscheidungen unter Unsicherheit von Individuen unter Zuhilfenahme einfacher heuristischer Prinzipien getroffen werden. Dieses Vorgehen führe regelmäßig zu erstrebenswerten Ergebnissen, wobei gelegentlich erhebliche Verzerrungen in der Einschätzung von Wahrscheinlichkeiten aufträten, welche zu größeren Fehlern führen könnten.

Nach (RABIN, 1998, S. 24) half der Text, Abweichungen von der ökonomisch relevanten Annahme perfekter Rationalität zu operationalisieren. (LAIBSON/ZECKHAUSER, 1998, S. 19) schreiben dem Text (zusammen mit Kahnemans und Tverskys Text von 1979) die entscheidende Rolle zu, die Verhaltensökonomie in den Mainstream der VWL gebracht.

2. Grether/Plott (AER, 1979) -

Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon

Ziel des Artikels ist es, die von Psychologen in verschiedenen Artikeln vermuteten Verletzungen der ökonomischen Präferenztheorie bei der Wahl zwischen verschiedenen Lotterien einem experimentellen Test zu unterziehen. Im Gegensatz zu der Intention der Autoren, die Vermutungen zu entkräften, deuteten die Ergebnisse darauf hin, dass hinter den Entscheidungen der Individuen keinerlei Nutzenmaximierungskalkül stecke. Mithin könne das *Preference Reversal Phenomenon* (PRP) nicht als empirische Herausforderung auf zentrale mikroökonomische Theorien abgelehnt werden.

(ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007, S. 41) bezeichnen das Paper als den vermutlich berühmtesten Test des Preference Reversal Phenomenon. Jedoch sorgten die überraschenden Schlussfolgerungen über das Maximierungsprinzip für eine anhaltende Diskussion über die Validität der verwendeten Testmethodik. Auch (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 14) bezeichnen das Grether/Plott Paper als das berühmteste Beispiel für Preference Reversals.

3. Kahneman/Tversky (Econometrica, 1979) -

Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk

Zentrale Bestandteile der Expected Utility Theory werden durch das Paper abgelehnt. Der Hauptgrund liege in einer subjektiven Wahrscheinlichkeitsbewertung, die von den tatsächlichen Wahrscheinlichkeiten unsicherer Optionen abweiche. Als Konsequenz verhielten sich Personen in Situationen risikoavers, in denen solches Verhalten nicht rational erscheine. Um den beobachteten Abweichungen Rechnung zu

tragen, wird die psychologisch fundierte Prospect Theory als alternative Theorie zur Bewertung unsicherer Entscheidungen formuliert.

(BRUNI/SUGDEN, 2007, S. 161) bezeichnen die Veröffentlichung des Artikels als den definierenden Moment der Verhaltensökonomie, welcher die Methodologie der VWL grundsätzlich herausforderte. Dass der Text der meist zitierte Artikel im Journal *Econometrica* sei, spricht laut (LAIBSON/ZECKHAUSER, 1998, S. 8) für die Bedeutung des Aufsatzes.

4. Thaler (Journal of Economic Behavior & Organization, 1980) - Toward a Positive Theory of Consumer Choice

Im Artikel wird die normative ökonomische Theorie der Nutzenmaximierung für ihre empirische Ungenauigkeit kritisiert. Als Alternative wird die positive Prospect Theory anhand verschiedener ökonomischer Probleme vorgestellt.

(LAIBSON/ZECKHAUSER, 1998, S. 19) schreiben Richard Thaler die Rolle des inoffiziellen Gastgebers zu, der mit seinen Artikeln die Verhaltensökonomie in die VWL einführte, indem er Kahnemans und Tverskys psychologische Theorien anhand von ökonomischen Problemen weiterentwickelte und so zwischen Psychologen und Ökonomen kommunizierte. (ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007, S. 33) nennen den Artikel als den ersten wesentlichen Beitrag Thalers zur Verhaltensökonomie.

5. Tversky/Kahneman (Science, 1981) - The Framing of Decisions and the Psychology of Choice

Thema des Textes sind Preference Reversals. Hierbei wird die Bedeutung der Darstellung in Entscheidungssituationen betont. Dieser Framing Effect wird anhand realer und hypothetischer monetärer Fragen, die Experimentteilnehmern gestellt wurden, illustriert. Die Ergebnisse über die Relevanz der Darstellungsform auf die Entscheidung sprächen danach für Zweifel an der Rational Choice Theorie.

(CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 13) bezeichnen die Illustration der *Asian Disease* von Tversky und Kahneman als das klassische Beispiel für Framing Effects, welche einen wesentlichen Grund für Preference Reversals darstellen. Auch in (ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007, S. 32) werden die im Artikel dargestellten Framing Effects als zentrale Bestandteile der Verhaltensökonomischen Kritik an der mikroökonomischen Präferenztheorie genannt.

6. Thaler (Economic Letters, 1981) - Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency

Es werden verschiedene Hypothesen über dynamisch inkonsistentes Verhalten anhand hypothetischer Fragen in einem Experiment getestet. Als Resultat ergäben

sich abweichende persönliche Diskontraten, die mit der Länge des betrachteten Zeitraums variierten und nicht dem Marktzinssatz entsprächen. Es liege insbesondere eine sehr hohe Diskontierung vor, wenn Konsum vom unmittelbaren Zeitraum weg verschoben würde. Dieses Phänomen wird als *Immediacy Effect* bezeichnet. Damit widersprechen die Ergebnisse der Intertemporalen Entscheidungstheorie nach Eugen von Böhm-Bawerk und Irving Fisher.

Nach (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 25) war der Artikel der erste, in dem Diskontraten empirisch in Experimenten mit echten Personen getestet wurden. (ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007, S. 36) heben die Bedeutung von Thalers Artikel für die Wahrnehmung des Themas inkonsistenter Diskontierung in der VWL hervor.

7. Güth et al. (Journal of Economic Behavior & Organization, 1982) - An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining

Das berühmte *Ultimatum Game*, in seiner klassischen Form mit zwei Spielern und zwei Runden, wird im Artikel vorgestellt und empirisch getestet. Im Gegensatz zum Nash-Gleichgewicht ergäbe sich im Experiment, dass Fairnessaspekte bei der Wahl der Strategien eine Rolle zu spielen scheinen, weil nicht die von der Spieltheorie vorhergesagten extremen Angebote gespielt würden. Auch würden besonders geringe Aufteilungen abgelehnt, was ebenfalls nicht spieltheoretisch erwarteten Verhalten entspräche.

Die Analyse des Ultimatum Games mit Hinblick auf mögliche Fairnessgesichtspunkte wurde laut (RABIN, 1998, S. 22) zuerst in diesem Artikel durchgeführt und zog eine sehr umfangreiche Literatur nach sich. Auch (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 31) bestätigen, dass Güth et al. die ersten waren, die mit dem Ultimatum Game einen experimentellen Rahmen zur Untersuchung von Abweichungen ökonomisch-rationalen Verhaltens analysierten.

8. Thaler (Marketing science, 1985) - Mental Accounting and Consumer Choice

Im Artikel wird aufgrund von empirischen Beobachtungen eine These formuliert, nach der ökonomische Entscheidungen unterschiedlich bewertet würden, weil sie von Individuen „mentalen Konten“ zugeordnet bekämen, was zu inkonsistentem Verhalten führe. Daraufhin wird eine psychologisch fundierte und auf der Prospect Theory aufbauende Theorie des Konsumentenverhaltens entwickelt, die das Verhalten mit differenzierten Nutzenbegriffen zu erklären versucht.

(ANGNER/LOEWENSTEIN, 2007, S. 33) heben hervor, dass Thaler durch die intensive Beschäftigung mit den Implikationen der Behavioral Decision Research entscheidend

dazu beitrug, die Relevanz der Verhaltensforschung für die VWL hervorzuheben. Auch (KAHNEMAN, 2003, S. 1459) sieht den Artikel als wesentlichen Teil der empirischen Evidenz gegen die unrealistischen Annahmen der neoklassischen Ökonomie.

**9. Tversky/Kahneman (Journal of business, 1986) -
Rational Choice and the Framing of Decisions**

Die Hauptthese des Artikels ist, dass bei Entscheidungen unter Unsicherheit die empirisch beobachteten Abweichungen von der normativen Rational-Choice Theorie zu umfassend sind, als dass diese ignoriert werden könnten. Nach einer Beschreibung häufig auftretender Abweichungen von der Expected Utility Theorie wird eine deskriptive Theorie des Entscheidungsverhaltens dargestellt, die den Abweichungen Rechnung trägt. Diese konkretisiert insbesondere die Framing Effects der Prospect Theory.

(RABIN, 1998, S. 37) schreibt dem Text zu, den bis dato bei hypothetischen Fragen auftauchenden Framing Effects mit wichtigen Beispielen aus realen Problemen angereichert zu haben. (KAHNEMAN, 2003, S. 1459) hebt die Bedeutung hervor, die die Verletzung des Invarianzaxioms durch Framing Effects, wie sie im Paper artikuliert wird, für die Anwendbarkeit des Rational-Choice Modells hat.

**10. Loewenstein/Prelec (Quarterly Journal of Economics, 1992) -
Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation**

Der Artikel dokumentiert empirische Abweichungen vom Discounted Utility Modell in analoger Weise, wie Abweichungen von der Expected Utility Theory formuliert wurden. Im Gegensatz zu diesen, seien Beispiele für Abweichungen vom DU-Modell leicht zu finden und haben direkte Auswirkungen auf ökonomisches Verhalten. Es wird zudem eine deskriptive Theorie entwickelt, die der Prospect Theory ähnelt und den Abweichungen Rechnung trägt.

(CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004, S. 28) machen darauf aufmerksam, dass das im Artikel formulierte intertemporale Entscheidungsmodell in der Lage sei, die bis dahin beschriebenen Abweichungen vom ökonomisch wichtigen Discounted Utility Modell zu erklären. Auch (RABIN, 1998, S. 39) verweist auf den Artikel als einen der psychologisch fundierten Texte, der auf die zeitliche Inkonsistenz von Präferenzen aufmerksam macht.

Aus der Zusammenfassung der kanonischen Texte, die für die Datenerhebung relevant sind, kann geschlossen werden, dass es eine bestimmte Art von Texten ist, die von Verhaltensökonomen als besonders relevant angesehen werden. Jeder der Texte beschäftigt sich mit empirischen Tatbeständen, die normativen Ansprüchen der volkswirtschaftlichen

Theorie entgegenstehen. Während der erste der Quelltexte nur indirekt Implikationen für die ökonomische Theorie aufweist, sich jedoch nicht zur VWL positioniert, stellen die anderen Texte direkt die jeweiligen Konsequenzen für die betrachteten Annahmen des mikroökonomischen Modells dar. Allen Texten kommt eine besondere Rolle zu, weil in ihnen entweder zum ersten mal ein empirischer Widerspruch zur normativen Theorie diskutiert wird oder aber beobachtete Abweichungen im Text in ein Modell verarbeitet werden, welches dem Phänomen Rechnung trägt.

Als eindeutiges Hauptthema der Quelltexte kann die Kritik an der neoklassischen Präferenztheorie bei Entscheidungen unter Unsicherheit ausgemacht werden. Dieses wird mit Bezug auf die Expected Utility Theory und das Discounted Utility Modell thematisiert. Als alternativer Erklärungsansatz wird in fast allen Quelltexten auf die Prospect Theory verwiesen. Nur die Betrachtung von Fairness beim Ultimatum Game kann einem anderen Thema zugeordnet werden. Jedoch folgt die Logik des Textes auch hier dem Prinzip, eine normative Aussage der neoklassischen VWL heranzuziehen und dieser empirische Befunde entgegenzuhalten, die aus Experimenten gewonnen werden. Daraus kann geschlussfolgert werden, dass die Vorgehensweise der VerhaltensökonomInnen tatsächlich der Darstellung entspricht, wie sie in (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004) dargestellt und im zweiten Kapitel diskutiert wurde. Zwar bezieht sich diese Schlussfolgerung nur auf die ausgewählten Quelltexte, da diese jedoch die wichtigsten Grundlagentexte der Verhaltensökonomie darstellen (wenn man die Selbsteinschätzungen aus den oben genannten Quellen heranzieht, wie es hier gemacht wurde), kann davon ausgegangen werden, dass diese Vorgehensweise eine „Blaupause“ für verhaltensökonomische Artikel darstellt.

Auf der anderen Seite kann aus der Dominanz des Themas der Präferenzkritik gefolgert werden, dass sich die Verhaltensökonomie, zumindest in der hier skizzierten Frühphase, auf wenige Bereiche beschränkt, sie wesentliche andere Teile der Volkswirtschaftslehre jedoch ausspart. Da die Texte durchweg aufgrund von experimentellen Ergebnissen argumentieren, kann diese Tendenz dadurch begründet werden, dass die experimentelle Wirtschaftsforschung in den 1970er und 80er Jahren erst in einer Entwicklungsphase war. Diese ermöglichte eher hypothetische und einfach strukturierte Fragen.¹³

Für die Datenauswertung kann aus der Einschätzung der Verhaltensökonomie über die Quelltexte ferner geschlossen werden, dass die Zitationen zu den Texten (TVERSKY/KAHNEMAN, 1974) und (KAHNEMAN/TVERSKY, 1979) vermutlich die Datenlage bestimmen werden. Die Würdigung dieser Texte liegt inhaltlich auf einem anderen Niveau. Diese Texte werden als die Ausgangspunkte der Verhaltensökonomie gesehen, dem gegenüber definieren die anderen Texte wesentliche Bestandteile der Verhaltensökonomie, verweisen

¹³Die Experimentalökonomik und damit verbundene Literatur begann erst in den 1970er Jahren, sich von der experimentellen Psychologie zu lösen und erreichte erst in den 1980er Jahren den Mainstream der Volkswirtschaft als probates Forschungsinstrument, siehe dazu (ROTH, 1995, S. 20f).

jedoch auch stark auf die Arbeiten von Kahneman und Tversky.

4.2.4 Auswahl der Journals

Nachdem die Texte gefunden wurden, die als Grundlage der Zitationsanalyse verwendet werden sollen, ist es in einem nächsten Schritt nötig, die zu verwendenden Journals zu bestimmen. Im Gegensatz zur Auswahl der Quelltexte ist es an dieser Stelle möglich, weitestgehend nach exogenen Maßstäben zu entscheiden. Da Artikel aus relevanten Journals herangezogen werden sollen, die den Kern der jeweiligen Disziplin ausmachen, liegt es nahe, standardisierte Journal-Rankings als Bewertungskriterium zu verwenden. Dabei kommen vor allem Top-Journals in Frage. Weil die Erhebungsmethodik automatisiert ist, kann diese prinzipiell beliebig oft wiederholt werden. So wäre es z. B. möglich, alle Journals die im Social Science Citation Index erfasst sind und sich der VWL und Psychologie zuordnen, zu erfassen. Dadurch würden jedoch auch sehr viele weniger relevante Journals erfasst und die Interpretation der Datenanalyse würde erheblich erschwert. Deshalb lag es nahe, sich auf eine gewisse Anzahl von Journals zu beschränken. In dieser Analyse wurden zehn Top-Journals der jeweiligen Wissenschaft verwendet. Da sich, je nach verwendetem Bewertungsfaktor, ein anderes Ranking der Zeitschriften ergibt, war es notwendig, die Auswahl der Journals durch die Einbeziehung mehrerer Rankings zu bestimmen.

Die Journals, die letztlich in die Auswahl aufgenommen wurden, sind in der Tabelle 2 (auf Seite 42) und in Tabelle 3 (auf Seite 43) dargestellt. In diesen findet sich zudem der Rang in den jeweils herangezogenen Rankings. Diese sollen helfen, eine operationalisierte Einschätzung über die Bedeutung der Journals zu erhalten. Weil sich die Bewertung der Wichtigkeit von Journals jedoch nach verschiedenen Kriterien richten kann (die hier nicht näher betrachtet werden sollen), ergeben sich unterschiedliche Platzierungen der Zeitschriften in den unterschiedlichen Ranglisten. Gemein ist allen Zeitschriften, dass sie zumindest zu den Top-50 Magazinen der jeweiligen Wissenschaft gehören und alle bewerteten als Top-Journal eingeordnet sind, wenn man z. B. Indikatoren der *Journal Quality List*¹⁴ (HARZING, 2013) wie die *Danish Ministry Journal List* als Grundlage heranzieht. Wichtig bei der Auswahl war vor allem, dass die Journals dem Kern der jeweiligen Wissenschaft zuzuordnen sind. Deshalb wurden Journals wie das *Journal of Finance* oder das *Journal of Economic Geography* nicht in die Auswahl aufgenommen, obwohl es sich bei diesen um hoch eingestufte Rankings handelt.¹⁵

¹⁴Die Journal Quality List stellt eine Vielzahl unterschiedlicher Rankings vor. Zur Illustration wurde hier DEN 2011 und Theo et al. in die beiden Tabellen aufgenommen. Bei der Auswahl der Journals wurde darauf geachtet, dass diese nach mehreren dort aufgelisteten Rankings hoch bewertet sind.

¹⁵Bei den ökonomischen Journals wurde das *Journal of Economic Literature* und das *Journal of Economic Perspectives* mit aufgenommen. Diese Journals sind keine Forschungsjournals wie die anderen Zeitschriften. In ihnen werden neue Entwicklungen in der VWL vorgestellt. Deshalb könnten in diesen Zeitschriften möglicherweise verhältnismäßig mehr Psychologen veröffentlicht haben, wenn das Thema der Verhaltens-

Tabelle 2: Verwendete Ökonomische Journals und ausgewählte Rankings

Journal ¹⁶ (Erstausgabe)	SJR ¹⁷	DEN 2011 ¹⁸	Repec ¹⁹	Theo et al. ²⁰
American Economic Review (1911)	9	Top	3	91.64
Econometrica (1933)	4	Top	2	71.55
Economic Journal (1891)	24	Top	20	32.96
European Economic Review (1969)	46	Top	26	21
Journal of Economic Literature (1969)	2	Top	5	35.23
Journal of Economic Perspectives (1987)	14	Top	12	31.92
Journal of Political Economy (1892)	6	Top	4	–
Quarterly Journal of Economics (1886)	1	Top	1	63.95
Review of Economic Studies (1933)	5	Top	9	38.47
Review of Economics & Statistics (1917)	12	Top	17	38.73

Von den in Tabelle 2 und 3 angegeben Journals, die in der quantitativen Analyse herangezogen werden, werden die Texte, die sich durch die automatisierte Datenerhebung aus der *American Economic Review* und dem *Journal of Personality and Social Psychology* ergeben, genauer betrachtet. Sie haben zwar in den hier dargestellten Rankings nicht den ersten Platz inne, gelten jedoch als sehr relevante Journals der jeweiligen Disziplin.²² Zudem stammen die meisten Texte, die in die Analyse einbezogen werden, aus diesen beiden Journals, weshalb es gerechtfertigt erscheint, diese beiden Zeitschriften für die inhaltliche Analyse heranzuziehen.

Gegen die Beschränkung der Journalauswahl auf jeweils zehn der Top-Zeitschriften in der VWL und Psychologie könnte eingewandt werden, dass diese einen großen Teil relevanter verhaltensökonomischer Texte ausklammert. Dieses Argument liegt schon deshalb nahe, weil allein vier der Quelltexte (THALER (1980), GÜTH/SCHMITTBERGER/SCHWARZE (1982), THALER (1985), und TVERSKY/KAHNEMAN (1986)) aus Journals stammen, die nicht eindeutig dem Kern der VWL oder Psychologie zugeordnet werden können.

ökonomie in diesen Journals thematisiert wurde.

¹⁶Die in Tabelle 2 und 3 dargestellten Rankings werden in dieser Arbeit aus Platzgründen nicht weiter diskutiert. Sie dienen lediglich als Hinweis dafür, dass die verwendeten Zeitschriften bedeutende Journals der VWL bzw. Psychologie sind. Für Details über die Berechnung der verwendeten Rankings, siehe die angegebenen Quellen. Für weitere Rankings siehe insbesondere (HARZING, 2013) und die einschlägige Literatur über Journalrankings.

¹⁷Scientific Journal Ranking, (SCI, 2011)

¹⁸Danish Ministry Journal List 2011, (HARZING, 2013)

¹⁹IDEAS/RePEc Aggregate Rankings for Journals, (IDEAS, 2013)

²⁰Theoharakis et al., (HARZING, 2013)

²¹Journal Citation Report, (UMASS, 2013)

²²Für die AER siehe z. B. die Bewertung von Theoharakis et al. in Tabelle 2 und für das JPSP siehe (APA, 2001).

Tabelle 3: Verwendete Psychologische Journals und ausgewählte Rankings

Journal (Erstausgabe)	SJR	DEN 2011	JCR ²¹	Theo et al.
Annual Review of Psychology (1950)	1	Top	1	4.94
Behavioral and Brain Sciences (1978)	14	–	3	–
Cognitive Psychology (1970)	12	Top	29	–
Journal of Applied Psychology (1917)	5	Top	40	38.53
Journal of Experimental Psych.: General (1916)	10	Top	23	–
Journal of Personality and Social Psych. (1965)	–	Top	17	15.7
Psychological Bulletin (1904)	3	Top	4	10.89
Psychological Review (1894)	8	Top	5	–
Psychological Science (1990)	13	–	22	–
Trends in Cognitive Science (1997)	2	–	6	–

Während die ersten beiden Texte im *Journal of Economic Behavior & Organization* veröffentlicht wurden, kommen die beiden letztgenannten Texte aus dem Journal *Marketing Science* bzw. *Journal of Business*. Das Journal of Economic Behavior & Organization gibt es seit 1980. In ihm werden laut (ELSEVIER, 2013) Forschungsergebnisse zur ökonomischen Entscheidungs-, Organisations- und Verhaltenstheorie vor dem Hintergrund sich wandelnder ökonomischer Umweltbedingungen vorgestellt. Aufgrund dieser Beschreibung kann es als ein Journal der Verhaltensökonomie gesehen werden. Auch das späte Erscheinungsjahr der Erstausgabe fällt mit 1980 bereits in die Zeit, in der es eine verhaltensökonomische Forschung gab. Es ist mithin kein Journal, welches dem Kern der volkswirtschaftlichen Disziplin zuzuordnen ist. Texte aus diesem Journal sollten deshalb nicht in eine Betrachtung mit einfließen, bei der die Durchdringung der allgemeinen VWL durch die Verhaltensökonomie gemessen wird. Das gleiche gilt für das *Journal of Business* und *Marketing Science*, weil es sich bei diesen Zeitschriften um solche handelt, die ihren Fokus auf betriebswirtschaftliche bzw. Marketing-Forschung legen.

Um nichtsdestotrotz einen Einblick darüber zu gewinnen, welchen Einfluss diese nicht eindeutig zuzuordnenden Journals innerhalb der Verhaltensökonomie haben, wurde prohalber eine Datenerhebung im *Social Science Citation Index* durchgeführt, die nur die zehn Journals berücksichtigen sollte, welche die meisten der Quelltexte zitieren. Daraus ergibt sich die in Tabelle 4 (Seite 44) dargestellte Liste.

Aus dieser können zwei Dinge abgelesen werden: zum einen führt diese Methode zu einer großen Stichprobe von insgesamt 3156 Texten (im Vergleich zu 1196 Texten bei Verwendung der in Tabelle 2 und 3 genannten Journals; siehe unten auf Seite 45). Das bedeutet, dass tatsächlich ein erheblicher Teil relevanter verhaltensökonomischer Texte in diesen Journals publiziert wurde. Zum anderen finden sich nur das *Journal of Personality*

Tabelle 4: Journals mit den meisten verhaltensökonomischen Zitationen

Journal (Erstausgabe)	Anzahl Zitationen
Organizational Behavior and Human Decision Processes (1968)	635
Journal of Economic Psychology (1981)	432
Journal of Economic Behavior & Organization (1980)	335
Journal of Behavioral Decision Making (1987)	316
Management Science (1954)	306
Journal of Risk and Uncertainty (1988)	295
Journal of Consumer Research (1974)	246
Journal of Personality and Social Psychology (1965)	233
American Economic Review (1911)	196
Journal of Marketing Research (1963)	162
Σ	3156

and Social Psychology und die *American Economic Review* in der Liste der zehn meistzitierten Zeitschriften. Das spricht ebenfalls für das Argument, dass bei der Beschränkung auf die 20 oben genannten Journals wichtige Publikationen der Verhaltensökonomie ignoriert werden.

Es scheint trotzdem angebracht, die Journals nicht nach der Methode der meisten Zitationen auszuwählen. Zwar erhält man durch diese Methodik eine größere Stichprobe, Journals wie das *Journal of Economic Behavior & Organization*, das *Journal of Behavioral Decision Making* oder das *Journal of Economic Psychology* lassen sich jedoch nicht einer einzelnen Wissenschaft zurechnen. Sie sind vielmehr bereits das Resultat eines Prozesses, in dem Teile der Ökonomie und der Psychologie sich zu vermischen beginnen. Diese Top-10 Auswahl deutet damit schon ein erstes empirisches Ergebnis der Untersuchungsfrage an. Ein Teil der Verhaltensökonomie wird in eigens dafür gegründeten Zeitschriften diskutiert. Die Relevanz dieser Zeitschriften verrät, dass es tatsächlich ein gewisses Wechselspiel von Psychologie und Ökonomie gibt. Die meisten Zeitschriften dieser Top-10 Auswahl spiegeln jedoch nicht den Kern der beiden Wissenschaften wieder. Diese Zeitschriften sind verhältnismäßig jung und beschäftigen sich mit eng definierten Themengebieten. Aus diesem Grund ist die Auswahl aus den Tabellen 2 und 3 zu bevorzugen. Diese Journals lassen sich eindeutig den beiden Wissenschaften zuordnen und sie spiegeln eher den Kern dieser Disziplinen wieder. Dass sich die *AER* und das *JPSP* in der in Tabelle 4 abgebildeten Liste wiederfinden, ist ein weiteres Argument dafür, diese beiden Journals für die inhaltliche Analyse in Abschnitt 4.3.2 zu verwenden.

4.3 Ergebnisse

Nachdem die Erhebungsmethodik, ihre Vorteile und Einschränkungen hinreichend diskutiert wurden, ist es angebracht, die gewonnenen Daten zu betrachten, ehe die Ergebnisse der empirischen Analyse vorgestellt werden.

Durch die Erhebung aller Artikel aus den ausgewählten Journals, die zumindest einen der Quelltexte zitieren, ergibt sich eine Stichprobe von 1196 Texten. In Tabelle 5 (Seite 46) ist die Stichprobe nach Journals aufgeteilt. Ersichtlich ist, dass die *American Economic Review* und das *Journal of Personality and Social Psychology* die Stichprobe mit ihren Anteilen von 12 % und 16 % bestimmen. Auf der anderen Seite ergibt sich, dass das Verhältnis von Texten aus psychologischen zu ökonomischen Quellen mit 64 % zu 36 % knapp 2:1 beträgt. Es wurden demnach etwa doppelt so viele verhaltensökonomische Texte in psychologischen Journals veröffentlicht wie in ökonomischen Journals.

Um die Analyse aussagekräftiger zu machen und sich nur auf Texte zu konzentrieren, die tatsächlich der Verhaltensökonomie zuzurechnen sind, sollen für die folgende quantitative Untersuchung nur die Texte aus der Auswahl aufgenommen werden, die mindestens zwei Quelltexte zitieren und aus den 20 betrachteten Journals stammen. Damit sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass ein Text, der in die zu untersuchenden Stichprobe gelangt, ein zufälliger Ausreißer ist. Es ist durchaus denkbar, dass durch die automatisierte Erhebungsmethodik Texte in die Auswahl kommen, die einen der relevanten Quelltexte zitieren, sich jedoch nicht mit Themen der Verhaltensökonomie beschäftigen. Bei Verwendung des Kriteriums von zwei zitierten Quelltexten ist es jedoch unwahrscheinlicher, dass sich ein in der Auswahl befindlicher Text nicht der Verhaltensökonomie widmet.²³

4.3.1 Ergebnisse der quantitativen Analyse

In diesem Abschnitt werden die 252 Texte analysiert, die in 20 Top-Journals der VWL und Psychologie veröffentlicht wurden und zwei oder mehr der wichtigsten verhaltensökonomischen Grundlagentexte zitieren. Es ist deshalb davon auszugehen, dass diese Stichprobe als Annäherung an den Einfluss der Verhaltensökonomie auf die VWL bzw. Psychologie selbst gesehen werden kann.

²³Wird nur die Zitation eines Quelltextes als Auswahlkriterium herangezogen, besteht der Verdacht, dass es bei der Datenauswahl zu einer erheblichen Konzentration kommt. Diese scheint dem Ausreißerproblem geschuldet, wie die Tabelle 9 und die Abbildung 6 (im Anhang auf Seite 67) verdeutlichen. Aus ihnen geht hervor, dass die drei Texte (KAHNEMAN/TVERSKY, 1979), (TVERSKY/KAHNEMAN, 1974) und (TVERSKY/KAHNEMAN, 1981) die Gesamtzahl der Zitationen mit insgesamt 71 % aller Zitationen bestimmen und in diesen Texten eine erhebliche Konzentration von Zitaten aus psychologischen Quellen besteht. Das deutet daraufhin, dass viele Texte in die Auswahl gekommen sind, die zwar einen der Texte zitieren, sich jedoch nicht mit verhaltensökonomischen Themen auseinandersetzen. Aus diesem Grund scheint die Verschärfung des Auswahlkriteriums auf zwei zitierte Quelltexte gerechtfertigt. Die Betrachtung der Daten im folgenden Abschnitt zeigt, dass es im kleineren Datensatz ein ausgewogeneres Bild gibt.

Tabelle 5: Quelltexte zitierende Artikel nach Journals geordnet

Journal	Anzahl Texte	Rel. Häufigkeit
American Economic Review	138	12 %
Economic Journal	65	5 %
Quarterly Journal of Economics	59	5 %
Journal of Economic Perspectives	41	3 %
Econometrica	39	3 %
Journal of Economic Literature	30	3 %
European Economic Review	27	2 %
Review of Economics and Statistics	16	1 %
Journal of Political Economy	15	1 %
Review of Economic Studies	13	1 %
Σ	443	36 %
Journal of Personality and Social Psychology	194	16 %
Psychological Review	103	9 %
Psychological Science	92	8 %
Psychological Bulletin	74	6 %
Behavioral and Brain Sciences	71	6 %
Journal of Applied Psychology	66	6 %
Journal of Experimental Psychology: General	57	5 %
Annual Review of Psychology	43	4 %
Cognitive Psychology	27	2 %
Trends in Cognitive Sciences	26	2 %
Σ	753	64 %
$\Sigma \Sigma$	1196	100 %

Getestet wird die Hypothese, dass es einen Identitätswandel der VWL gegeben hat. Dieser würde sich dadurch abzeichnen, dass die Grenzen der VWL offen für psychologische Einflüsse sind. Das spräche ein umgekehrter Imperialismus. Ist die VWL verhältnismäßig homogen oder erstreckt sich das Thema der Verhaltensökonomie weit in die Psychologie, könnte das als Indiz für einen anhaltenden ökonomischen Imperialismus gesehen werden. Dann hätte sich die Identität der VWL nicht verändert, weil immer noch der ökonomische Ansatz prägend für die VWL ist und andere Elemente keinen Platz in ihr fänden.

Im Rahmen der quantitativen Analyse könnten nur auffällige Ergebnisse in Bezug auf die Hypothese interpretiert werden. Unterscheiden sich die beiden Teildatensätze der Texte aus ökonomischen bzw. psychologischen Publikationen nur unwesentlich, können keine Aussagen aufgrund quantitativer Größen gemacht werden.

Tabelle 6: Vergleich der beiden Teildatensätze

Variable	Ökonomische Journals	Psychologische Journals
Häufigkeit - absolut	122	130
- relativ	48 %	52 %
Zitierte Quelltexte		
2	94	94
3	18	25
4	8	9
5	1	2
6	0	0
7	1	0
Ø	2,3	2,4

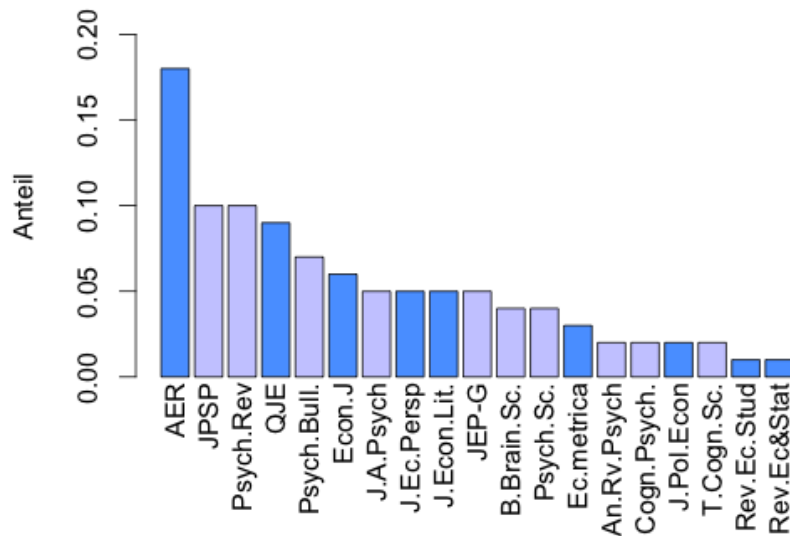
Die Tabelle 6 gibt Auskunft über die Häufigkeitsverteilung im Datensatz. Hier liegt eine relative Gleichverteilung vor. 48 % der Texte entfallen auf ökonomische Journals und 52 % auf psychologische Journals. Zusätzlich enthält die Tabelle Informationen über die Anzahl der Quelltexte, die die jeweiligen Artikel zitieren. Auch hier können nur geringe Unterschiede zwischen den Datensätzen festgestellt werden. Während die ökonomischen Texte im Durchschnitt 2,3 Quelltexte zitieren, ist die Zahl bei den psychologischen Texten mit 2,4 nahezu identisch.

Betrachtet man die Aufteilung der Texte auf die publizierenden Zeitschriften, wie sie in Abbildung 2 auf Seite 48 dargestellt ist, zeigt sich die Bedeutung der *American Economic Review*. Diese macht mit 18 % (oder 45 Texten) den größten Anteil der Artikel aus, danach folgt das *Journal of Personality and Social Psychology* und die *Psychological Review* mit jeweils 10 % bzw. 25 Texten. Bei den weiteren Artikeln gibt es eine leichte Konzentration psychologischer Journals, insgesamt ist die Aufteilung der Journals jedoch recht stark durchmischt, außer der Dominanz der *AER* ist keine klare Tendenz zu erkennen.

Als weiterer Indikator für Unterschiede in den Datensätzen kann das Publikationsjahr betrachtet werden. Wenn die Verhaltensökonomie psychologisch fundiert ist, und mit den Arbeiten von Kahneman und Tversky schrittweise in die VWL eindrang, wäre zu erwarten, dass es einen zeitlichen Überhang psychologischer Texte in der Frühphase der Verhaltensökonomie gäbe. Gibt es hingegen eine Dominanz ökonomischer Texte in den 1970er und 1980er Jahren, spräche das dafür, dass die Verhaltensökonomie ihren Ursprung in der VWL hat. Das wäre im Einklang mit der Idee eines ökonomischen Imperialismus, der neue Themengebiete mit neoklassischen Elementen prägte.

Die Abbildung 3 auf Seite 49 illustriert die Unterschiede in den Publikationsjahren als Dichtefunktion der relativen Häufigkeiten für die beiden Subsets. Aus dieser geht hervor,

Abbildung 2: Stichprobe nach Journals geordnet

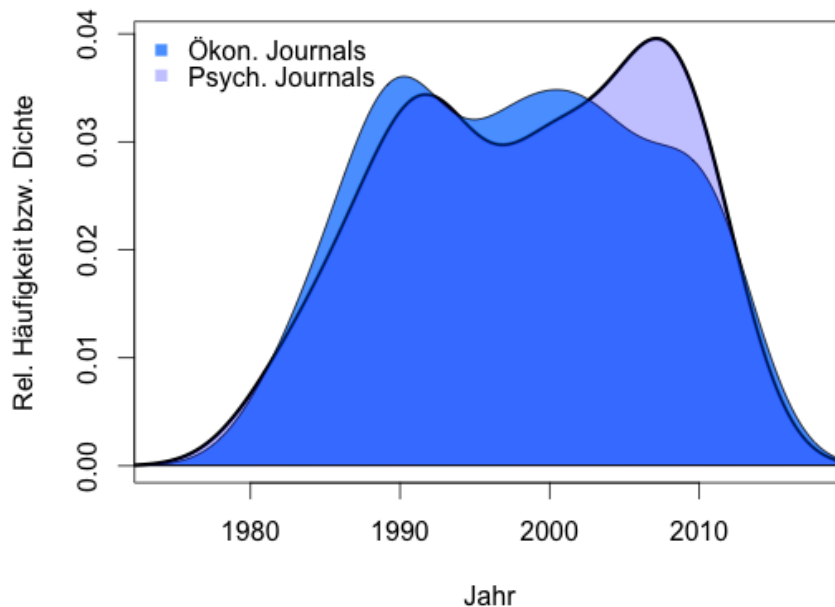


dass es tatsächlich gewisse Unterschiede in der zeitlichen Struktur bei den Veröffentlichungen gibt. Während bis Anfang der 80er Jahre nahezu Gleichheit bei den Veröffentlichungen vorliegt, gibt es bis 1990 einen kleinen Überhang ökonomischer Publikationen, welcher sich Ende der 90er Jahre bis 2002 wiederholt. Danach kommt es zu einem Überhang psychologischer Veröffentlichungen zur Verhaltensökonomie zu Beginn des letzten Zehnjahreszeitraums. Die Ergebnisse implizieren einen zeitlichen Vorsprung der Verhaltensökonomie innerhalb der VWL und sind damit im Einklang zu den Ergebnissen der inhaltlichen Analyse, welche im Abschnitt 4.3.2 vorgestellt wird. Der zeitliche Überhang der ökonomischen Veröffentlichungen in der Frühphase der Verhaltensökonomie kann zwar prinzipiell als Indiz zur Bewertung der Hypothese genutzt werden, da die Unterschiede jedoch nur gering ausfallen, erscheint es verfrüht, aufgrund dieser die Hypothese zu bewerten.

Während es in der Anzahl der ökonomischen und psychologischen Publikationen keine wesentlichen Unterschiede gibt, so kann es dennoch sein, dass die Texte in ihrer Bedeutung variieren. Wenn die Bedeutung eines Textes an der Anzahl der Zitationen messbar ist²⁴, kann diese Zahl genutzt werden, um weitere Anhaltspunkte über den Einfluss der Verhaltensökonomie in den beiden Disziplinen zu gewinnen. Zwei Indikatoren zur Messung der Wichtigkeit von Texten kommen in Frage:

²⁴Wie es z. B. bei der Messung der wissenschaftlichen Bedeutung von Amos Tversky in (LAIBSON/ZECKHAUSER, 1998) angenommen wird.

Abbildung 3: Stichprobe nach Publikationsjahr

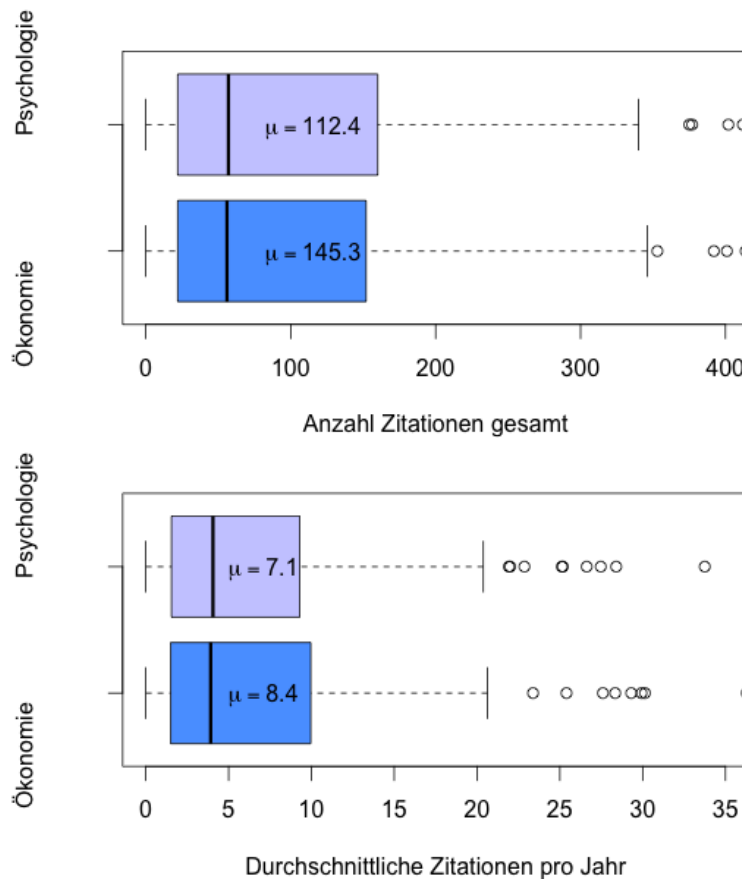


- (1) Die Gesamtzahl an Zitationen
- (2) Die Durchschnittlichen Zitationen pro Jahr

Während (1) die Bedeutung eines Textes direkt wiedergibt, werden ältere Texte nach dieser Methode übergewichtet, da sie aufgrund des verhältnismäßig langen Zeitraumes seit der Publikation tendenziell öfter zitiert wurden. Aufgrund dessen scheint (2) ein besserer Indikator zu sein, weil dort die Zeitkomponente eliminiert wird. Für die beiden Teildatensätze sind die Verteilungen der Zitationen nach (1) und (2) in Abbildung 4 als Boxplot dargestellt. Aus den Boxplots wird deutlich, dass der Großteil aller Publikationen verhältnismäßig selten zitiert wurde. Im oberen Teil der Grafik wird ersichtlich, dass 75% der Artikel sowohl beim ökonomischen als auch beim psychologischen Subset nicht mehr als 150 Zitationen aufweisen. Der Median ist bei beiden Datensätzen mit etwa 60 Zitationen nahezu identisch. Die Unterschiede in den Durchschnittswerten (in der Grafik mit μ bezeichnet) kommen mithin durch Ausreißer zustande, was durch die Länger der „Whisker“-Antennen und die einzelnen Datenpunkte am rechten Rand der Abbildung deutlich wird.

Im unteren Teil der Grafik sind die durchschnittlichen Zitationen pro Jahr abgebildet.

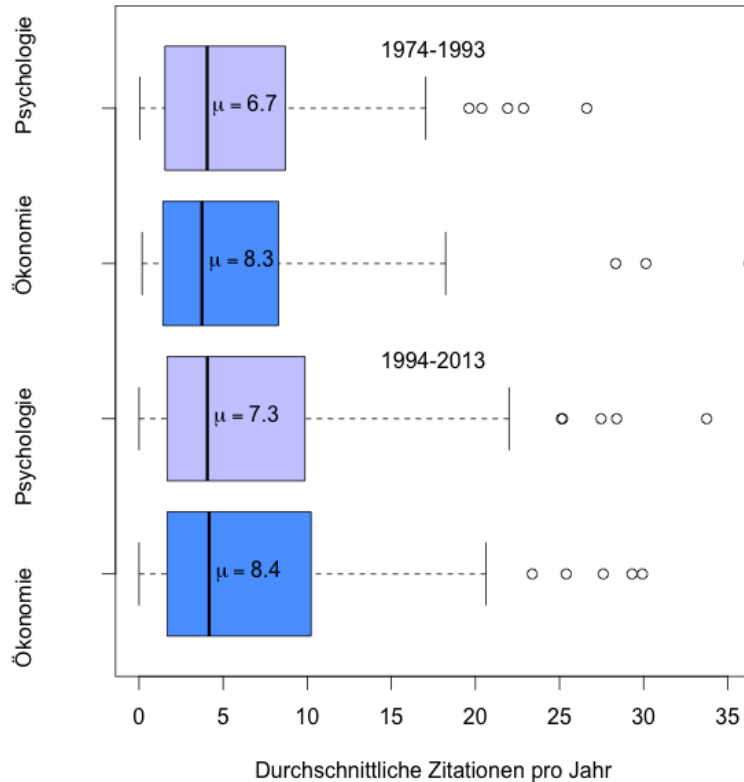
Abbildung 4: Boxplots über die Anzahl an Zitationen der Stichprobentexte



Auch hier wird die Konzentration der Texte am unteren Ende der Skala deutlich. Das 75 %-Quartil der ökonomischen Texte liegt mit 10 Zitationen etwas über dem gleichen Quartil der psychologischen Texte. Auch hier bestimmen die Ausreißer den Unterschied in den Durchschnittswerten, wobei es bei den ökonomischen Texten mehr Ausreißer mit höheren durchschnittlichen Zitationswerten gibt als bei den psychologischen Artikeln. Auch wenn aufgrund der Ausreißer nur beschränkte Schlussfolgerungen möglich sind, so lässt sich aus Abbildung 4 dennoch folgern, dass die Bedeutung bei einigen verhaltensökonomischen Texten, die in ökonomischen Journals veröffentlicht wurden, höher ist als die in der psychologischen Vergleichsgruppe. Das schlägt sich jedoch nicht in der Gesamtverteilung nieder, sondern ist nur in den Durchschnittswerten bemerkbar.

Das Bild wird deutlicher, wenn, wie zuvor, der zeitliche Aspekt in die Analyse miteinbezogen wird. In Abbildung 5 sind wieder Boxplots zur durchschnittlichen Zitationsanzahl dargestellt. Hierbei sind sie jedoch in eine Frühphase der Verhaltensökonomie von 1974 – 1993 und eine Spätphase von 1994 – 2013 unterteilt.

Abbildung 5: Boxplots über die durchschnittlichen Zitationen in 20-Jahreszeiträumen



Während die Durchschnittswerte der ökonomischen Texte mit 8,3 bzw. 8,4 Zitationen pro Jahr im Zeitverlauf fast gleich bleiben, steigt die Anzahl der durchschnittlichen Zitationen bei den psychologischen Aufsätzen von 6,7 auf 7,3. Auch hier wird die Bedeutung der Ausreißer deutlich, die vermutlich für die höheren Durchschnittswerte im ökonomischen Datensatz verantwortlich sind. Nichtsdestotrotz kann der größere Unterschied bei den Durchschnittswerten in der Frühphase der Verhaltensökonomie als Unterstützung für die oben gemachte Mutmaßung herangezogen werden, dass die Verhaltensökonomie in den 1970er und 1980er Jahre vor allem in der Ökonomie von Interesse war.²⁵

Auch wenn die Unterschiede in den beiden Datensätzen bei den untersuchten Variablen eher gering sind, so kann der Überhang bedeutender ökonomischer Texte im ersten 20-Jahreszeitraum als Indiz verstanden werden, dass sich die Verhaltensökonomie verhältnismäßig stärker auf ökonomische Veröffentlichungen stützte als auf die psychologische

²⁵Damit ist noch keine Aussage darüber gemacht, ob diese bedeutenden, frühen Texte der Verhaltensökonomie nicht gerade solche mit interdisziplinärem Charakter sind, weil sie z. B. von Psychologen verfasst wurden. Aus der folgenden inhaltlichen Analyse geht genau eine solche Implikation über die frühe verhaltensökonomischen Texte in der AER hervor.

Forschung. Dieses quantitative Merkmal spricht damit tendenziell auf einen existierenden ökonomischen Imperialismus in der Frühphase der Verhaltensökonomie. Ein solches Indiz allein reicht jedoch nicht aus, um eine abschließende Bewertung der Hypothese des Identitätswandels vorzunehmen. Dafür liefern die quantitativen Ergebnisse keine weiteren Anhaltspunkte, denn die Gleichverteilung bei den anderen Variablen kann nicht als Indiz verwendet werden, um die Hypothese abzulehnen. Diese Verteilung spricht eher für eine gleichmäßige Entwicklung der Verhaltensökonomie in den beiden Disziplinen. Aus diesem Grund ist es angebracht, die Daten genauer zu analysieren und weitere Informationen der Texte zu verarbeiten, die über bloße quantitative Größen hinausgehen. Deshalb folgt im nächsten Abschnitt eine Betrachtung der Autoren und der Inhalte der Texte aus der *American Economic Review* und dem *Journal of Personality and Social Psychology*.

4.3.2 Ergebnisse der inhaltlichen Analyse

Insgesamt befinden sich 70 Texte der AER und des JPSP im Datensatz. Eine genaue alphabetisch-bibliographische Auflistung aller Texte aus der AER befindet sich im Anhang auf Seite 73. Die Auflistung für die JPSP-Texte findet sich auf Seite 78. Die Texte wurden in Hinblick auf mehrere Variablen untersucht:

Autoren Welchen wissenschaftlichen Hintergrund haben die Autoren, die an der Erstellung der Texte beteiligt waren? Als wissenschaftlicher Hintergrund wird hier ein akademischer Abschluss angesehen.²⁶ Z. B. wird ein Doktor der VWL, der einen psychologischen Bachelor hat, hier als eine Person mit psychologischem Hintergrund gezählt. Optionen:

- Ökonom
- Psychologe
- Anderer

Zitationsverhalten Wie groß ist der Anteil der Zitationen aus der jeweils anderen wissenschaftlichen Disziplin? Diese Variable gibt das Verhältnis von psychologischen bzw. ökonomischen Zitationen im Verhältnis zur Anzahl an Gesamtzitationen im Literaturverzeichnis des jeweiligen Textes an. Die Ergebnisse wurden in Gruppen aufgeteilt. Optionen:

- Keine Zitationen der anderen Disziplin

²⁶Die akademischen Abschlüsse wurde durch Internetrecherche (auf den Seiten der Universitäten der Autoren) ermittelt. Unter Ökonomen werden hier auch Personen mit betriebswirtschaftlichem oder finanzwissenschaftlichem Abschluss verstanden. Verhaltensforschung wird zur Psychologie gezählt. Abschlüsse in Mathematik und Statistik wurden, da es sich um Hilfs-/Formalwissenschaften handelt, nicht gesondert aufgenommen.

- > 0 – 10 %
- > 10 – 20 %
- > 20 – 30 %
- > 30 – 40 %
- > 40 – 50 %

Bezug zur Neoklassik Inwiefern positioniert sich der Text zur Neoklassik? Optionen:

- Kein Bezug zur Neoklassik
- Bezug und Akzeptanz der Neoklassik (z. B. durch die Verwendung typisch-neoklassischen Vokabulars und neoklassischer Methodik wie Nutzenmaximierung usw.)
- Bezug und Ablehnung der Neoklassik (z. B. durch die Forderung nach alternativer Erklärung für beobachtete Anomalien)

Interdisziplinäre Erklärung Wird im Text wesentlich auf einen Erklärungsansatz aus der jeweils anderen Wissenschaft eingegangen z. B. durch die Betrachtung der psychologischen Theorien über ein Problem, welches in einem AER-Artikel analysiert wird? Optionen:

- Nein - Im Text werden nur Theorien und Ideen aus der eigenen wissenschaftlichen Disziplin vorgestellt
- Ja - Im Text wird in einem wesentlichen Maß auch auf Erkenntnisse aus der anderen Disziplin eingegangen, z. B. indem die psychologische Prospect Theory als alternativer Erklärungsansatz für eine empirische Verletzung der Erwartungsnutzentheorie herangezogen wird

Die Ergebnisse der Analyse in Bezug auf die ersten drei Variablen sind in der Tabelle 7 auf Seite 54 zusammengefasst. Insgesamt wurden 45 Texte der AER und 25 Texte aus dem JPSP untersucht. Da die Ergebnisse hier jedoch an den relativen Werten bemessen werden, ist ein Vergleich auch bei dieser unterschiedlichen Gruppengröße möglich. An diesen 70 Texten waren insgesamt 147 Autoren beteiligt. 77 Autoren wirkten bei den AER-Texten und 70 Autoren bei den JPSP Texten mit. In beiden Teildatensätzen kommt, wie zu erwarten, der Großteil der Autoren aus dem jeweiligen Fachgebiet. Hierbei werden jedoch bereits erste Unterschiede in den Datensätzen deutlich. Obwohl der Datensatz der AER-Texte mit 45 Texten fast doppelt so groß ist, wie der JPSP-Satz mit 25 Texten, waren bei den ökonomischen Texten weniger Psychologen beteiligt, als Ökonomen bei den JPSP-Texten.

Die bei den AER-Texten beteiligten Autoren sind: Daniel Kahneman, Sarah Lichtenstein, Paul Slovic, Amos Tversky, Ido Erev und John Ifcher. Die vier erstgenannten gehören

zu den besonders populären Verhaltensökonomien, die in Einschätzungen wie den oben genannten (CAMERER/LOEWENSTEIN, 2004) oder (KAHNEMAN, 2003) häufig als Begründer wichtiger Teilgebiete der Verhaltensökonomie zitiert werden.

Im JPSP haben folgende Personen mit ökonomischem Hintergrund mitgewirkt: Miguel Brendl, Gregory Fischer, Francesca Gino, Vladas Griskevicius, Richard Larrick, George Loewenstein, Krishna Savani, Scott Wiltermuth. Von diesen Ökonomen gilt nur George Loewenstein als einer der besonders populären Verhaltensökonomien. Des Weiteren haben bei den AER-Texten mit Mikhail Myagkov ein Politologe und Pedro Bordalo ein Physiker bei jeweils einem Text mitgewirkt. An den Texten im JPSP waren zudem James K. Beggan (Soziologie), Efrat Neter (Literaturwissenschaft), Andrew Ward (Biologie) und Paul Robinson (Rechtswissenschaft) beteiligt.

Tabelle 7: Übersicht über Autoren und Zitationen bei den Texten in AER und JPSP

	AER		JPSP	
	absolut	relativ	absolut	relativ
Beteiligte Autoren				
- Ökonomen	69	89 %	8	11 %
- Psychologen	6	8 %	54	83 %
- Weitere	2	3 %	4	6 %
Σ		77		70
Texte mit				
- ökonomischer Beteiligung	36	80 %	7	28 %
- psychologischer Beteiligung	7	16 %	14	56 %
- anderer Beteiligung	2	4 %	4	16 %
Σ		45		25
Zitationsverhalten				
- keine psych./ökon. Zitationen	8	18 %	0	0 %
> 0 – 10 %	14	31 %	15	60 %
> 10 – 20 %	13	29 %	4	16 %
> 20 – 30 %	5	11 %	3	12 %
> 30 – 40 %	3	7 %	1	4 %
> 40 – 50 %	2	4 %	2	8 %
\emptyset Anteil psych./ökon. Zitationen		13,8 %		12,7 %

Ein entsprechendes Bild zeigt sich auch, wenn die Beteiligung dieser Personen an den Texten betrachtet werden. während 80 % der AER-Texte ausschließlich von Ökonomen verfasst wurden, stammen nur 56 % der JPSP-Texte ausschließlich von Psychologen. Es waren also an 44 % der JPSP-Artikel Personen mit einem interdisziplinären akademischen Hintergrund beteiligt, während dies nur für 20 % der AER-Texte gilt. Nur bei 16 % der

Texte in der AER waren Psychologen beteiligt. Drei dieser sieben Texte wurden von Daniel Kahneman allein verfasst. Dagegen haben bei 28 % der JPSP-Artikeln Ökonomen mitgewirkt.

Auch wenn aufgrund des kleinen Umfangs des Datensatzes nur beschränkte Aussagen möglich sind, so kann daran, welche Autoren an den jeweiligen Texten beteiligt waren, doch ein gewisser Unterschied zwischen den Disziplinen festgestellt werden. Während an den JPSP-Texten verhältnismäßig viele Personen mit anderem wissenschaftlichen Hintergrund beteiligt waren, gibt es in der AER eine relativ starke Konzentration von Psychologen, die zu bedeutenden Verhaltensökonomien wurden und insbesondere in der Frühphase der Verhaltensökonomie publizierten. Aus diesem Unterschied könnte man den Schluss ziehen, dass die Verhaltensökonomie nur zu Beginn einen interdisziplinären Charakter aufwies, als einige wenige Psychologen ihre Ideen über die Entscheidungstheorie in die VWL brachten. Im Zeitverlauf hätten dann Ökonomen diese Theorien übernommen und in einen ökonomischen Rahmen übersetzt, so dass die Verhaltensökonomie innerhalb der VWL zu einem zunehmend ökonomischen Thema wurde.

Diese Interpretation kann in Verbindung mit der Grenzöffnungsthese gesehen werden. Die Grenze zwischen ökonomischen und psychologischen Teilen der Verhaltensökonomie zeigt sich als nicht symmetrisch für beide Teildisziplinen geöffnet. In der AER konnten nur wenige Psychologen publizieren. Davon sind der Großteil Koryphäen der Verhaltensökonomie. Dagegen war die Eintrittsbarriere für Ökonomen geringer, im JPSP zu publizieren. Sieben von acht Ökonomen, die dort publizierten, sind weniger bekannt. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass die VWL nach wie vor eine verhältnismäßig homogene Disziplin ist, die nur wenigen, besonders bekannten Psychologen die Publikation in einem Top-Journal ermöglicht.

Aus dem Zitationsverhalten der untersuchten Texte lassen sich weitere Informationen über die Struktur der verhaltensökonomischen Forschung in den beiden Disziplinen gewinnen. Wenn ein Text eine Vielzahl von Quellen aus der anderen Wissenschaft zitiert, deutet das auf eine interdisziplinäre Vorgehensweise hin. Dann kann von offenen Grenzen zwischen den Wissenschaften gesprochen werden. Tatsächlich aber zitieren die Texte in beiden Teildatensätzen jedoch meistens nur verhältnismäßig wenige Quellen (gemessen an allen Zitationen des Textes) aus der jeweils anderen Disziplin. 49 % der Texte in der AER weisen 0 – 10 % Zitationen aus der Psychologie auf, während bei den JPSP-Texten 60 % einen ebenso geringen Zitationsanteil ökonomischer Quellen aufweisen. Auch die Durchschnittswerte sind mit 13,8 % Zitationsanteil bei den AER-Texten und 12,7 % bei den JPSP-Texten auf niedrigem Niveau sehr nahe beieinander. Diese geringen Werte implizieren bereits, dass Texte der Verhaltensökonomie, sowohl in psychologischen als auch in ökonomischen Publikationen, sich relativ wenig auf den Wissensstand der jeweils anderen

Disziplin beziehen.

Auffallend ist zudem, dass 18 % der AER-Artikel überhaupt keine psychologischen Quellen (auch nicht die Quelltexte aus der *Science*) zitieren. Diese Texte beschäftigen sich mithin entweder nicht mit verhaltensökonomischen Themen oder beziehen sich nur auf ökonomische Quellen der Verhaltensökonomie. Diese Texte sind rein ökonomische Texte. Sie haben keine psychologischen Elemente in sich und sind damit dem neoklassisch-ökonomischen Ansatz zuzurechnen. Da diese Texte nahezu ein Fünftel der Daten ausmachen, ist nicht davon auszugehen, dass es sich ausschließlich um vereinzelte Ausreißer handelt, die zufällig in den Datensatz gekommen sind.²⁷ Dieser hohe Anteil kann als Indiz dafür gesehen werden, dass es zumindest einen Teil der Verhaltensökonomie gibt, der sich tatsächlich nur innerhalb der Ökonomie abspielt, da er sich in keiner Weise auf die Psychologie als vermeintliches Fundament der Verhaltensökonomie bezieht.

Neben der Erhebung über das Zitationsverhalten und die Abschlüsse der beteiligten Autoren wurde eine inhaltliche Analyse der Texte durchgeführt. Dabei wurde der Inhalt der Texte durch zwei Variablen über den Bezug zur neoklassischen VWL und zu möglichen interdisziplinären Erklärungen erfasst. Diese sollen auf möglichst operationalisierte und vergleichbare Weise die wesentlichen Informationen des Textes in Bezug auf die These der Masterarbeit zusammenfassen. Die Ergebnisse der inhaltlichen Untersuchung sind in der Tabelle 8 auf Seite 57 zusammengefasst.

Die Aufteilungen der Texte in beiden Journals sind in jeweils einer Kreuztabelle angegeben. Zunächst sollen die Ergebnisse für das JPSP analysiert werden. Die Ergebnisse dieses Analyseteils sind zwar wesentlich vom kleinen Umfang des Datensatzes geprägt, dennoch fallen einige Besonderheiten auf. Zum einen gibt es etwa gleich viele Texte im Datensatz, die eine ökonomische Erklärung beinhalten, wie Texte, die ausschließlich psychologische Erklärungen für das im Text analysierte Problem bieten (Felder (I) und (II)). Zum anderen gibt es einen sehr großen Überhang an Texten, die sich nicht zur neoklassischen VWL positionieren (III) und nur 20 % der Texte, die sich auf die Neoklassik beziehen, (IV).

Der überwiegende Teil der Texte, (i), bezieht sich weder auf die Neoklassik noch werden ökonomische Erklärungen für das jeweils untersuchte Problem herangezogen. Diese Texte sind typisch psychologische Artikel. Sie beinhalten zwar beispielsweise Probleme wie das Verhalten in Lotterien, beziehen sich dabei jedoch auf ökonomisch nicht relevante Aspekte und sind eher z. B. medizinischen Fragen gewidmet. Der hohe Anteil dieser Texte im

²⁷Die entsprechenden Texte sind: SMITH/DESVOUSGES (1986), SPENCE (2002), CHOI et al. (2003), KARAN/ZINMAN (2008) sowie AKERLOF (2002) *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*, TANAKA/CAMERER/NGUYEN (2010) *Risk and Time Preferences: Linking Experimental and Household Survey Data from Vietnam*, ABELER et al. (2011) *Contracts as Reference Points-Experimental Evidence* und BARSEGHYAN/PRINCE/TEITELBAUM (2011) *Are Risk Preferences Stable across Contexts? Evidence from Insurance Data*. Bei den vier letztgenannten ist zumindest davon auszugehen, dass sie verhaltensökonomischen Themen zuzuordnen sind.

Tabelle 8: Ergebnisse der inhaltlichen Analyse bei den Texten in AER und JPSP

AER	Interdisziplinäre Erklärung					
	Nein		Ja		Σ	
Bezug Neoklassik	abs.	rel.	abs.	rel.	abs.	rel.
Kein Bezug	4	9% <i>(a)</i>	3	6% <i>(b)</i>	7	15% <i>(C)</i>
Akzeptanz	18	40% <i>(c)</i>	7	16% <i>(d)</i>	25	56% <i>(D)</i>
Ablehnung	6	13% <i>(e)</i>	7	16% <i>(f)</i>	13	29% <i>(E)</i>
Σ	28	62% <i>(A)</i>	17	38% <i>(B)</i>	45	100%

JPSP	Interdisziplinäre Erklärung					
	Nein		Ja		Σ	
Bezug Neoklassik	abs.	rel.	abs.	rel.	abs.	rel.
Kein Bezug	13	52% <i>(i)</i>	7	28% <i>(ii)</i>	20	80% <i>(III)</i>
Akzeptanz	0	0%	0	0%	0	0%
Ablehnung	0	0%	5	20% <i>(iii)</i>	5	20% <i>(IV)</i>
Σ	13	52% <i>(I)</i>	12	48% <i>(II)</i>	25	100%

Datensatz spricht für eine homogene Psychologie, die ihre Themen und Methoden im JPSP diskutiert.

Die sieben Texte, die sich nicht explizit auf die Neoklassik beziehen, dennoch (verhaltens) ökonomische Theorien thematisieren, *(ii)*, können am ehesten als pluralistische Texte der Verhaltensökonomie bezeichnet werden. Sie beziehen sich auf typische Themen der Verhaltensökonomie wie den Endowment Effect oder die Regret Theory und verweisen dabei auf verhaltensökonomische Erkenntnisse auch aus ökonomischen Quellen. Statt sich jedoch auf die Neoklassik zu beziehen, werden die verhaltensökonomischen Erklärungen verwendet, um psychologisch relevante Fragestellungen wie solche über das Empfinden von positiven oder negativen Neuigkeiten zu beantworten.

Die fünf Texte, die sich mit der Neoklassik beschäftigen, *(iii)*, verweisen auf die ökonomischen Theorien zum jeweils betrachteten Thema²⁸ und lehnen allesamt die Neoklas-

²⁸JOSEPHS et al. (1992) lehnt die EUT ab, SCHWARTZ et al. (2002) die Nutzenmaximierung an sich, bei SAVANI/MARKUS/CONNER (2008) werden Präferenzen als Entscheidungsinstanz, bei AYAL/ZAKAY (2009)

sik als psychologisch nicht fundiert ab. Diese Texte sind interdisziplinär, da sie in einem psychologischen Journal veröffentlicht wurden und sich mit der ökonomischen Entscheidungstheorie beschäftigen. Ihre Existenz spricht für die Relevanz der VWL auch in der Psychologie. Dass ökonomische Theorien in einem psychologischen Journal diskutiert werden, spricht für einen ökonomischen Imperialismus. Zusammengefasst kann also knapp die Hälfte der JPSP-Artikel als verhaltensökonomisch-pluralistisch angesehen werden, weil sie wesentlich auf ökonomische Theorien rekurren bzw. sich mit der neoklassischen Theorie beschäftigen. Damit konnte gezeigt werden, dass es einen nicht unerheblichen Einfluss der Ökonomie auf die Psychologie gibt.

Bei den AER-Artikeln zeigt sich ein anderes Bild. Hier gibt es einen Überhang von 62 % der Texte, (A), die keine psychologische Erklärung beinhalten zu 38 % mit einem solchen Ansatz, (B). Erwartungsgemäß beziehen sich deutlich mehr Texte auf die neoklassische VWL als das bei den JPSP-Texten der Fall ist. Diese Konzentration ist mit 85 % ((D) und (E)) jedoch noch größer als die der Texte ohne ökonomischen Bezug bei den psychologischen Texten. Dieser Vergleich impliziert bereits, dass sich die Verhaltensökonomie innerhalb der VWL wesentlich auf die neoklassische Ökonomik bezieht. Nur 15 % der Texte beziehen sich nicht auf diese, (C).

Bei den vier Texten, die zudem keine psychologische Erklärung beinhalten, (a), liegt der Verdacht nahe, dass es sich um Artikel handelt, die eigentlich nicht der Verhaltensökonomie zuzurechnen sind. Die Betrachtung der Themen dieser Artikel ergibt, dass sich zwei der Texte mit betriebswirtschaftlichen Fragen beschäftigen,²⁹ während die anderen Texte sich mit rein empirischen Phänomenen der Verhaltensökonomie beschäftigen.³⁰ Diese 9 % des Datensatzes sind also z. T. Texte, die zufällig in die Datenauswahl gekommen sind bzw. empirische verhaltensökonomische Texte ohne wesentliche psychologische Ansätze. Sie können deshalb nicht als Texte mit Bezug zur Psychologie angesehen werden.

Die drei Texte,³¹ die sich nicht mit der Neoklassik beschäftigen und psychologische Erkläransätze beinhalten, (b), können, wie die entsprechenden JPSP-Texte, als pluralistisch

das CAPM und Rational Choice in Finanzfragen abgelehnt und bei Li et al. (2012) wird herausgestellt, dass die Umgebung für das Verhalten von Individuen relevant ist - es also keine allgemeinen Präferenzen gibt.

²⁹ARON (1990) beschäftigt sich mit Monitoring im Personal-Management und ABELER et al. (2011) untersucht die Wirkung von Referenzwerten auf Arbeitsanreize

³⁰KACHELMEIER/SHEHATA (1992) untersucht den Einfluss von monetären Anreizen in Experimenten und ISONI/LOOMES/SUGDEN (2011) debattiert Ursachen für das Nichtauftauchen des Endowment Effects in einem Experiment.

³¹SLOVIC/LICHTENSTEIN (1983) *Preference Reversals: A broader Perspective* - dieser Text als früherer Vertreter der Verhaltensökonomie stellt die psychologische Forschung über Preference Reversals vor, DAHL/RANSOM (1999) *Does Where You Stand Depend on Where You Sit? Tithing Donations and Self-Serving Beliefs* - der Text untersucht die persönliche Spendenbereitschaft von Individuen in Abhängigkeit ihres Einkommens - und IFCHER/ZARGHAMEE (2011) *Happiness and Time Preference: The Effect of Positive Affect in a Random-Assignment Experiment* - der Text untersucht den Zusammenhang von positiven Emotionen auf die persönliche Zeitpräferenz.

angesehen werden. Diese Texte spiegeln den Einfluss der Psychologie auf die VWL wieder, da in ihnen Themen wie Gefühle debattiert werden.

Auch die sieben Texte, die die Neoklassik ablehnen und eine interdisziplinäre Erklärung beinhalten, (*f*), können in ähnliche Richtung interpretiert werden. Diesen Texten ist gemein, dass sie die Standardtheorie der Präferenzen ablehnen. Sie präsentieren zudem psychologische Theorien,³² die den empirisch beobachteten Anomalien eher Rechnung tragen als die kritisierte Standardtheorie. Diese Artikel, die 16 % der Stichprobe ausmachen, folgen demnach am ehesten dem oben beschriebenen Verständnis der Verhaltensökonomie Colin Camerers, nachdem durch diese eine deskriptiv korrekte Theorie ökonomischen Verhaltens geliefert werden soll. Es wird in ihnen eine Alternative zum ökonomischen Ansatz präsentiert, die auf psychologischen Erkenntnissen beruht.

Auch die sieben Texte, die die Neoklassik tendenziell akzeptieren und interdisziplinäre Erklärungen beinhalten, (*d*), sind von der Psychologie geprägt. Diese Texte versuchen, die psychologisch relevanten Erkenntnisse der diversen Experimente über die Entscheidungstheorie mit der ökonomischen Standardtheorie in Einklang zu bringen. Dabei ist die Vorgehensweise entweder die, beobachtete Anomalien, die mutmaßlich z. B. die gesamte Präferenztheorie in Frage stellen, auf die Verletzung weniger bedeutender Axiome zu reduzieren oder der Versuch, verhaltensökonomische Tatbestände in den neoklassischen Forschungsrahmen zu integrieren. Dabei werden, wie z. B. bei KAHNEMAN/KNETSCH/THALER (1986) Fairnessaspekte als Teil des Gewinnmaximierungskalküls von Unternehmen integriert. Das Vorgehen dieser Texte entspricht am ehesten dem von John Davis' oben beschriebenen Verhalten des *umgekehrten Imperialismus*, bei dem die VWL andere Wissenschaften in die eigene zu integrieren versucht und so das Forschungsgebiet der Ökonomie erweitert. Das Auftreten dieser Texte in der Stichprobe kann deshalb als Unterstützung für die These des Identitätswandels in der VWL gesehen werden.

Gegen diese Hypothese spricht jedoch der hohe Anteil an verhaltensökonomischen Artikeln, die keine psychologischen Erkenntnisse beinhalten und sich auf die Neoklassik beziehen ((*c*) und (*e*)). Zusammen machen diese mit 53 % des Datensatzes über die Hälfte und damit einen gleich hohen Anteil wie die entsprechenden psychologischen Texte im JPSP aus. Bei dieser Gruppe von Artikeln gibt es solche, die sich tendenziell akzeptierend oder ablehnend zur Neoklassik positionieren.

Die sechs Texte dieser Gruppe, die der Neoklassik kritisch gegenüber stehen, (*e*), können nicht als Ergebnis einer offenen ökonomischen Grenze gesehen werden. Vier dieser

³² *Anchoring Theory* in COX/EPSTEIN (1989), *Prospect Theory* in CONLISK (1989), KAGEL/MACDONALD/BATTALIO (1990) und KAHNEMAN (2003), dabei *Framing Effects* in TVERSKY/SLOVIC/KAHNEMAN (1990) sowie *Regret Theory* in HARLESS (1992) und *Theory of Saliience* in BORDALO/GENNAIOLI/SHLEIFER (2012).

Texte³³ stammen aus der Frühphase der Verhaltensökonomie und beschreiben empirische Anomalien der Standardtheorie. Dabei werden alternative Erklärungsansätze gefordert und die neoklassische Präferenztheorie wird als empirisch akkurate Verhaltenstheorie hinterfragt. Da jedoch keine psychologischen Theorien präsentiert werden, um die Abweichungen zu erklären, kann hier kein Einfluss der Psychologie attestiert werden. Auch die beiden jüngeren Texte dieser Gruppe³⁴ weisen keine derartigen Tendenzen auf. In ihnen werden ebenfalls empirische Ergebnisse vorgestellt, die sowohl der Standardtheorie als auch „üblichen“ verhaltensökonomischen Theorien widersprechen. Damit ähneln diese Texte den älteren Artikeln aus dieser Gruppe, weil auch hier lediglich Anomalien festgestellt werden, diese aber nicht im psychologischen Sinne beleuchtet werden.

Dazu kommen die 40 % der Texte, die weder psychologische Ansätze beinhalten noch der Neoklassik kritisch gegenüberstehen, (c). Die Themen dieser Texte stellen eine Mischung der Themen aus den anderen Gruppen dar. Einige Texte ähneln denen, die sich nicht mit der Neoklassik beschäftigen und keine interdisziplinäre Erklärung aufweisen. Diese sind typisch-neoklassische Texte. Sie sind mit den verwendeten Vokabeln (Nutzen, Wohlfahrt usw.) und Methoden (Nutzenmaximierung, Analyse von Nachfragefunktionen u. ä.) nur insofern überhaupt verhaltensökonomisch, als dass sie sich auch mit Themen der Entscheidungs- und Präferenztheorie in bestimmten Zusammenhängen beschäftigen.

Andere Artikel dieser Gruppe (c) thematisieren die empirischen Probleme der Standardtheorie, argumentieren jedoch für die Benutzung dieser. Dafür werden zwei Arten von Begründungen geliefert. Entweder wird für die Neoklassik argumentiert, weil es trotz beobachteter Anomalien keine bessere Theorie gäbe, die so umfassend sei wie die neoklassische oder aber, die Anomalien werden auf fehlerhafte Experimentausführungen zurückgeführt.

Um die Ergebnisse der inhaltlichen Journalanalyse zusammenzufassen, kann folgendes festgestellt werden:

1. In der AER haben verhältnismäßig wenige Psychologen publiziert, vor allem in der frühen Zeit der Verhaltensökonomie. Dies weist auf eine Tendenz zunehmender Ökonomisierung der Verhaltensökonomie hin. Die Grenzen der Ökonomie scheinen geschlossen, vergleicht man sie mit der Psychologie. Nur wenige (sehr bekannte) Psychologen schafften es, in der AER zu publizieren. Hingegen war es für Volkswirte eher möglich, im JPSP zu veröffentlichen.
2. Knapp ein Fünftel der AER-Texte zitiert keine psychologischen Quellen. Dieser Teil der Verhaltensökonomie kann deshalb nur als vollständig ökonomisch angesehen werden.

³³POMMEREHNE/SCHNEIDER/ZWEIFEL (1982), BATTALIO/KAGEL/MACDONALD (1985), RUSSELL/THALER (1985) und SAFRA/SEGAL/SPIVAK (1990).

³⁴ZEHNDER/HART/FEHR (2011) und ANDREONI/SPRENGER (2012).

3. Es gibt verhältnismäßig mehr AER-Texte, die keine psychologischen Argumentationen verwenden, als JPSP-Texte, die keine ökonomischen Theorien vorstellen.
4. Die überwiegende Mehrheit der AER-Artikel bezieht sich (ablehnend oder akzeptierend) auf die neoklassische VWL.
5. Insgesamt können die 62 % der Texte als rein ökonomisch angesehen werden, die keine psychologischen Erklärungen verwenden; in diesen werden:
 - Entweder nur ökonomische Themen behandelt,
 - Verhaltensökonomische Probleme nur im Rahmen des neoklassischen Ansatzes beleuchtet oder
 - die Neoklassik wird kritisiert; es werden jedoch keine alternativen Erklärungen angeboten.
6. Potentiell 38 % der Texte können als Resultat einer offenen Disziplingrenze angesehen werden, diese teilen sich wie folgt auf:
 - 6 % der Texte beziehen sich nicht auf die Neoklassik und sind demnach wirklich psychologische Beiträge in der VWL.
 - 16 % der Artikel versuchen, psychologische Erkenntnisse der Verhaltensökonomie in die Neoklassik zu integrieren.
 - Ebenfalls 16 % der Texte kritisieren die neoklassische Entscheidungstheorie und bieten alternative Erklärungsansätze aus der Psychologie.

Während die ersten fünf Punkte der These eines umgekehrten Imperialismus tendenziell entgegenstehen, illustriert 6. den durchaus vorhandenen Anteil der Psychologie in der VWL. Zusätzlich gibt es folgende Ergebnisse der inhaltlichen Analyse, die aufgrund der Ähnlichkeit der beiden Teildatensätze beachtet werden müssen:

7. Der Großteil der JPSP-Texte kann ebenfalls nicht als interdisziplinär angesehen werden, weil sich diese Artikel weder mit ökonomischen Fragen beschäftigen, noch sich in ein Verhältnis zur Neoklassik setzen.
8. Ein Anteil von 20 % der Texte ist in dem gleichen Sinne von der VWL geprägt wie 16 % der AER-Texte von der Psychologie, als dass die Neoklassik kritisiert und durch psychologisch-relevante Annahmen ersetzt wird.
9. Weitere 28 % der Artikel können zur Verhaltensökonomie gerechnet werden, weil sie sich mit deren Themen beschäftigen und auf die ökonomische Forschung dazu zurückgreifen.

Insgesamt lässt sich argumentieren, dass es durchaus pluralistische Ansätze innerhalb der Verhaltensökonomie gibt. Bei genauer Analyse zeigt sich jedoch die Dominanz der Neoklassik, die große Teile der verhaltensökonomischen Forschung bestimmt. Im direkten Journalvergleich zeigt sich die Ähnlichkeit in der Entwicklung der Verhaltensökonomie in beiden Disziplinen. Während sich sowohl in JPSP als auch in AER Texte mit Ursprung in der jeweils anderen Wissenschaft finden lassen, gilt dies für einen Großteil der Texte nicht. Diese Tendenz gilt besonders für die AER, bei der weniger als 40 % der untersuchten Texte den Inhalten oder Methoden nach in einem Zusammenhang mit der Psychologie stehen. Da die verwendete Methodik, mit der die Texte erhoben wurden, dem Prinzip nach einen Großteil³⁵ der verhaltensökonomisch relevanten Texte erfasst, kann das Ergebnis der Journalanalyse, trotz des kleinen Datensatzes, verallgemeinert werden.

Der überwiegende Anteil von ähnlich aufgebauten Texten in beiden Teildatensätzen kann deshalb so gedeutet werden, dass sich die Verhaltensökonomie (wenn sie interdisziplinär als die Untersuchung von Entscheidungsverhalten in (ökonomisch) relevanten Situationen verstanden wird) sowohl in der Psychologie als auch in der Ökonomie vor allem innerhalb der eigenen Wissenschaft abspielt. Beide Wissenschaften sind also relativ homogen. Die geringen Unterschiede in den quantifizierbaren Größen, die über das Zitationsverhalten und die Abschlüsse der Autoren ermittelt wurden, bestätigen diese Tendenz. Auch die Ergebnisse der quantitativen Analyse sprechen für eine Gleichentwicklung der Verhaltensökonomie in beiden Wissenschaften.

Insgesamt kann aus den Ergebnissen der empirischen Analyse nicht abgestritten werden, dass sich die Psychologie und VWL gar nicht beeinflussen. Sowohl in der AER als auch im JPSP gibt es einen nicht unerheblichen Anteil von Texten, die von der jeweils anderen Wissenschaft geprägt sind. Es ist hingegen nicht möglich, aus den Daten einen Identitätswandel der VWL abzuleiten. Damit sich die Identität einer ganzen Wissenschaft ändert, müssten die Bestandteile, die vermeintlich zum Wandel beitragen, eine bestimmende Rolle innerhalb der Wissenschaft spielen. Die Analyse des Publikationsverhaltens im Zeitverlauf und z. B. die Tatsache, dass der Artikel *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* laut (LAIBSON/ZECKHAUSER, 1998, S. 8) der meistzitierte Artikel in der *Econometrica* ist, zeigt, dass die Bedeutung der Verhaltensökonomie innerhalb der Ökonomie zunimmt. Der Fakt jedoch, dass die Verhaltensökonomie selbst (den Ergebnissen der empirischen Untersuchung folgend) nicht einmal zur Hälfte aus Texten besteht, die sich auf die Psychologie beziehen und die Neoklassik 85 % der Texte als Referenzpunkt dominiert, spricht dagegen, dass sich die Identität der gesamten volkswirtschaftlichen Dis-

³⁵ Im direkten Vergleich der Ergebnisse der automatisierten Methodik (vor der Filterung, dass mindestens zwei Quelltexte zitiert werden mussten; d. h. die 52 Texte haben wenigstens einen Quelltext zitiert) mit der ursprünglichen Auswahl „per Hand“ wurden 52 von 77 Texten aus der AER im Zeitraum von 1979 – 1995 erhoben.

ziplin aufgrund der Verhaltensökonomie wesentlich geändert hat. Die Verhaltensökonomie ist zu großen Teilen ökonomisch homogen. Ihre Grenzen sind nur bedingt für psychologische Einflüsse offen. Ein umfangreicher umgekehrter Imperialismus kann aus der Analyse nicht abgelesen werden; zu relevant ist dafür der ökonomische Ansatz in vielen verhaltensökonomischen Artikeln.

5 Fazit

Hat die Verhaltensökonomie die Identität der VWL verändert? Das ist die Frage dieser Masterarbeit. Motiviert wurde die Frage durch den Eindruck, dass Einflüsse wie die Verhaltensökonomie eine immer größere Aufmerksamkeit in der Wirtschaftswissenschaft und der öffentlichen Debatte erhalten. Das ließ die Vermutung aufkommen, dass die VWL womöglich nicht mehr von der Neoklassischen Lehre bestimmt wird, welche sie seit langem prägt. Um diesen Eindruck zu überprüfen und die Frage dieser Arbeit zu beantworten, wurde die Analyse in mehrere Schritte aufgeteilt.

In einem ersten Schritt wurde mit John Davis' Paper *The Turn in Economics: From Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism?* ein Artikel vorgestellt, der als Grundlage der weiteren Analyse dienen sollte. Aus einer Metapher des Textes wurde die Hypothese dieser Masterarbeit gebildet: Wenn es einen Identitätswandel gegeben hat, dann wäre die VWL nicht mehr vom *ökonomischen Imperialismus* geprägt. Stattdessen würde ein *umgekehrter Imperialismus* vorherrschen. Statt einer homogenen VWL, die den ökonomischen Ansatz in andere Sozialwissenschaften exportiert, gäbe es eine heterogene VWL, in der Ansätze anderer Disziplinen vielseitig Anwendung fänden.

In Davis' Aufsatz werden dazu mehrere Indikatoren formuliert, anhand derer sich ein möglicher Identitätswandel abzeichnen könnte. Zwei dieser Indikatoren wurden ausgewählt, um die These der Masterarbeit zu überprüfen. Zum einen sollte ermittelt werden, wie und ob eine Debatte in der ökonomischen Literatur über den Einfluss der Verhaltensökonomie geführt wird. Zum anderen wurde mit einer empirischen Untersuchung ermittelt, ob es einen umfangreichen Import psychologischer Erkenntnisse in die VWL gegeben hat, welcher einen Identitätswandel begründen könnte.

Die Literaturanalyse wurde in zwei Schritte aufgeteilt. Zuerst wurden Beiträge von Ökonomen betrachtet, die sich mit dem Einfluss der Verhaltensökonomie im Rahmen des ökonomischen Denkens beschäftigen. Dieser Teil der Literatur fiel größtenteils negativ aus, was den neuartigen Charakter der Verhaltensökonomie betrifft. Diese wurde hauptsächlich als Erweiterung oder Fortführung des neoklassischen Ansatzes gesehen. Ein Potential für einen Identitätswandel ergäbe sich daraus nicht.

Eine umfangreiche Betrachtung der Selbsteinschätzung der Verhaltensökonomie bildete den zweiten Teil dieses Analyseschrittes. Aus diesem konnte gelesen werden, dass es zwei Meinungslager bei den Verhaltensökonomern gibt. Auf der einen Seite gibt es Tendenzen, die dem ökonomischen Ansatz psychologisch-realistischere Verhaltensmuster entgegenhalten wollen. Dazu zählt Daniel Kahnemans Idee einer kognitiven Architektur zweier Systeme. Diese Idee ist eine Antwort auf den Ansatz, Akteure anzunehmen, die aufgrund kognitiver Einschränkungen nicht in der Lage sind, eine Nutzenmaximierung im herkömmlichen Sinne vorzunehmen. Der Optimierung bei beschränkter Rationalität stellt Kahneman

ein System aus Intuition und bedachter Überlegung als Entscheidungsmodell gegenüber. Auf der anderen Seite gibt es Meinungen, die die Rolle der Verhaltensökonomie gerade darin sehen, den neoklassischen Ansatz vollständiger Rationalität zu verallgemeinern. Beiden Lagern ist gemein, dass sie der Verhaltensökonomie eine neuartige Rolle in der VWL zuweisen. Mit der Verhaltensökonomie habe die Psychologie wieder Einzug in die Wirtschaftswissenschaft gehalten.

Die Literaturanalyse kann damit keine eindeutige Antwort auf die These des Identitätswandels bieten. Während Verhaltensökonominnen ihrer Disziplin das Potential umfangreicher Neuerungen für die VWL zuschreiben, sind andere Kommentare pessimistischer.

Eine eindeutige Antwort könnte die empirische Untersuchung liefern. In dieser konnte durch eine eigens entwickelte Methodik eine Textauswahl erhoben werden, anhand derer mehrere quantitative und qualitative Variablen ermittelt wurden. Es wurde eine detaillierte Beschreibung der Erhebungsmethodik vorgestellt und damit begründet, warum die Textauswahl als repräsentativ für die Verhaltensökonomie angesehen werden kann. Während der quantitative Vergleich der Texte kein eindeutiges Urteil ermöglichte, war es aufgrund der inhaltlichen Analyse möglich, die Masterarbeitsthese zu bewerten.

Die Analyse ergab, dass das Verhältnis von VWL und Psychologie kein symmetrisches ist. Die Grenzen der ökonomischen Disziplin sind anderen Einflüssen gegenüber verhältnismäßig geschlossen. Als Indiz dafür wird die Anzahl der Autoren der jeweils anderen Wissenschaft verglichen, die in Top-Journals der VWL bzw. Psychologie veröffentlichen konnten. Während es nur wenigen besonders populären Psychologen möglich war, im volkswirtschaftlichen Journal zu veröffentlichen, war eine Publikation für Ökonomen in einer psychologischen Zeitschrift leichter möglich.

Zudem muss die VWL als überwiegend homogen angesehen werden. Psychologische Elemente spielen zwar in einigen verhaltensökonomischen Texten eine Rolle. Bei 85 % aller ökonomischen Texte ist die Neoklassik aber als Referenzpunkt dominierend. Auch die psychologischen Texte erscheinen verhältnismäßig homogen. 20 % dieser Texte sind jedoch der neoklassischen Entscheidungstheorie gewidmet. Daraus kann abgeleitet werden, dass der ökonomische Ansatz in Teilen auch in der Psychologie diskutiert wird.

Aufgrund der empirischen Analyse muss die These der Masterarbeit negativ bewertet werden. Zwar deutet die Debatte in der Literatur und das Auftreten psychologisch motivierter Texte in der inhaltlichen Analyse darauf hin, dass die Verhaltensökonomie psychologische Elemente mit sich bringt. Die überwiegende Dominanz des neoklassischen Ansatzes in den untersuchten Texten und die geringe Partizipation von Psychologen bei der Erstellung dieser Texte führt jedoch zu dem Urteil, dass sich die Identität der VWL aufgrund der Verhaltensökonomie nicht wesentlich verändert hat.

Diese Einschätzung beruht auf der empirischen Analyse von 70 Artikeln (252 Texte

im quantitativen Analyseteil), die durch die in Kapitel 4 vorgestellte Methodik erhoben wurden. Die Aussage, die diese Arbeit über den Identitätswandel in der VWL macht, könnte durch eine Erweiterung der empirischen Analyse deutlicher werden. Eine solche Erweiterung könnte darin bestehen, die Texte bezüglich weiterer Variablen zu untersuchen. Zum Beispiel könnte aufgenommen werden, inwiefern in den Texten im Rahmen mathematischer Modelle argumentiert wird. Hier wäre vorstellbar, dass die ökonomischen Texte mathematische Modelle verwenden, während das in psychologischen Artikeln weniger zu erwarten ist. Eine Konvention auf eine solch rigide Darstellungsform könnte dann zu erklären helfen, warum die Partizipationsbarriere für Psychologen in ökonomischen Journals höher ist als umgekehrt.

Eine Vergrößerung der Stichprobe könnte zudem helfen, die Ergebnisse der Masterarbeit auf breitere empirische Basis zu stellen. Weil die hier verwendete Analysemethodik eigens zur Beantwortung der Frage des Identitätswandels in der VWL entwickelt wurde, mussten viele Schritte manuell durchgeführt werden. Eine weitere Automatisierung könnte helfen, weit mehr Texte zu analysieren. Insbesondere die kanonischen Texte der Verhaltensökonomie konnten nur durch das Heranziehen von verhaltensökonomischen Selbsteinschätzungen ausgewählt werden. Hier wäre eine weitere Objektivierung möglich. Dafür könnten z. B. all die Texte als mögliche Quelltexte der Verhaltensökonomie in Frage kommen, die in Selbsteinschätzungen und anderen verhaltensökonomischen Texten zitiert werden. Die Artikel mit den höchsten durchschnittlichen jährlichen Zitationen wären dann als wichtigste Texte der Verhaltensökonomie zu identifizieren.

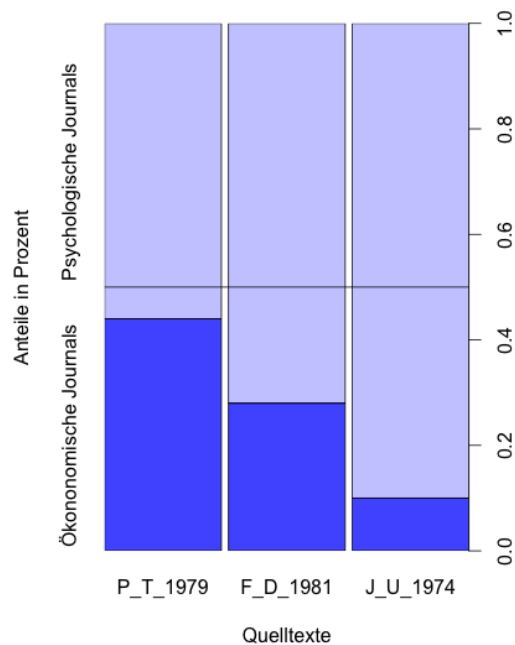
Durch Automatisierungen wie dieser wäre es möglich, den gesamten Social Science Citation Index und ähnliche Datenbanken zu durchsuchen. Damit könnte eine große Anzahl von Texten ermittelt werden, die, gemessen an der Zitationshäufigkeit, alle eine besondere Relevanz innerhalb der Verhaltensökonomie haben. Auch Zusammenhänge zwischen Artikeln und damit zwischen bestimmten Forschungs- und Denkrichtungen ließen sich durch eine Betrachtung des Zitationsverhaltens ermitteln. Es müsste allerdings sichergestellt werden, dass das Verfahren nur inhaltlich relevante Artikel ermittelt. Deshalb wären Maßnahmen nötig, die eine solche Auswahl sicherstellen. Das könnte, ähnlich wie in dieser Masterarbeit, durch ein Vergleichen der Ergebnisse der quantitativen Erhebung mit der entsprechenden Literatur vorgenommen werden. Gelingt es, die Relevanz der Datenauswahl sicherzustellen, wäre es möglich, eine umfangreiche Netzwerkanalyse ökonomischer Artikel durchzuführen. Eine solche wäre in der Lage, vermeintliche und tatsächliche Zusammenhänge im Verhältnis der VWL und ihrer Nachbardisziplinen aufzudecken.

Anhang

Tabelle 9: Anzahl der Zitationen der Quelltexte in den Artikeln der Stichprobe

Quelltext	Anzahl Zitate	Rel. Häufigkeit
KAHNEMAN/TVERSKY (1979)	500	32 %
TVERSKY/KAHNEMAN (1974)	424	28 %
TVERSKY/KAHNEMAN (1981)	174	11 %
THALER (1980)	96	7 %
GÜTH/SCHMITTBERGER/SCHWARZE (1982)	93	6 %
GRETHER/PLOTT (1979)	83	5 %
THALER (1985)	52	4 %
LOEWENSTEIN/PRELEC (1992)	44	3 %
THALER (1981)	37	2 %
TVERSKY/KAHNEMAN (1986)	36	2 %
Σ	1539	100 %

Abbildung 6: Anteile ökonomischer Artikel nach zitierten Quelltexten



Literatur

- ANGNER, Erik / LOEWENSTEIN, George (2007): „Behavioral economics.“ In: Handbook of the philosophy of science: philosophy of economic, 641 – 690 . [Letzter Zugriff: 2013-03-19]
- APA (2001): Journals of the Century. American Psychological Association – Online-Dokument <<http://www.apa.org/monitor/nov01/journals.aspx>>
- BECKER, Gary S. (1976): „The Economic Approach to Human Behavior.“ In: The University of Chicago Press
- BERG, Nathan (2003): „Normative behavioral economics.“ In: Journal of SocioEconomics 32, Nr. 4, 411 — 427 . [Letzter Zugriff: 2013-03-19]
- BERG, Nathan / GIGERENZER, Gerd (2010): „As – if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise.“ In: History of Economic Ideas 18, Nr. 1, 133 — 166 . [Letzter Zugriff: 2013-03-19]
- BRUNI, Luigino / SUGDEN, Robert (2007): „The road not taken: how psychology was removed from economics, and how it might be brought back*.“ In: The Economic Journal 117, Nr. 516, 146 — 173 . [Letzter Zugriff: 2013-03-19]
- BRÜNINGER, Michael , HAUCAP, Justus , MUCK, Johannes (2011): Was lesen und schätzen Ökonomen im Jahr 2011? Düsseldorf : Düsseldorf Institute for Competition Economics (18). – Working Paper
- CAMERER, Colin (1999): „Behavioral economics: Reunifying psychology and economics.“ In: Proceedings of the National Academy of Sciences 96, Nr. 19, 10575 — 10577 . [Letzter Zugriff: 2013-03-19]
- CAMERER, Colin F. / LOEWENSTEIN, George (2004): „Behavioral economics: Past, present, future.“ In: Advances in behavioral economics, 3 – 51
- COLANDER, David (2000a): „The Death of Neoclassical Economics.“ In: Journal of the History of Economic Thought 22, Nr. 2, 127 — 143
- COLANDER, David (2000b): „New millennium economics: How did it get this way, and what way is it?“ In: The Journal of Economic Perspectives 14, Nr. 1, 121 — 132 . [Letzter Zugriff: 2013-07-16]

- DAVIS, John (2006): „The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism?“ In: Journal of Institutional Economics 2, Nr. 1, 1–20
- DFG (1997): Vorschläge zur Sicherung guter wissenschaftlicher Praxis. Bonn : Deutsche Forschungsgemeinschaft – Denkschrift
- ELSEVIER (2013): Journal of Economic Behavior and Organization. <<http://www.journals.elsevier.com/journal-of-economic-behavior-and-organization/>>
- ESA (2013): ESA World Meeting. Zürich – Programmübersicht
- FRIEDMAN, Milton (1953): „The Methodology of Positive Economics.“ In: Essays in Positive Economics. Chicago : University of Chicago Press
- HARZING, Anne-Wil (2013): Journal Quality List. Melbourne : University of Melbourne – Journal Ranking
- HAUSMAN, Daniel M. (1994): The Philosophy of Economics: An Anthology. Cambridge University Press
- HEUKELOM, Floris (2007): Kahneman and Tversky and the Origin of Behavioral Economics. University Amsterdam (TI 2007 – 003/1). – Discussion Paper
- HIRSHLEIFER, Jack (1985): „The Expanding Domain of Economics.“ In: American Economic Review 75, Nr. 6, 53 — 68 . [Letzter Zugriff: 2013-07-15]
- HUDIK, Marek (2011): „Why economics is not a science of behaviour.“ In: Journal of Economic Methodology 18, Nr. 2, 147 — 162 . [Letzter Zugriff: 2013-03-19], ISSN 1350–178X
- IDEAS (2013): IDEAS / RePEc Aggregate Rankings for Journals. <<http://ideas.repec.org/top/top.journals.all.html>>
- KAHNEMAN, Daniel (2003): „Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics.“ In: American economic review, 1449 — 1475 . [Letzter Zugriff: 2013-03-26]
- KAHNEMAN, Daniel / TVERSKY, Amos (1979): „Prospect theory: An analysis of decision under risk.“ In: Econometrica: Journal of the Econometric Society, 263 — 291 . [Letzter Zugriff: 2013-03-07]

- KAHNEMAN, Daniel / TVERSKY, Amos (2000): Choices, values, and frames. Cambridge University Press . [Letzter Zugriff: 2013-03-19]
- LAIBSON, David / ZECKHAUSER, Richard (1998): „Amos Tversky and the ascent of behavioral economics.“ In: Journal of Risk and Uncertainty 16, Nr. 1, 7 — 47 . [Letzter Zugriff: 2013-03-25]
- OLBRISCH, Miriam / SCHIESSL, Michaela (2011): „Versagen der Unie Oekonomen: Warum bringt uns keiner Krise bei?“ In: Spiegel Online <<http://www.spiegel.de/unispiegel/studium/versagen-der-uni-oekonomen-warum-bringt-uns-keiner-krise-bei-a-803953.html>>
- PLICKERT, Philip (2009): „Die Wirtschaft als Experiment.“ In: Frankfurter Allgemeine Zeitung <<http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftswissen/verhaltensoekonomik-die-wirtschaft-als-experiment-1826144.html>>
- RABIN, Matthew (1998): „Psychology and economics.“ In: Journal of economic literature, 11 — 46 . [Letzter Zugriff: 2013-03-19]
- ROTH, Alvin E. (1995): „Introduction to Experimental Economics.“ In: Handbook of Experimental Economics. Princeton : Princeton University Press, 3— 99
- SCHWARTZ, Barry (2012): „Rien ne va plus.“ In: The European 1, Nr. 1 <<http://www.theeuropean.de/barry-schwartz/5446-rationalitaet-und-wirtschaft>>
- SCI (2011): SCI Journal and Country Rank. <<http://www.scimagojr.com/journalrank.php>>
- SENT, Esther Mirjam (2004): „Behavioral economics how psychology made its (limited) way back into economics.“ In: History of Political Economy 36, Nr. 4, 735 — 760 . [Letzter Zugriff: 2013-03-19]
- STIGLER, George J. (1950): „The Development of Utility Theory. II.“ In: The Journal of Political Economy 58, Nr. 5, 373 — 396 . [Letzter Zugriff: 2013-07-06]
- THALER, Richard (1987): „The psychology of choice and the assumptions of economics.“ In: Laboratory experimentation in economics: Six points of view, 99 — 130 . [Letzter Zugriff: 2013-07-06]

TVERSKY, Amos / KAHNEMAN, Daniel (1974): „Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases.“ In: Science 185, Nr. 4157, 1124 — 1131

TVERSKY, Amos / KAHNEMAN, Daniel (1981): „The framing of decisions and the psychology of choice.“ In: Science 211, Nr. 4481, 453 — 458 . [Letzter Zugriff: 2013-03-25]

UMASS (2013): Top 50 Journals: Psychology. University Massachusetts – Online-Dokument <<http://guides.library.umass.edu/content.php?pid=52227&sid=383170>>

Quelltexte

- GRETHER, David / PLOTT, Charles R. (1979): „Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon.“ In: American Economic Review 69, Nr. 4, 622 — 638
- GÜTH, Werner , SCHMITTBERGER, Rolf , SCHWARZE, Bernd (1982): „An experimental analysis of ultimatum bargaining.“ In: Journal of Economic Behavior & Organization 3, Nr. 4, 367 — 388 . [Letzter Zugriff: 2013-03-18]
- KAHNEMAN, Daniel / TVERSKY, Amos (1979): „Prospect theory: An analysis of decision under risk.“ In: Econometrica: Journal of the Econometric Society, 263 — 291 . [Letzter Zugriff: 2013-03-07]
- LOEWENSTEIN, George / PRELEC, Drazen (1992): „Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation.“ In: The Quarterly Journal of Economics 107, Nr. 2, 573 — 597 . [Letzter Zugriff: 2013-03-20]
- THALER, Richard (1980): „Toward a positive theory of consumer choice.“ In: Journal of Economic Behavior & Organization 1, Nr. 1, 39 — 60 . [Letzter Zugriff: 2013-03-07]
- THALER, Richard (1981): „Some empirical evidence on dynamic inconsistency.“ In: Economics Letters 8, Nr. 3, 201 — 207 . [Letzter Zugriff: 2013-03-20]
- THALER, Richard (1985): „Mental accounting and consumer choice.“ In: Marketing science 4, Nr. 3, 199 — 214 . [Letzter Zugriff: 2013-03-20]
- TVERSKY, Amos / KAHNEMAN, Daniel (1974): „Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases.“ In: Science 185, Nr. 4157, 1124 — 1131
- TVERSKY, Amos / KAHNEMAN, Daniel (1981): „The framing of decisions and the psychology of choice.“ In: Science 211, Nr. 4481, 453 — 458 . [Letzter Zugriff: 2013-03-25]
- TVERSKY, Amos / KAHNEMAN, Daniel (1986): „Rational choice and the framing of decisions.“ In: Journal of business, 251 — 278 . [Letzter Zugriff: 2013-03-26]

Untersuchte Texte der American Economic Review

- ABELER, Johannes et al. (2011): „Reference points and effort provision.“ In: The American Economic Review 101, Nr. 2, 470 — 492 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- AKERLOF, George A. (2002): „Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior.“ In: The American Economic Review 92, Nr. 3, 411 — 433 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- ANDREONI, James / SPRENGER, Charles (2012): „Risk preferences are not time preferences.“ In: The American Economic Review 102, Nr. 7, 3357 — 3376 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- ARON, Debra J. (1990): „Firm organization and the economic approach to personnel management.“ In: The American Economic Review 80, Nr. 2, 23 — 27 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- BARSEGHYAN, Levon , PRINCE, Jeffrey , TEITELBAUM, Joshua (2011): „Are risk preferences stable across contexts? Evidence from insurance data.“ In: American Economic Review 101, Nr. 2, 591 — 631 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- BATTALIO, Raymond C. , KAGEL, John H. , MACDONALD, Don N. (1985): „Animals' choices over uncertain outcomes: Some initial experimental results.“ In: The American Economic Review 75, Nr. 4, 597 — 613 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- BORDALO, Pedro , GENNAIOLI, Nicola , SHLEIFER, Andrei (2012): „Salience in experimental tests of the endowment effect.“ In: American Economic Review 102, Nr. 3, 47 — 52 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- BROWN, Jeffrey R. et al. (2008): „Why don't people insure late life consumption: A framing explanation of the under-annuitization puzzle.“ In: American Economic Review 98, Nr. 2, 304 — 309 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- CHOI, James J. et al. (2003): „Optimal defaults.“ In: The American Economic Review 93, Nr. 2, 180 — 185 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- CONLISK, John (1989): „Three variants on the Allais example.“ In: The American Economic Review, 392 — 407 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- COX, James C. / EPSTEIN, Seth (1989): „Preference reversals without the independence axiom.“ In: The American Economic Review, 408 — 426 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]

- COX, James C. , SMITH, Vernon L. , WALKER, James M. (1992): „Theory and misbehavior of first-price auctions: Comment.“ In: The American Economic Review 82, Nr. 5, 1392 — 1412 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- DAHL, Gordon B. / RANSOM, Michael R. (1999): „Does where you stand depend on where you sit? Tithing donations and self-serving beliefs.“ In: American Economic Review, 703 — 727 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- EREV, Ido / ROTH, Alvin E. (1998): „Predicting how people play games: Reinforcement learning in experimental games with unique, mixed strategy equilibria.“ In: American economic review, 848 — 881 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- HALEVY, Yoram (2008): „Strotz meets Allais: Diminishing impatience and the certainty effect.“ In: The American Economic Review 98, Nr. 3, 1145 — 1162 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- HARLESS, David W. (1992): „Actions versus prospects: The effect of problem representation on regret.“ In: The American Economic Review 82, Nr. 3, 634 — 649 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- HARRISON, Glenn W. (1992): „Theory and misbehavior of first-price auctions: Reply.“ In: The American Economic Review 82, Nr. 5, 1426 — 1443 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- HOLT, Charles A. (1986): „Preference reversals and the independence axiom.“ In: The American Economic Review 76, Nr. 3, 508 — 515 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- IFCHER, John / ZARGHAMEE, Homa (2011): „Happiness and Time Preference: The Effect of Positive Affect in a Random-Assignment Exper.“ In: The American Economic Review 101, Nr. 7, 3109 — 3129 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- ISONI, Andrea , LOOMES, Graham , SUGDEN, Robert (2011): „The Willingness to Pay-Willingness to Accept Gap, the Endowment Effect, Subject Misconceptions, and Experimental Procedures for Eliciting Valuations: Comment.“ In: The American Economic Review 101, Nr. 2, 991 — 1011 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- KACHELMEIER, Steven J. / SHEHATA, Mohamed (1992): „Examining risk preferences under high monetary incentives: Experimental evidence from the People’s Republic of China.“ In: The American Economic Review, 1120 — 1141 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]

- KAGEL, John H. , MACDONALD, Don N. , BATTALIO, Raymond C. (1990): „Tests of fanning out of indifference curves: Results from animal and human experiments.“ In: The American Economic Review 80, Nr. 4, 912 — 921 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- KAHNEMAN, Daniel (2003a): „Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics.“ In: The American economic review 93, Nr. 5, 1449 — 1475 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- KAHNEMAN, Daniel (2003b): „A psychological perspective on economics.“ In: The American economic review 93, Nr. 2, 162 — 168 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- KAHNEMAN, Daniel , KNETSCH, Jack L. , THALER, Richard (1986): „Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market.“ In: The American economic review, 728 — 741 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- KARLAN, Dean S. / ZINMAN, Jonathan (2008): „Credit elasticities in less-developed economies: Implications for microfinance.“ In: The American Economic Review, 1040 — 1068 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- KNETSCH, Jack L. (1989): „The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves.“ In: The American Economic Review 79, Nr. 5, 1277 — 1284 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- MCFADDEN, Daniel (2001): „Economic choices.“ In: The American Economic Review 91, Nr. 3, 351 — 378 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- METRICK, Andrew (1995): „A natural experiment in Jeopardy!“ In: The American Economic Review, 240 — 253 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- MYAGKOV, Mikhail / PLOTT, Charles R. (1997): „Exchange economies and loss exposure: Experiments exploring prospect theory and competitive equilibria in market environments.“ In: The American Economic Review, 801 — 828 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- O'DONOGHUE, Ted / RABIN, Matthew (1999): „Doing it now or later.“ In: American Economic Review, 103 — 124 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- ORTOLEVA, Pietro (2012): „Modeling the Change of Paradigm: Non-Bayesian Reactions to Unexpected News.“ In: The American Economic Review 102, Nr. 6, 2410 — 2436 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]

- POMMEREHNE, Werner W. , SCHNEIDER, Friedrich , ZWEIFEL, Peter (1982): „Economic theory of choice and the preference reversal phenomenon: A reexamination.“ In: The American Economic Review 72, Nr. 3, 569 — 574 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- RABIN, Matthew (1993): „Incorporating fairness into game theory and economics.“ In: The American economic review, 1281 — 1302 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- RABIN, Matthew / WEIZSACKER, Georg (2009): „Narrow bracketing and dominated choices.“ In: American Economic Review 99, Nr. 4, 1508 — 1543
- RUSSELL, Thomas / THALER, Richard (1985): „The relevance of quasi rationality in competitive markets.“ In: The American Economic Review 75, Nr. 5, 1071 — 1082 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- SAFRA, Zvi , SEGAL, Uzi , SPIVAK, Avia (1990): „Preference reversal and nonexpected utility behavior.“ In: The American Economic Review 80, Nr. 4, 922 — 930 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- SEGAL, Uzi (1988): „Does the preference reversal phenomenon necessarily contradict the independence axiom?“ In: The American Economic Review 78, Nr. 1, 233 — 236 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- SLOVIC, Paul / LICHTENSTEIN, Sarah (1983): „Preference reversals: A broader perspective.“ In: The American Economic Review 73, Nr. 4, 596 — 605 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- SMITH, V. Kerry / DESVOUSGES, William H. (1986): „Asymmetries in the valuation of risk and the siting of hazardous waste disposal facilities.“ In: The American Economic Review 76, Nr. 2, 291 — 294 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- SPENCE, Michael (2002): „Signaling in retrospect and the informational structure of markets.“ In: The American Economic Review 92, Nr. 3, 434 — 459 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- STARMER, Chris / SUGDEN, Robert (1991): „Does the random-lottery incentive system elicit true preferences? An experimental investigation.“ In: The American Economic Review 81, Nr. 4, 971 — 978 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- TANAKA, Tomomi , CAMERER, Colin , NGUYEN, Quang (2010): „Risk and time preferences: Experimental and household survey data from Vietnam.“ In: American Economic Review 100, Nr. 1, 557 — 571

TVERSKY, Amos , SLOVIC, Paul , KAHNEMAN, Daniel (1990): „The causes of preference reversal.“ In: The American Economic Review, 204 — 217 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]

ZEHNDER, Christian , HART, Oliver , FEHR, Ernst (2011): „Contracts as reference points-experimental evidence.“ In: American Economic Review 101, Nr. 2, 493 — 525 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]

Untersuchte Texte des Journal of Personality and Social Psychology

- AYAL, Shahar / ZAKAY, Dan (2009): „The perceived diversity heuristic: the case of pseudodiversity.“ In: Journal of Personality and Social Psychology 96, Nr. 3, 559 — 573 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- BAR HILLEL, Maya / NETER, Efrat (1996): „Why are people reluctant to exchange lottery tickets.“ In: Journal of Personality and Social Psychology 70, Nr. 1, 17 — 27 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- BEGGAN, James K. (1992): „On the social nature of nonsocial perception: The mere ownership effect.“ In: Journal of Personality and Social Psychology 62, Nr. 2, 229 — 237 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- BRENDL, C. Miguel , HIGGINS, E. Tory , LEMM, Kristi M. (1995): „Sensitivity to varying gains and losses: The role of self-discrepancies and event framing.“ In: Journal of Personality and Social Psychology 69, Nr. 6, 1028 — 1051 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- BRUIN, W. Bruine de , PARKER, Andrew M. , FISCHHOFF, Baruch (2007): „Individual differences in adult decision-making competence.“ In: Journal of personality and social psychology 92, Nr. 5, 938 — 956 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- CAMACHO, Christopher J. , HIGGINS, E. Tory , LUGER, Lindsay (2003): „Moral value transfer from regulatory fit: What feels right is right and what feels wrong is wrong.“ In: Journal of Personality and Social Psychology 84, Nr. 3, 498 — 510 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- CARLSMITH, Kevin , DARLEY, John , ROBINSON, Paul (2002): „Why do we punish? Deterrence and just deserts as motives for punishment.“ In: Journal of personality and social psychology 83, 284 — 299 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- CIOFFI, Delia (1991): „Asymmetry of doubt in medical self-diagnosis: The ambiguity of uncertain wellness.“ In: Journal of personality and social psychology 61, Nr. 6, 969 — 980 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- EIDELMAN, Scott , CRANDALL, Christian S. , PATTERSHALL, Jennifer (2009): „The existence bias.“ In: Journal of personality and social psychology 97, Nr. 5, 765 — 775 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]

- GILBERT, Daniel T. et al. (1998): „Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting.“ In: *Journal of personality and social psychology* 75, 617 — 638 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- ISEN, Alice M. , NYGREN, Thomas E. , ASHBY, F. Gregory (1988): „Influence of positive affect on the subjective utility of gains and losses: It is just not worth the risk.“ In: *Journal of personality and Social Psychology* 55, Nr. 5, 710 — 717 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- JOSEPHS, Robert A. et al. (1992): „Protecting the self from the negative consequences of risky decisions.“ In: *Journal of Personality and Social Psychology* 62, Nr. 1, 26 — 37 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- KAY, Aaron C. et al. (2009): „Inequality, discrimination, and the power of the status quo: Direct evidence for a motivation to see the way things are as the way they should be.“ In: *Journal of personality and social psychology* 97, Nr. 3, 421 — 434 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- LEMER, Jennifer S. / KELTNER, Dacher (2001): „Fear, anger, and risk.“ In: *Journal of personality and social psychology* 81, Nr. 1, 146 — 159 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- LI, Yexin Jessica et al. (2012): „Economic decision biases and fundamental motivations: How mating and self – protection alter loss aversion.“ In: *Journal of personality and social psychology* 103, Nr. 3, 550 — 561 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- LIBERMAN, Nira et al. (1999): „Promotion and prevention choices between stability and change.“ In: *Journal of personality and social psychology* 77, Nr. 6, 1135 — 1145 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- LINVILLE, Patricia W. / FISCHER, Gregory W. (1991): „Preferences for separating or combining events.“ In: *Journal of personality and social psychology* 60, Nr. 1, 5 — 23 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- LOEWENSTEIN, George / VAN BOVEN, Leaf (2000): „Egocentric empathy gaps between owners and buyers: Misperceptions of the endowment effect.“ In: *Journal of Personality and Social Psychology* 79, Nr. 1, 66 — 76 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- MEYEROWITZ, Beth E. / CHAIKEN, Shelly (1987): „The effect of message framing on breast self – examination attitudes, intentions, and behavior.“ In: *Journal of personality and social psychology* 52, Nr. 3, 500 — 510 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]

- PRATTO, Felicia / GLASFORD, Demis E. (2008): „Ethnocentrism and the value of a human life.“ In: *Journal of personality and social psychology* 95, Nr. 6, 1411 — 1428 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- SAVANI, Krishna , MARKUS, Hazel Rose , CONNER, Alana L. (2008): „Let your preference be your guide? Preferences and choices are more tightly linked for North Americans than for Indians.“ In: *Journal of personality and social psychology* 95, Nr. 4, 861 — 876 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- SCHWARTZ, Barry et al. (2002): „Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice.“ In: *Journal of personality and social psychology* 83, Nr. 5, 1178 — 1197 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- STANOVICH, Keith E. / WEST, Richard F. (2008): „On the relative independence of thinking biases and cognitive ability.“ In: *Journal of personality and social psychology* 94, Nr. 4, 672 — 695 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- WEST, Richard F. , MESERVE, Russell J. , STANOVICH, Keith E. (2012): „Cognitive sophistication does not attenuate the bias blind spot.“ In: *Journal of Personality and Social Psychology* 103, Nr. 3, 506 — 519 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]
- WILTERMUTH, Scott S. / GINO, Francesca (2012): „I’ll have one of each: How separating rewards into (meaningless) categories increases motivation.“ In: *Journal of Personality and Social Psychology* 104, Nr. 1, 1 — 13 . [Letzter Zugriff: 2013-04-22]

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit versichere ich an Eides statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig angefertigt, keine anderen als die angegebenen Mittel benutzt und alle wörtlichen oder sinngemäßen Entlehnungen als solche gekennzeichnet habe.

Berlin, 24. Juli 2013

Fabian Braesemann