



# Behavioral Business Ethics

Klagenfurt, 27.02.2010

*Michael Schramm*

Michael.Schramm@uni-hohenheim.de

# 1. The Way People Really Behave. „Behavioral Economics“ + „Behavioral Business Ethics“

## ➤ *Fallbeispiel 1: Haifa, Kindertagesstätten*

Eltern holen des öfteren ihre Kinder **zu spät** vom Kindergarten oder der Kindertagesstätte ab. Zwei Wirtschaftswissenschaftler machten daher den Vorschlag, diesen Eltern – als Gegen-Anreiz – **Geldstrafen** aufzuerlegen. Das Ergebnis:

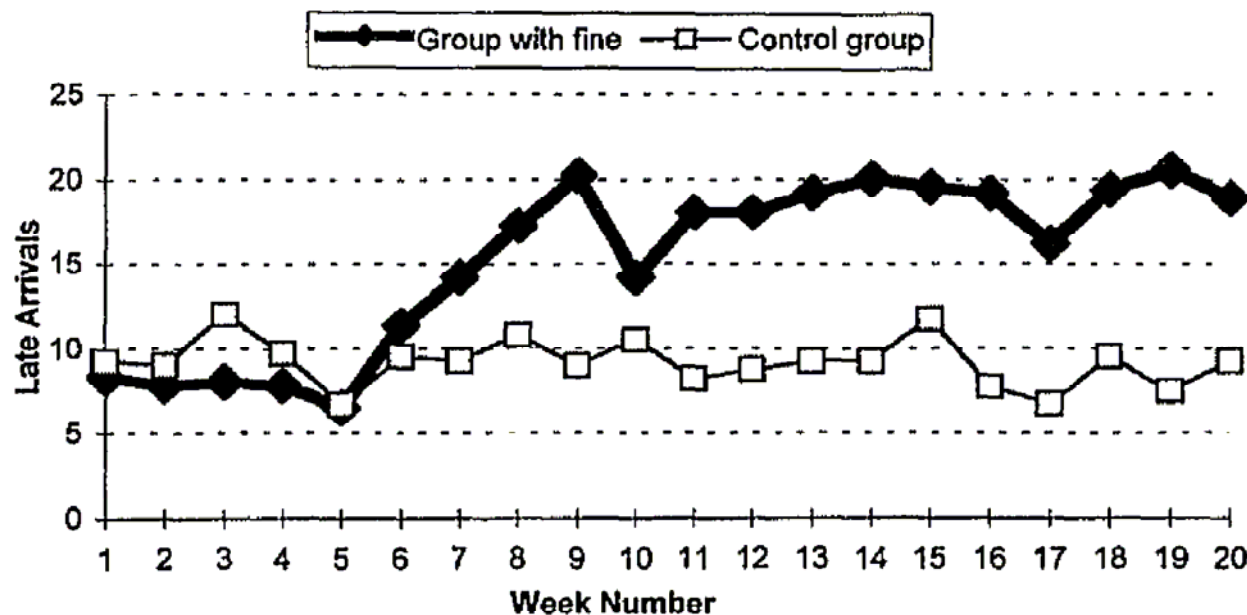


FIGURE 1.—Average number of late-coming parents, per week



Gneezy, Uri / Rustichini, Aldo  
(2000): A Fine is a Price, in: The Journal of Legal Studies 29  
(2000), pp. 1 - 17.

Die Zahl der  
säumigen Eltern  
*verdoppelte* sich!



### ***Erste Schlussfolgerungen:***

1. Es gibt (inhaltlich, material) ***unterschiedliche Anreize*** (und ***unterschiedliche Interessen***), hier: ***moralische*** und ***ökonomische Anreize***.
2. Unterschiedliche Anreize können ***funktionale Äquivalente*** sein.  
(Im Fallbeispiel sollte der *ökonomische* Anreiz ein Ersatz für den vermeintlich fehlenden *moralischen* Anreiz sein.)
3. Unterschiedliche Anreize ***wirken unterschiedlich auf das faktische Verhalten*** der Leute.  
(Im Fallbeispiel war der *moralische* Anreiz wirkungsvoller als der *ökonomische* Anreiz.)

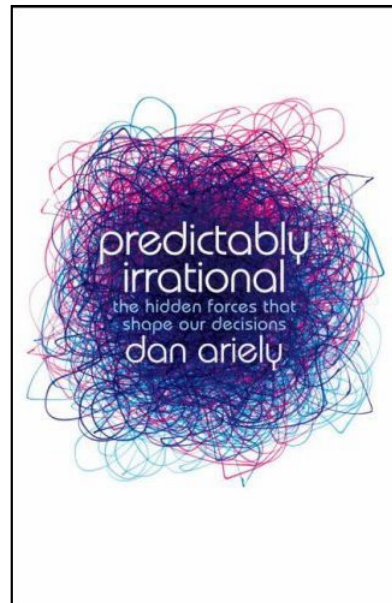
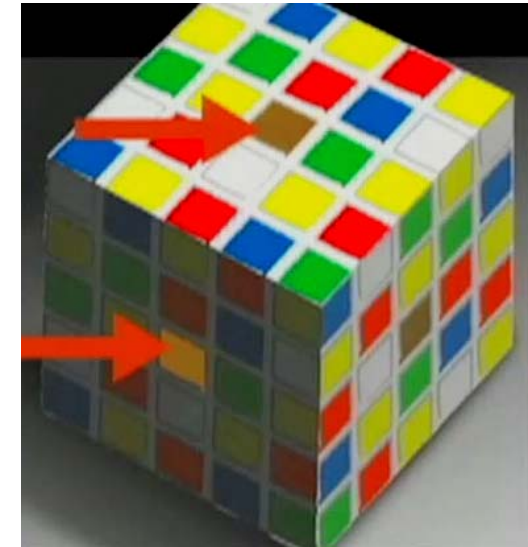
*Nachbemerkung:* Nachdem die Geldstrafe wieder abgeschafft worden war, *blieb* die Zahl der zu spät kommenden Eltern unverändert *hoch*.

⇒ Der ***ökonomische Anreiz*** (*Marktnorm*) hatte den ***moralischen Anreiz*** (*soziale Norm*) **zerstört!**

## ➤ *Fallbeispiel 2: The colored Dice*

Manche Dinge nehmen wir fehlerhaft wahr (optische Täuschungen), so wie etwa die beiden angezeigten Felder auf dem farbigen Würfel.

Wichtig dabei: Wir nehmen manche Dinge **nicht einfach nur fehlerhaft** wahr, sondern **„voraussagbar fehlerhaft“**.



Analog: Wir **handeln** in vielen Situationen **nicht einfach nur „irrational“**, sondern **„predictably irrational“**.

Und wenn man weiß, dass man sich **„predictably irrational“** verhält, dann kann man versuchen, **aus seinen Fehlern zu lernen**.

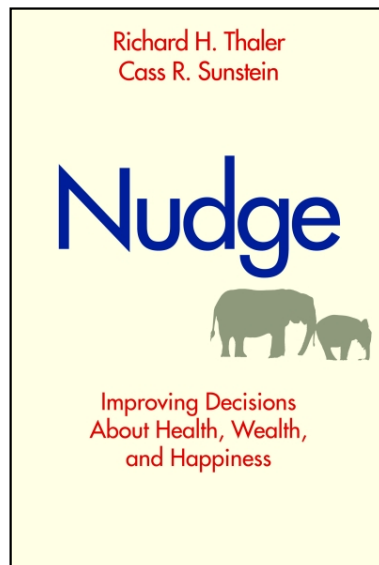
„**Behavioral Economics** is concerned with a wide range of **factors** [...] **that influence human decision making**. [...] Factors such as **social norms**, **morals**, **perceptions of justice**, various attitudes, and particular **beliefs** can influence the way people behave, even sometimes if their behavior is not in their own immediate self-interest“ (*Simon James* (2006): Taxation and the Contribution of



Behavioral Economics, in: Altman, M. (Ed.): Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments, New York: M. E. Sharpe, pp. 589 - 598, here: p. 597 f.).

⇒ Die **Behavioral Business Ethics** versucht also herauszufinden, wie sich Menschen **in moralökonomisch relevanten Situationen** aufgrund **unterschiedlicher Interessen oder Anreize tatsächlich verhalten**:

- ökonomisch und/oder moralisch
- rational oder irrational
- ...



Der **Zweck** der *Behavioral Business Ethics* besteht darin, dieses **reale Verhalten** in Rechnung zu stellen und daraus **die richtigen „Nudges“** („Schubse“) für ein erwünschtes Verhalten zu konstruieren.



## 2. **Moralische Interessen** und Anreize

Die **Behavioral Business Ethics** steht und fällt mit der These, dass das **menschliche Verhalten** oftmals **nicht gerade rational** ausfällt und vor allem auch **nicht nur eigeninteressiert** ist:

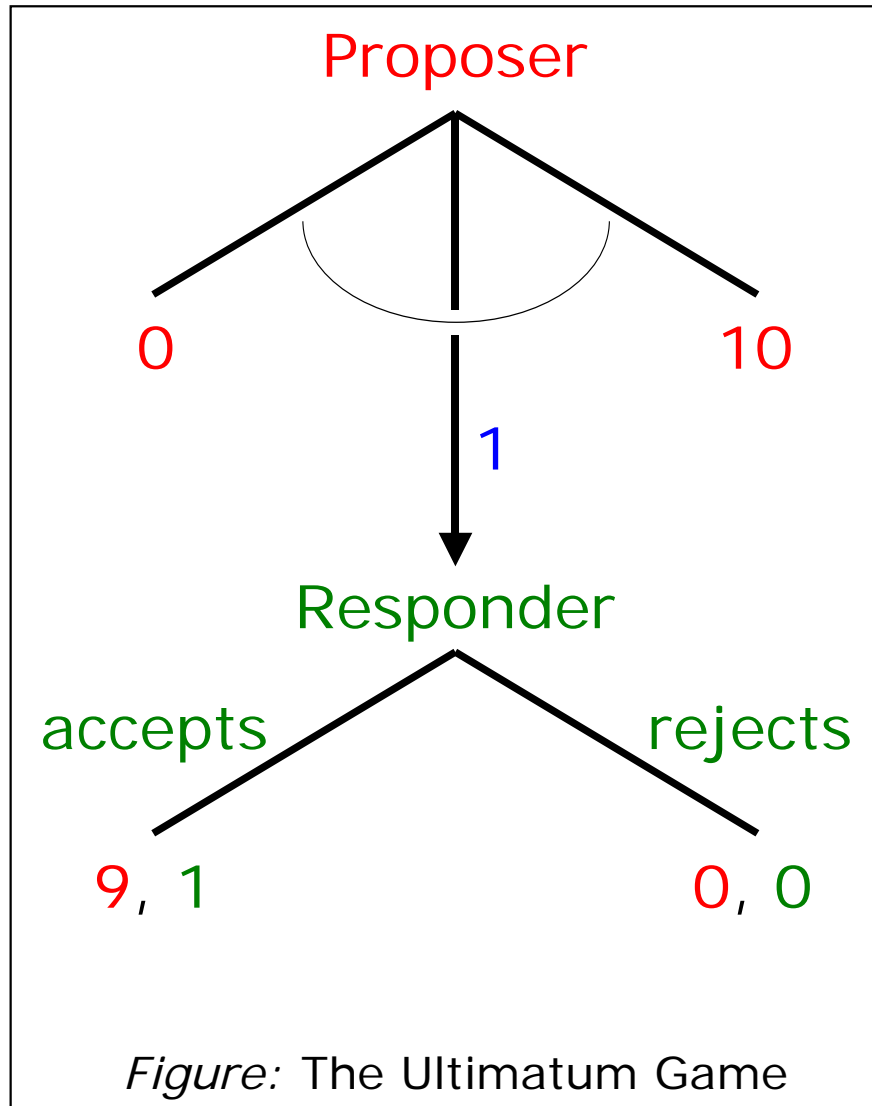
„Individuelles **Verhalten** ist oft **mit der Eigennutzhypothese unvereinbar**. Experimente zeigen, daß Versuchspersonen in Fairneß-Spielen **faire Verteilungen** anstreben“ (Axel Ockenfels (1999): Fairneß, Reziprozität und Eigennutz. Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften; Bd. 108), Tübingen: Mohr Siebeck, S. 15).



### 2.1 „**Ultimatum Game**“

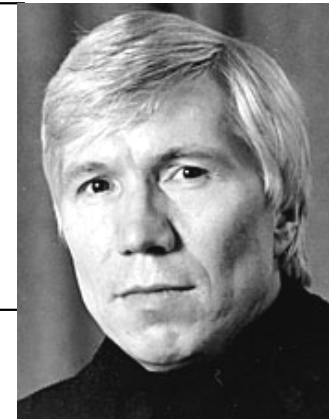
Der absolute „Klassiker“ unter den fairness-relevanten Spielen ist natürlich das „**Ultimatum Game**“ (und seine Abwandlungen).

erstmals Güth, Werner / Schmittberger, Rolf / Schwarze, Bernd (1982): An Experimental Analysis of **Ultimatum** Bargaining, in: Journal of Economic Behavior and Organization 3 (1982), pp. 367 - 388.



- Der „**Proposer**“ erhält **10 \$ oder €** und kann sie auf sich und seinen Mitspieler, den „**Responder**“, aufteilen.
- Wenn der „Responder“ die Aufteilung annimmt, erhalten beide Seiten den vorgeschlagenen Betrag. Wenn der „**Responder**“ jedoch **ablehnt**, gehen **beide leer** aus.

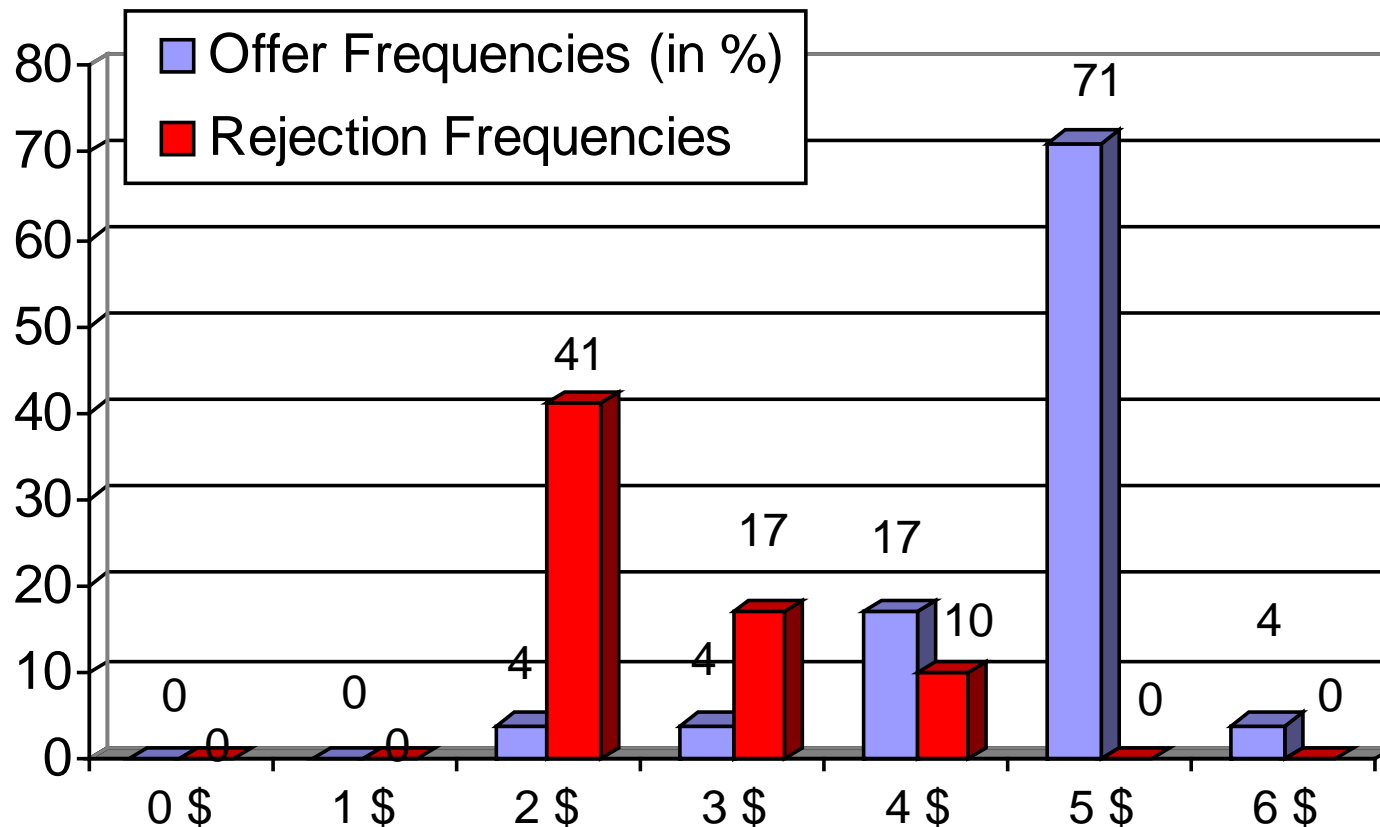
„[S]ubjects often rely on what they consider a **fair or justified result**“ (*Werner Güth et al* (1982), p. 384).





Die **Ergebnisse** des **Ultimatum Game** zeigen:

1. Der „**Proposer**“ **gibt** (deutlich) **mehr** als ein *Homo Oeconomicus* (→ Fairness-Interessen und/oder Angst vor Ablehnung).
2. Anders als der *Homo Oeconomicus* **opfern** die „**Responder**“ **Geld**, das sie mitnehmen könnten, weil sie die Aufteilung als **unfair** ansehen.



Forsythe / Horowitz / Savin / Sefton (1994)

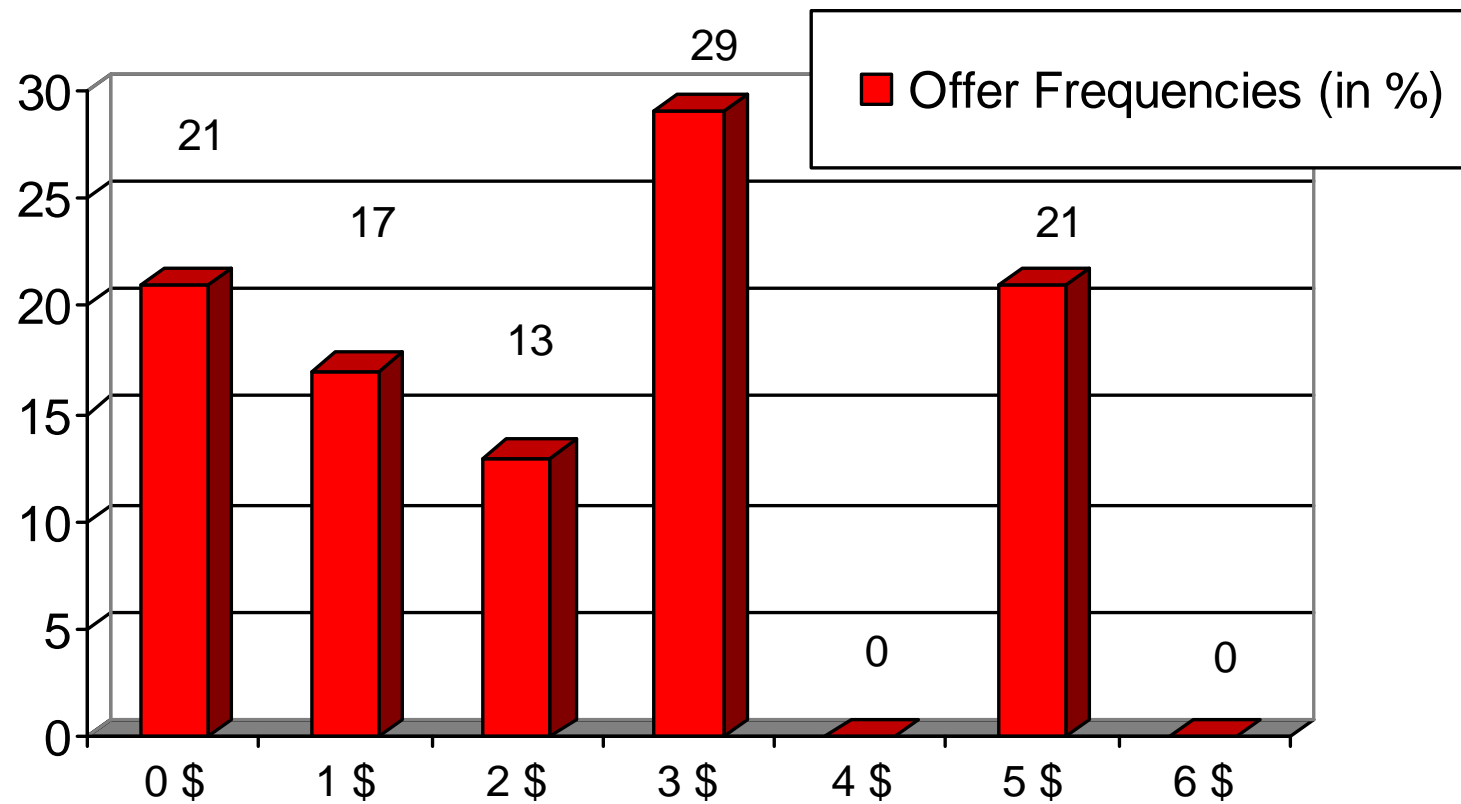




## 2.2 „Dictator Game“

Wenn die „**Responder**“ die Aufteilung **nicht zurückweisen** können, handelt es sich um das **Dictator Game**.

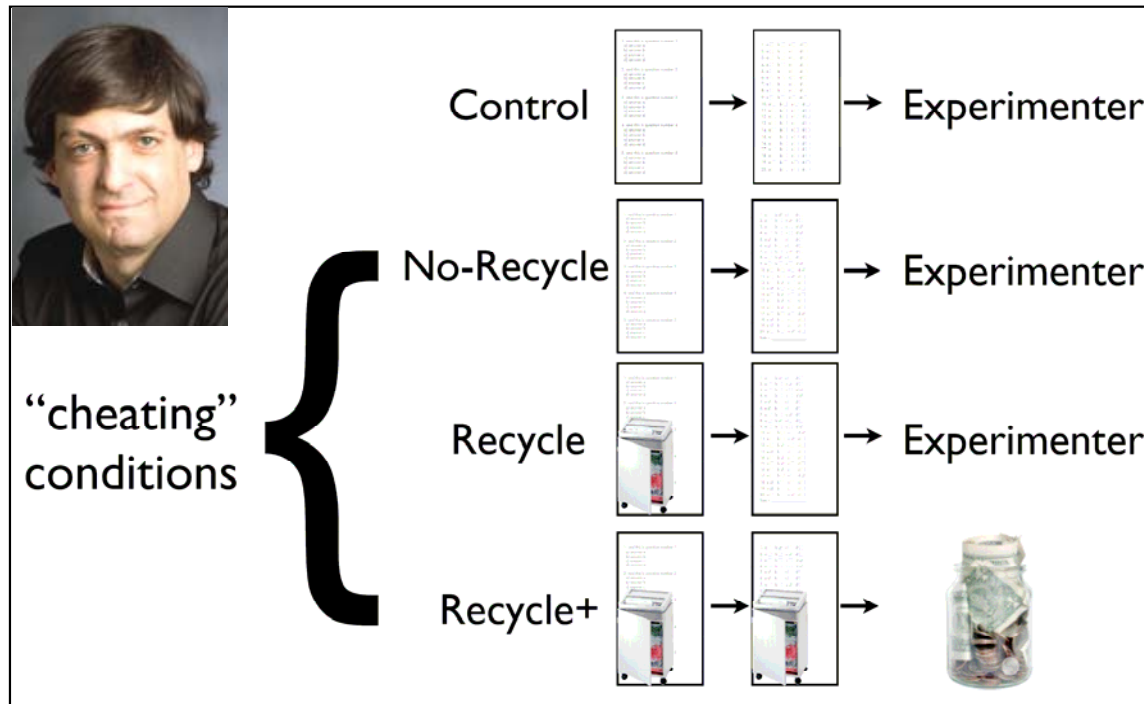
Doch selbst dann behalten die „Proposer“ nicht alles für sich:



Forsythe / Horowitz / Savin / Sefton (1994)

Forsythe, Robert / Horowitz, Joel L. / Savin, N.E. / Sefton, Martin (1994): Fairness in Simple Bargaining Experiments, in: Games and Economic Behavior 6 (1994), pp. 347-69.

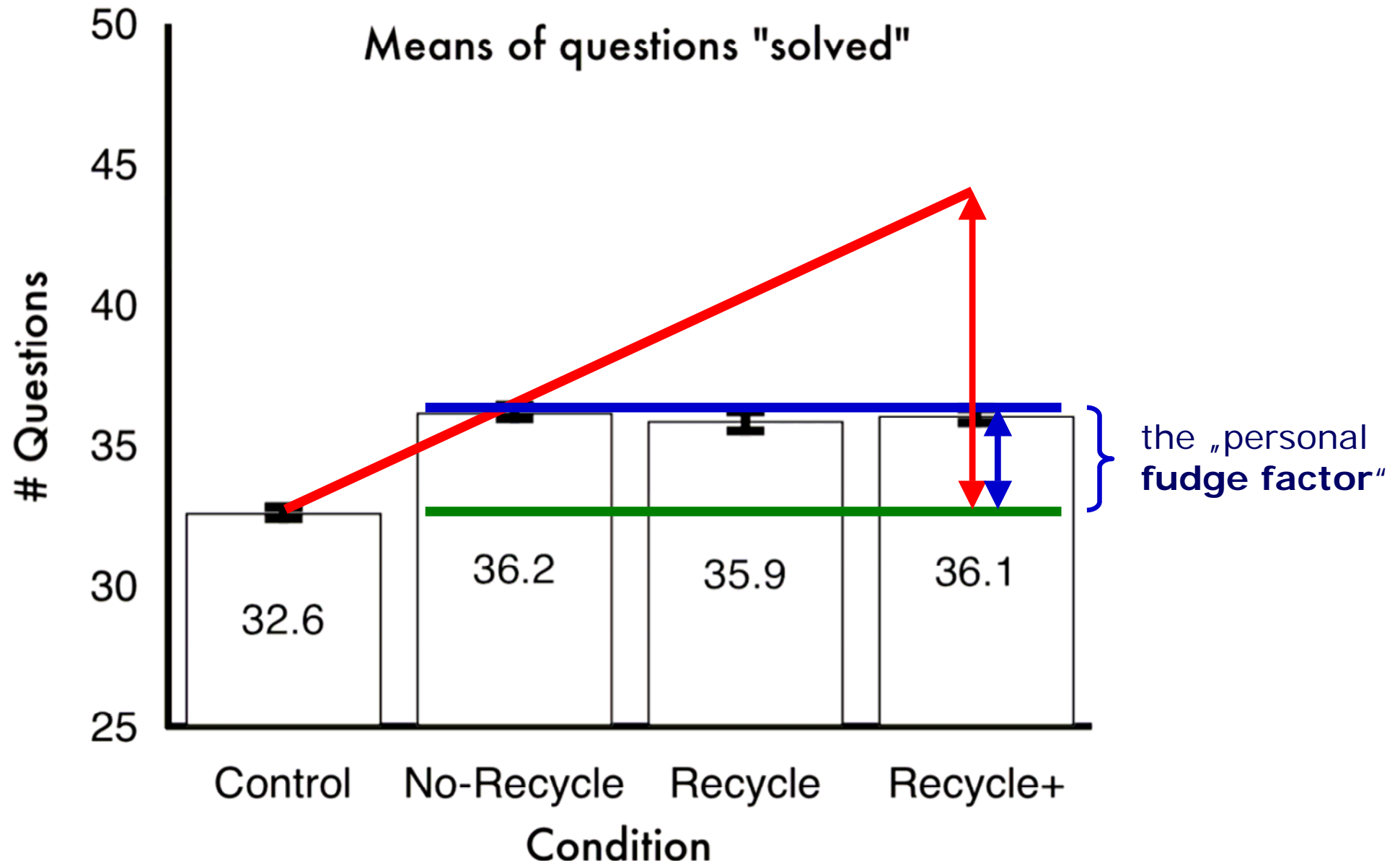
## 2.3 The Ability to Cheat



- „The first conclusion, is that when given the opportunity many honest **people will cheat**. [...]
  - The second [...] result: [...] even when we have no chance of getting caught, we still **don't become wildly dishonest**"
- (Ariely 2008, p. 201).

Condition 1	Control	= <u>32.6</u>
Condition 2	Self-check	= <u>          </u>
Condition 3	Self-check + shredding	= <u>          </u>
Condition 4	Self-check + shredding + money jar	= <u>          </u>

⇒ Es geht (auch) um unsere **moralische Identität**. Die **Selbstachtung** funktioniert (zum Teil) als **moralischer Anreiz**.



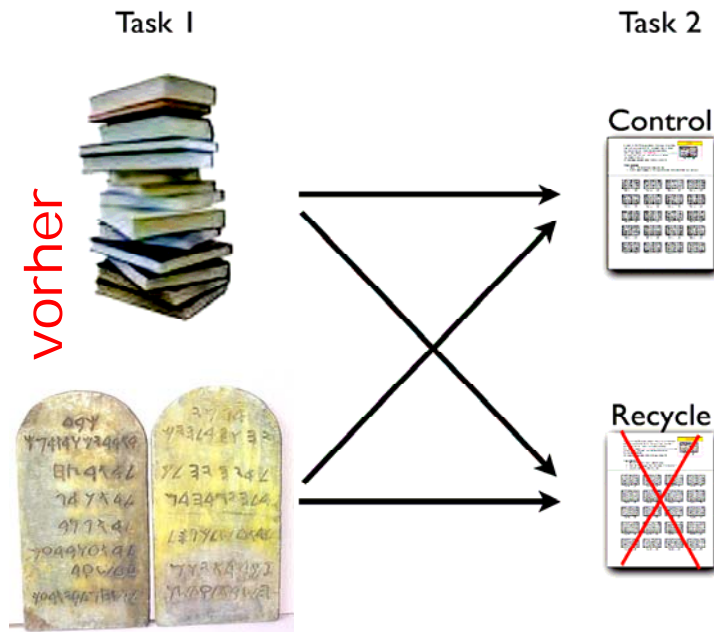
## 2.4 The Ten Commandments

### 8. Du sollst nicht lügen

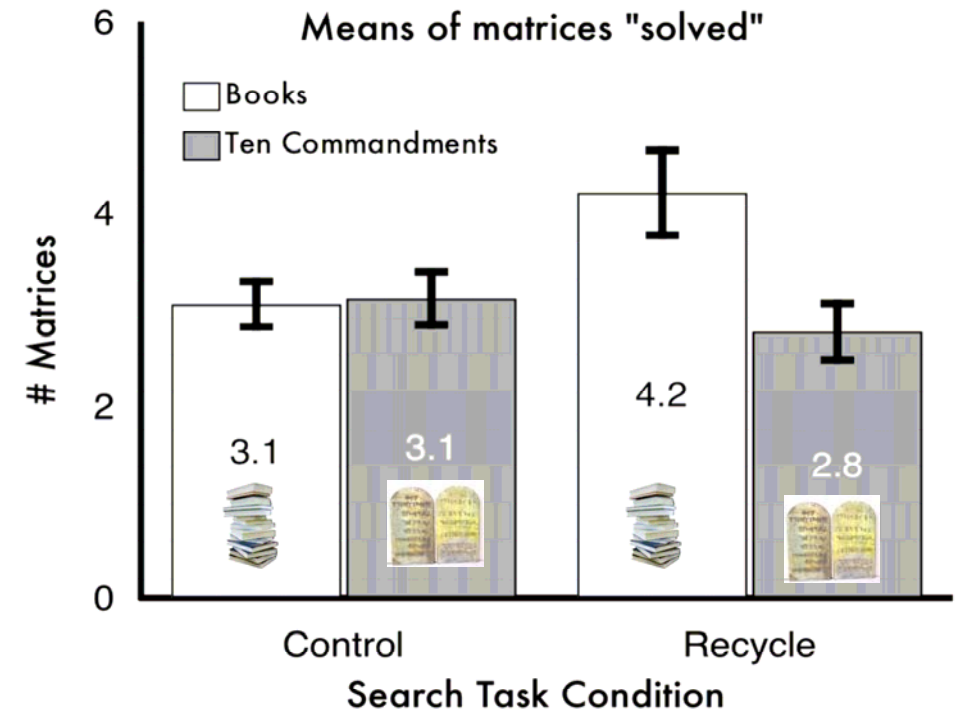
(nicht falsch Zeugnis reden wider deinen Nächsten).



### Aufgabe:



### Ergebnis:



„The result surprised even us: the students who had been asked to **recall the Ten Commandments** had **not cheated at all**. They averaged three correct answers – the same basic score as the group that could not cheat“ (*Dan Ariely* 2008, p. 208).



**Schlussfolgerung:** Der *bloße Gedanke* an eine **moralische Instanz** befördert die **Ehrlichkeit** und kann als **moralischer Anreiz** wirken – jedenfalls kurzfristig.

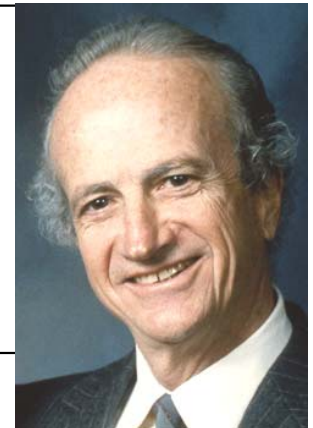
Zu einer Theorie „moralischer Anreize“ vgl. *Wieland* (2005 (2006)).

## 2.5 Moralische Interessen im „Economic Approach to Human Behavior“ & im Behavioral Ethics Approach

*Gary S. Beckers economic approach* sieht **Altruismus** durchaus vor:

Initially, take as given that a person ( $h$ ) is effectively altruistic towards another member of his<sup>1</sup> family, say his spouse ( $w$ ). “Altruistic” means that  $h$ ’s utility function depends positively on the wellbeing of  $w$ , and “effectively” means that  $h$ ’s behaviour is changed by his altruism. Stated formally, altruism is defined by

$$(1) \quad U_h = U\{Z_{1h}, \dots, Z_{mh}, \psi(U_w)\}$$



*Becker, Gary S. (1981): Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place, in: Economica 48, pp. 1 – 15, here: p. 1.*

$$U_h = U(Z_h) + aU_w$$

Es wird darüber hinaus auch ein **Altruismusparameter**  **$a$**  (= Ausmaß des Altruismus) eingeführt.

Falls ein solcher Altruismus vorliegt, kann er positive ökonomische Effekte hervorbringen, wie *Becker's rotten kid theorem* zeigt:

„[D]as Rotten Kid Theorem bringt sogar selbstsüchtige (Familien-)Mitglieder dazu, sich so zu verhalten, **als ob** sie **altruistisch** [= *moralisch gesinnt*] wären“ (*Gary S. Becker* (1991): *A Treatise on the Family*, Enlarged Edition, Cambridge (Mass.)/London (Engl.): Harvard University Press, p. 344\*\*).

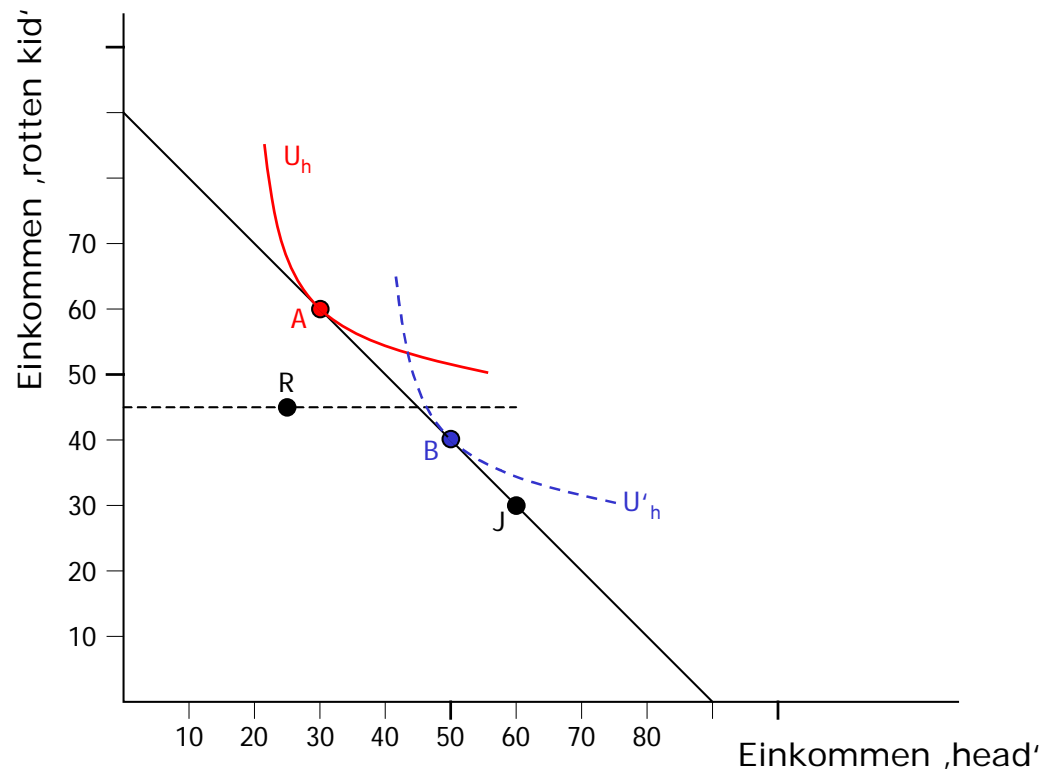


Abb.: Das ,rotten-kid'-Theorem Gary S. Beckers  
(modifiziert nach *Hirshleifer* 1977, p. 501; 1985, p. 57; Konkretion: *M.S.*)

Hat ein **Familienoberhaupt** (**,head'**) eine **stark altruistische Nutzenfunktion**, die zur Indifferenzkurve  $U_h$  und damit zu einer sekundären Einkommensumverteilung von J auf A führt, dann lohnt sich für das *rotten kid* eine Kooperation im Sinn einer **als-ob-Gemeinwohlorientierung** ( $A > R$ ).

Wäre das ,Oberhaupt' allerdings etwas weniger großmütig (Indifferenzkurve  $U'_h$ ) und fielen daher die Transfers geringer aus (von J nach B), würde das *rotten kid* nicht mehr kooperieren ( $R > B$ ).



Becker führt seinen „Altruismus“ allerdings einfach **ad hoc** ein, er **unterstellt** ihn einfach, ohne zu sagen, was Altruismus nun **in ökonomischer Perspektive** sein soll. Die Ökonomin *Notburga Ott* spricht daher zu Recht von einem

„von ihm [= Gary S. Becker] **nicht** genau **geklärten Phänomen** **„Altruismus“**“

(Ott, Notburga (1998): Der familienökonomische Ansatz von Gary S. Becker, in: Pies, Ingo / Leschke, Martin (Hg.): Gary Beckers ökonomischer Imperialismus (Konzepte der Gesellschaftstheorie Bd. 4), Tübingen: Mohr (Siebeck), S. 63 – 90, hier: S. 88).



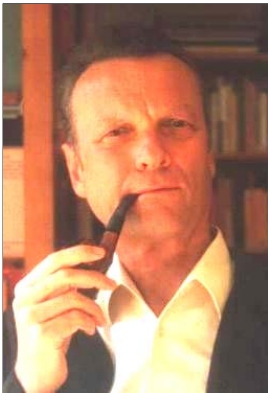
Eine solche **ökonomische Definition des Altruismus** liefert nun allerdings *Gebhard Kirchgässner*:

„Von **altruistischem** [= **moralischem**] **Handeln** kann man sprechen, wenn **eine mit Kosten verbundene Handlung** ausgeführt wird, die zwar den Nutzen anderer, prima facie aber nicht (bzw. allenfalls marginal) den **eigenen Nutzen** steigert; letzterer wird – wegen der dem Handelnden entstehenden Kosten – sogar **beeinträchtigt**“  
(Gebhard Kirchgässner (1991 / 2008), S. 170).



Man fragt sich allerdings: **Warum** zum Teufel soll **das** jemand **tun**?

Wenn *Kirchgässner* dann erklärt, ein Altruist könne ja **aus** seinem **moralischen Handeln** „einen (**psychologischen**) **Nutzen ziehen**“ (ebd., S. 170; vorher aber kritisiert er diese Kategorie: S. 58), dann mag das zwar so sein, macht aber aus moralischem Handeln *inhaltlich* (= „ontologisch“) trotzdem **kein eigennütziges („ökonomisches“) Handeln**:



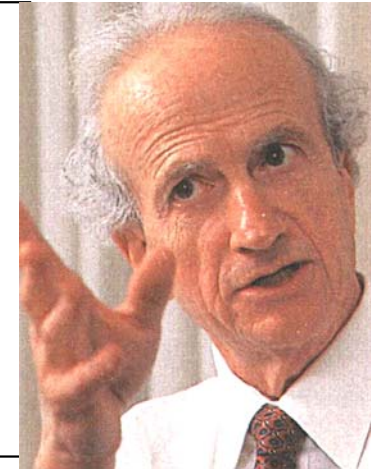
„[D]ie [...] These, **alle altruistischen Interessen** seien **eigentlich egoistische** [= „ökonomische“] **Interessen**, weil das Subjekt des Interesses bereits mit seiner Erfahrung des dem Interesse zugrunde liegenden Wunsches **eine ihm selbst angenehme Vorstellung** verbinde, insofern es die *Verwirklichung* dieses Wunsches **gedanklich vorwegnehme, verfehlt vollkommen ihr Ziel**: *Alle*

Wünsche sind in einem gewissen Sinne mit einer derartigen angenehmen Vorstellung verbunden. Das ändert aber nichts an der Tatsache, dass **einige Wünsche in ihrer inhaltlichen Ausrichtung eben nicht auf das eigene, sondern auf ein fremdes Wohl zielen** und in genau *diesem* Sinn eben **nicht egoistischer, sondern altruistischer Natur** sind“ (Norbert Hoerster (2003): *Ethik und Interesse*, Stuttgart: Reclam, S. 177).

**Moralische Interessen** sind eben schlicht und ergreifend **moralische Interessen** (und *keine* ökonomischen Interessen).

Anders als in den 70er Jahren (?) hat nun *Gary S. Becker* spätestens seit seiner „Noble Prize Lecture“ (1992) inhaltlich ganz **unterschiedliche Interessen** zugelassen und den **formalen HO-Aspekt** von den **inhaltlich differierenden Interessen** ( $\neq$  „underlying preferences“) abgehoben:

„Along with others, I have tried to pry economists away from narrow assumptions about self-interest. Behaviour is driven by a **much richer set of values and preferences**. The analysis assumes that individuals **maximize welfare as they conceive it**, whether they be selfish, altruistic, loyal, spiteful, or masochistic. [...] **[T]hey try as best as they can**“ (*Gary S. Becker* 1993: Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, in: *Journal of Political Economy* 101, pp. 385 – 409, p. 385f.).



Er bezieht hier die **rationale Nutzenmaximierung** m.E. korrekterweise auf den **formalen HO-Aspekt** und **nicht** mehr auf die **Präferenzen**; aber er macht bei den Präferenzen **keine inhaltlichen Unterschiede**.



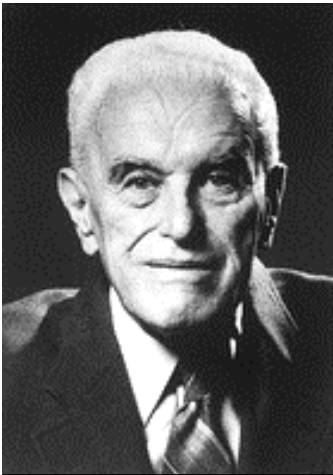
Die Reaktion auf eine bestimmte Situation wird aber u.U. bei jenen, die „**selfish**“ sind, *anders* ausfallen als bei den **Altruisten**.

Ich habe daher gegenüber *Becker* argumentiert, dass man **inhaltliche (materiale) Unterschiede** zwischen „**ökonomischen<sub>1,2,3</sub>**“ (**Eigennutz**)**Interessen** einerseits und **moralischen Interessen** andererseits markieren muss, wenn die Verhaltensanalyse nicht in die Irre gehen soll:

material: mögliche Vorteilsinhalte (Opportunitätsnutzen)	ökonomische (= Eigennutz)Interessen (= <b>ökonomisch<sub>2</sub></b> )		moralische  Interessen
	monetäre Interessen (= <b>ökonomisch<sub>1</sub></b> )	nicht-monetäre Eigennutz- interessen	
formal: Zweckrationalität = <b>HO</b>	= <b>ökonomisch<sub>3</sub></b>		

*Schramm, Michael* (2006): Moralische Interessen in der Unternehmensethik, in: Ebert, Udo (Hg.): Wirtschaftsethische Perspektiven VIII. Grundsatzfragen, Unternehmensethik, Institutionen, Probleme internationaler Kooperation und nachhaltiger Entwicklung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 228/VIII), Duncker & Humblot: Berlin, S. 13 - 39. Erste Fassung: (2004): Moralische Interessen in der Unternehmensethik (Hohenheimer Working Papers zur Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 4), Stuttgart-Hohenheim: Institut für Kulturwissenschaften.





Nebenbei: Eine solche inhaltliche (= „ontologische“) Identifizierung **verschieden** **Interessentypen** hat auch etwa *John C. Harsanyi* (Nobelpreis 1994) vorgenommen:

- **personal** preferences (Eigennutzinteressen)
- **moral** preferences (moralische Interessen)

It is argued that a moral value judgement is a judgement of preference based on **impersonal and impartial criteria**. Thus, each individual has **two sets of preferences**. One consists of his **personal preferences**, defined as his **actual preferences**, which will be typically based mainly on his own personal interests and on the interests of his closest associates. The other consists of his **moral preferences**, defined as his **hypothetical preferences** that he **would entertain** if he forced himself to judge the world from a moral, i.e., from an **impersonal and impartial, point of view**. Mathematically, an individual's personal preferences are represented by his **utility function**, whereas his moral preferences are represented by his **social welfare function**.

Harsanyi, John C. (1976): Essays on Ethics, Social Behavior, and Scientific Explanation (Theory and Decision Library, Vol. 12), Dordrecht / Boston: Reidel, p. IX

- Wenn eine Person einen **Sinn für Moral** hat, dann ist Moral **nicht** eine bloße **Restriktion** des Möglichkeitspielraums, nicht bloß ein **Kostenfaktor** (wie etwa bei *Kirchgässner*, s.o).
- Vielmehr ist **Moral** dann **etwas Attraktives**, und das moralische Interesse wirkt als „**moralischer Anreiz**“.

Vgl. hierzu näher: *Schramm, Michael* (2004): Moralische Interessen in der Unternehmensethik (Hohenheimer Working Papers zur Wirtschafts- und Unternehmensethik, Nr. 4), Stuttgart-Hohenheim: Institut für Kulturwissenschaften; (2008): Ökonomische Moralkulturen. Die Ethik differenter Interessen und der plurale Kapitalismus (Ethik und Ökonomie; Bd. 5), Marburg: Metropolis.



„Für **anwendungsorientierte Ethiken** ist die theoretische und empirische Erforschung der **Beschaffenheit moralischer Anreize** und die **Mechanismen ihrer Aktivierung und Stabilisierung** zentral“ (*Josef Wieland* (2005): Normativität und Governance. Gesellschaftstheoretische und philosophische Reflexionen der Governanceethik (Studien zur Governanceethik, Bd. 3), Marburg, S. 105).

Spezifisch „**moralische Anreize**“ kann man **nutzen** (gezielt einsetzen).

Umgekehrt muss man aber auch mögliche **Crowding Out-Effekte** in Rechnung stellen:



## 2.6 Crowding Out-Effekte differenter Anreize

Frage: Was ist im Bereich des *Versandhandels* zweckdienlicher – ein **staatliches Widerrufsrecht** oder ein **freiwilliges Rückgaberecht** ?




*Hintergrund:* Nachdem 2001 ein **kundenfreundliches Widerrufsrecht** eingeführt worden war, stieg in Deutschland die Zahl der **Rücksendungen** auf **35 %** (2004), bei Frauenbekleidung sogar auf **53,1 %** (2004).



### „Fairness Crowded Out by Law [...].

We experimentally investigate scenarios in which **sellers can voluntarily offer a withdrawal right**. In a second treatment it is **provided by law**. We find indications that a **voluntary provision** is **perceived as friendly**, so that **buyers reciprocate by not exploiting sellers too heavily**. A third treatment reveals that **small return costs** for buyers have **only a marginal influence** on withdrawal behaviour“

(*Georg Borges / Bernd Irlenbusch* (2007): Fairness Crowded Out by Law. An Experimental Study on Withdrawal Rights, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics 163 (2007), pp. 84 – 101, p. 84).

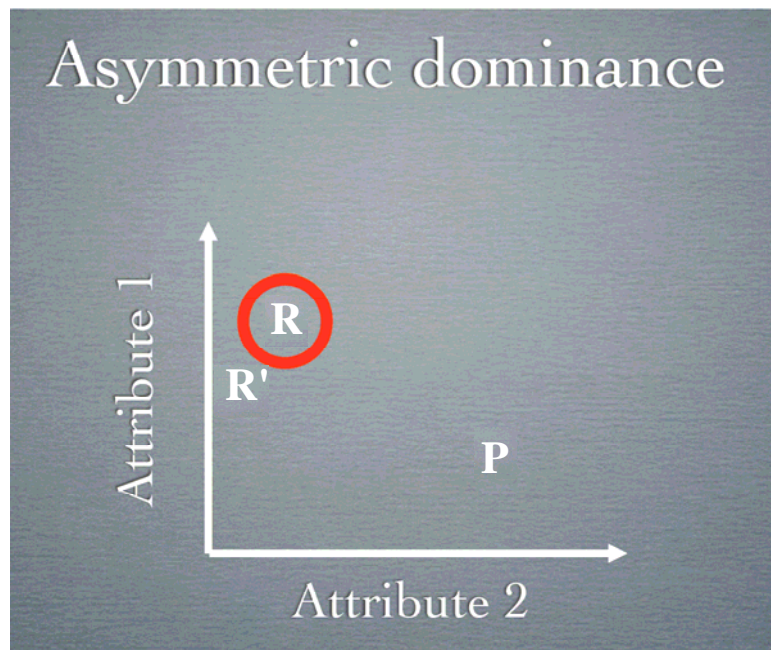
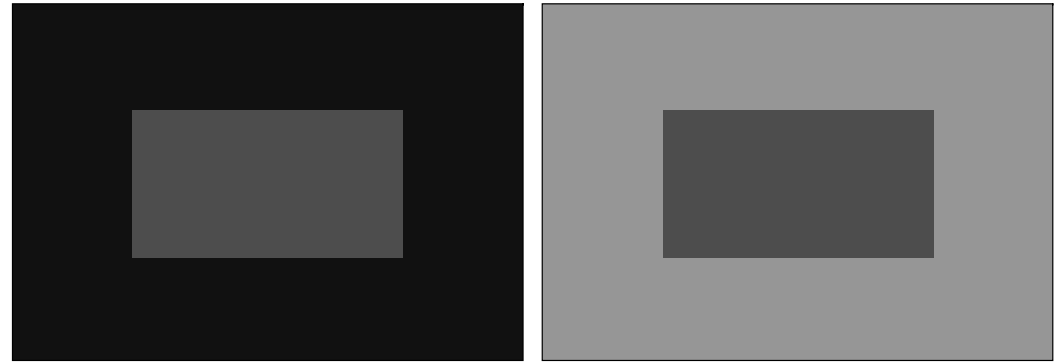
 <ul style="list-style-type: none"> <li>• not order</li> <li>• order, use, and return</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• no order</li> <li>• order G1 (<math>G1: q \geq 0.5</math>), and perhaps G2 sequentially</li> <li>• order both G1 and G2 simultaneously and return G1 or G2</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>• no order</li> <li>• sequential order</li> <li>• simultaneous order</li> </ul>
---	---	--

## Overview of Number of Choices

Treatment	vol			law			law_rc		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
No order	51	15	80	33	10	95	27	8	94
Order / simultaneous order	333	256	243	367	309	266	365	223	217
Sequential order	—	161	61	—	131	39	—	210	81

### 3. „Predictably **Irrational**“.

**Beispiel 1:** Wir nehmen die Dinge *relativ* zueinander wahr. Diese **Relativität in der Wahrnehmung** fungiert als eine **Orientierungshilfe**, kann aber oftmals auch zu **„vorhersagbar irrationalen“ Entscheidungen** führen.



Die Ergebnisse der *Behavioral Economics* zeigen, dass das **Hinzufügen einer leicht inferioren Option** die **Attraktivität** derselben, aber **nicht inferioren Option erhöht**.



In **Marketingstrategien** wird diese **irrationale Relativität** durchaus genutzt, hier in einer Abonnentenwerbung der Zeitschrift *The Economist*:

Economist.com		SUBSCRIPTIONS	
OPINION	<b>Welcome to The Economist Subscription Centre</b>  Pick the type of subscription you want to buy or renew.  <input type="checkbox"/> <b>Economist.com subscription</b> - US \$59.00 One-year subscription to Economist.com. Includes online access to all articles from <i>The Economist</i> since 1997.  <input type="checkbox"/> <b>Print subscription</b> - US \$125.00 One-year subscription to the print edition of <i>The Economist</i> .  <input type="checkbox"/> <b>Print &amp; web subscription</b> - US \$125.00 One-year subscription to the print edition of <i>The Economist</i> and online access to all articles from <i>The Economist</i> since 1997.		
WORLD			
BUSINESS			
FINANCE & ECONOMICS			
SCIENCE & TECHNOLOGY			
PEOPLE			
BOOKS & ARTS			
MARKETS & DATA			
DIVERSIONS			

16%	➡	68%
0%		
84%	➡	32%



**Beispiel 2:** Der rationale *Homo Oeconomicus* ist ein **Individualist**, reale Menschen aber sind offenbar „**Herdentiere**“ – insbesondere auf Finanzmärkten (z.B. Börsen).

Das *kann* ganz **vernünftig** sein („Die Fachleute werden es schon wissen“), diese „**animal spirits**“

(George A. Akerlof / Robert J. Shiller)  
sind aber auch die Basis für die Entwicklung von **Spekulationsblasen**:



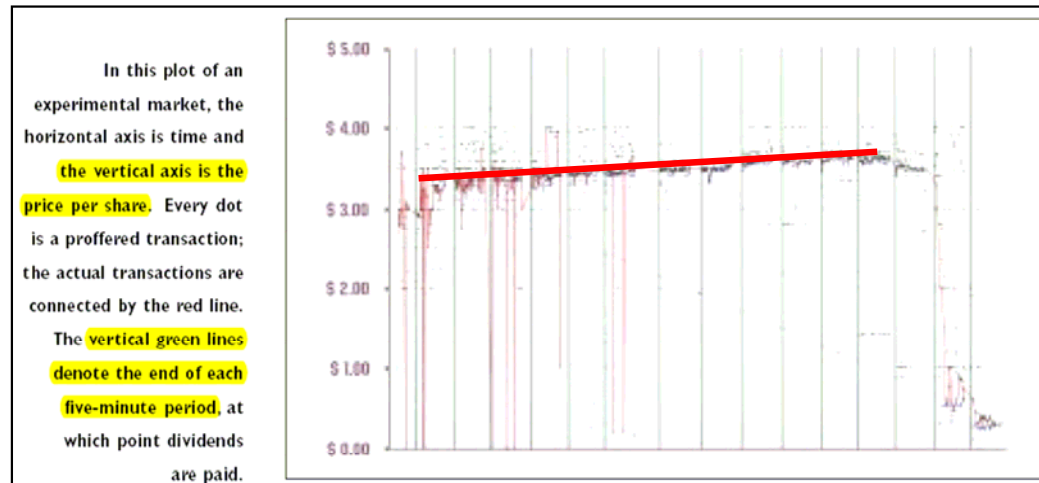
Durch dieses Herdenverhalten werden die **Entscheidungen** von Anlegern **voneinander abhängig**. Eine **Spekulationsblase** bildet sich (selbst wenn man in einem *experimentellen* Markt – anders als in einem echten Börsenmarkt (!) – Gewissheit über den Wert einer Aktie hat): Das ergab ein Experiment des Verhaltensökonomen *Colin F. Camerer*:

### Handel mit Aktien an einem fiktiven Unternehmen

- 15 5-Minuten-Perioden
- jeder: zwei Aktien + Geldbetrag
- am Ende jeder 5-Min.-Periode:  
Dividende von 24 Cent

Nach der ersten Periode hätte man für die Aktie nicht mehr als **3,36\$** ( $3,60\$ = 0,24\$ \times 15 - 0,24\$$ ) zahlen dürfen.

Doch der Preis sprang gleich auf **3,40\$** und **stieg** dann sogar noch auf **3,50\$** bis **3,60\$** – bis er kurz vor Ende völlig abstürzte.



„When we asked the subjects how it came about, they'd tell us a story that sounded very much like the **greater-fool theory**. They'd say, sure I knew the prices were way too high, but **I saw other people buying and selling at high prices**. I figured I could buy, collect a dividend or two, and then **sell at the same price to some other idiot**" (*Colin F. Camerer* (1997): Taxi Drivers and Beauty Contests, in: Engineering & Science 1/1997, pp. 10 – 19, p. 18).





Auf realen Spekulationsmärkten ist die **Gefahr von Seifenblasen** natürlich noch **ungleich höher**:

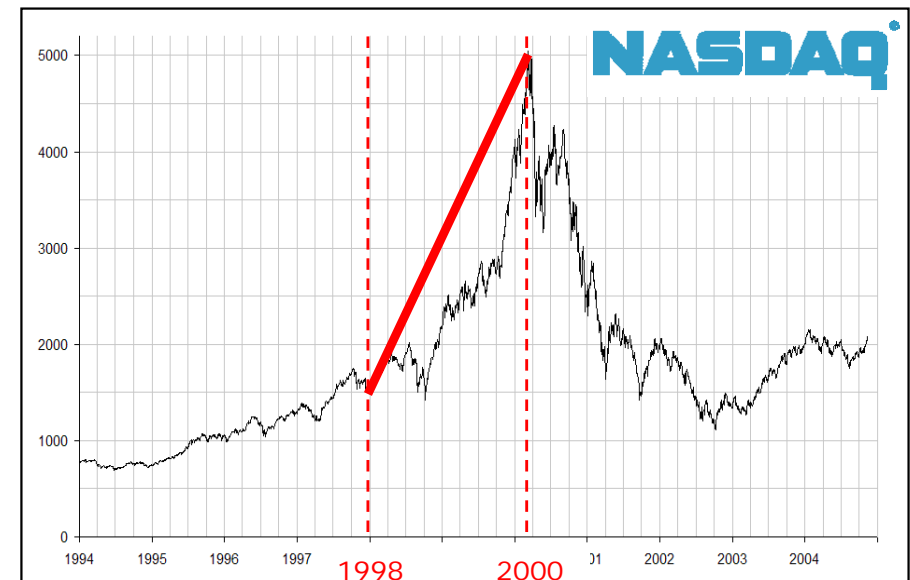


In „**Seifenblasen an realen Börsenmärkten** [...] wird einem **gar nicht bewusst**, dass man sich mitten in so einer Blase befindet. [...] Das Teuflische an einem Börsenschwindel besteht darin, dass er, **je länger** er dauert, **desto weniger wie eine Seifenblase wirkt** – zum Teil deshalb, weil **niemand weiß, wann er endet**“

(*James Surowiecki* (2004 / 2005): Die Weisheit der Vielen. Warum Gruppen klüger sind als Einzelne, München: Goldmann, S. 320).

Und zudem muss bei einem Ausstieg befürchten, als „**Chicken**“ dazustehen:

Natürlich gab es beispielsweise „jede Menge Gurus [...], die 1998 den **katastrophalen Niedergang der Nasdaq-Aktien** prophezeiten. Wer zu dem Zeitpunkt ausgestiegen wäre, hätte jedoch einen **40-prozentigen Gewinn verpasst**. Wäre man vor 1998 ausgestiegen, hätte man sogar einen **85-prozentigen Gewinn versäumt**“ (ebd., 320).



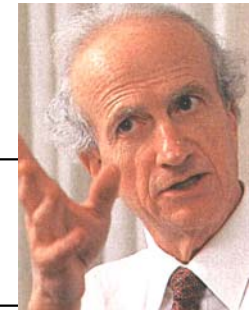
## **(Ir)Rationality** reloaded

Die *Behavioral Economics* **bestreitet** die traditionelle Annahme, der Mensch verhalte sich immer **rational**.

Ich denke aber, dass man in diesem Punkt durchaus mit *Gary S. Becker* **und** der *Behavioral Economics* sagen kann:

„[T]hey **try as best as they can**“ (*Gary S. Becker* 1993)

Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, in: *Journal of Political Economy* 101, pp. 385 – 409, p. 385f.).



Das Problem: **Their best** is **not** always **the best**! Vielfach bleibt es beim bloßen Versuch und das Verhalten ist objektiv doch **irrational**.

Wenn Ökonomen darin doch „**verborgenes**“ **rationales Handeln** erblicken,



„Ich aber bin Ökonom. [...] **Ökonomen** sind ständig auf der Suche nach der **verborgenen Logik des Lebens**, nach den unzähligen **rationalen Entscheidungen**, die es ausmachen, und die **für das bloße Auge unsichtbar** sind. [...] Aber wenn man die Welt verstehen will [...], dann fängt man am besten bei den **rationalen Entscheidungen** an“ (*Tim Harford* (2008): *Die Logik des Lebens*, München:

Riemann, S. 7 f.).

dann könnte es sich bei dieser „Verborgenheit“ der Rationalität so verhalten wie bisweilen bei der „unsichtbaren Hand“ (*Adam Smith*) des Marktes: Bisweilen ist die „unsichtbare Hand“ **unsichtbar**, weil sie **gar nicht da** ist!

#### 4. **Virtual Capitalism** and „Human Nature“.

Zum Schluss noch **zwei Thesen**:

1. **Geld** ist ein **starker Anreiz**, kann uns aber auch **den Kopf verdrehen**.
2. Die **zunehmende Virtualisierung des Kapitalismus** ist mit der Gefahr einer **Verdünnung moralischer Gefühle** verbunden.

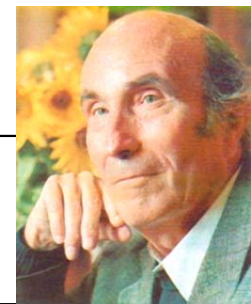


Geld ist eine bemerkenswerte Erfindung:

- a) Es „ist“ selber „nichts“, sondern nur ein **Äquivalent** (Zeichen) für Anderes.
- b) Es kann problemlos seine Gestalt ändern (kann **materiell oder immateriell** auftreten).
- c) Es ist (potenziell) **unendlich** ...

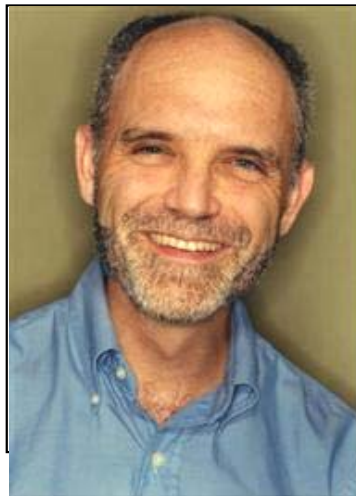
Geld bzw. Kapital prägen den modernen „**Kapitalismus**“:

„Das moderne Wirtschaftssystem hat seine Einheit im **Geld**. Es ist **voll durchmonetarisiert**“ (Niklas Luhmann (1984): Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie, Frankfurt (M.): Suhrkamp, S. 625).



## 4.1 Warum uns **Geld** den **Kopf** verdrehen kann

Die „Neuroökonomie“ stellt zum Beispiel fest:



„Die **neuronalen Aktivitäten** eines Anlegers, der mit seinen Investitionen **Geld** verdient, sind **nicht zu unterscheiden** von denjenigen einer Person im **Kokain-** oder **Morphiumrausch**“

(*Jason Zweig* (2007): Gier. Neuroökonomie: Wie wir ticken, wenn es ums Geld geht, München: Hanser, S. 7 [Original: *Zweig, Jason* (2007): *Your Money & Your Brain*, New York: Simon & Schuster].

Vgl.: *Kuhnen, Camelia M. / Knutson, Brian* (2005): The Neural Basis of Financial Risk Taking, in: *Neuron* 47 (September 1, 2005), pp. 763 – 770).

Umgangssprachlicher formuliert: „Unser **Kopf** [**Gehirn**] reagiert auf **Geld** wie auf **Kokain** und **Sex**“

(*Uehlecke, Jens* (2007): Reich an Gefühlen, in: *Magazin ZEIT Wissen* 03/2007).

Das erklärt das **bisweilen irrationale Verhalten**, wenn es ums **Geld** geht.





## 4.2 Warum der „virtuelle“ Kapitalismus offenbar ein Problem für unsere „menschliche Natur“ darstellt

Der moderne Kapitalismus ist in zweifacher Hinsicht (zu) virtuell:

1. Zum einen ist er ein (teilweise) „**ungedeckter Scheck**“ (= das „**Unwirkliche** in der Ökonomie“).
2. Und zum anderen wurde sein **Geld (Kapital)** zunehmend **virtueller** (vom Gold zu den CDOs).

### ad 1) „Ungedeckter Scheck“



**Früher:** „Der Glaube an den Realitätsgehalt der Goldeinlösepflicht [...] beruhte [...] auf der Konvention, daß man allgemein so tun würde, als ob real wäre, was doch offensichtlich **fiktiv** war, wobei es **tatsächlich real blieb, solange es für real genommen wurde** und niemand begann, in der Fiktion herumzustochern“

(*Holger Bonus* (1990): Wertpapiere, Geld und Gold. Über **das Unwirkliche in der Ökonomie**, Graz / Wien / Köln: Styria, 31f.).

Auch unser **gegenwärtiges** Geldsystem „kann [...] nur funktionieren, wenn die Bankkunden [...] eine offensichtliche **Fiktion als Realität** [...] behandeln. Die Fiktion behauptet, daß ein Bankguthaben so gut wie Bargeld sei. Solange das für Realität genommen wird und niemand handelt, als liege eine **Fiktion** vor, bleibt es auch tatsächlich **Realität**“ (ebd. S. 41).

Dies zeigt „die **machtvolle Präsenz des Unwirklichen in der Ökonomie** – eines Unwirklichen, dem man ebenso wenig ins Antlitz blicken darf wie der Medusa“ (*Bonus 1990, S. 34*).

Hingegen würde ein **allgemeiner „run on the bank“** dieses **Fiktionale** zu Tage fördern.

Und es ist gar nicht so einfach, **präzise die Grenze** zu bestimmen, wo ein **noch verantwortbares Unwirkliches** in eine **nicht mehr akzeptable (bloße) Fiktion** übergleitet.

Dies zeigt sich exemplarisch am Fall *Enron*:



Für *Jeffrey Skilling* war ein *unangebrachter „run on the bank“* die Ursache für den Absturz:

„[I]t is my belief that Enron’s failure was due to a **classic run on the bank**“  
(*Jeffrey Skilling, 7. Februar 2002*).



Endless possibilities.™

Und Whistleblowerin *Sherron Watkins* stimmt *Skilling* in dieser Diagnose eines „run on the bank“ ausdrücklich zu:

„I think Mr. Skilling is **correct** that what killed the company was a **bank**“ (*Sherron Watkins, 26. Februar 2002*).







Aus der Sicht *Jeff Skillings* hätte auch *Enron* ganz normal seinen Geschäften nachgehen können, wenn nicht durch Skeptiker das Misstrauen geschürt worden wäre.

Aber **wo genau** ist die **Grenze?**



Der Kapitalismus „kann [...] nur funktionieren, wenn [wir] [...] eine offensichtliche **Fiktion als Realität** [...] behandeln“ (*Holger Bonus*

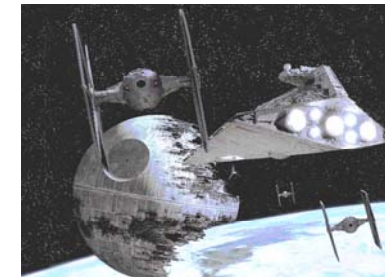
(1990): Wertpapiere, Geld und Gold. Über das Unwirkliche in der Ökonomie, Graz / Wien / Köln: Styria, S. 41).

Bei *Enron* war sie sicherlich deutlich überschritten – schon die **Namen der SPEs** signalisieren den **fiction-Charakter** der *Enron*-Kultur:

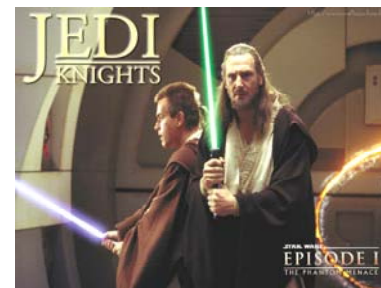
**Raptor ,ChewCo‘**  
(von *Chewbacca* aus *StarWars*)



**Enron-Headquarter ,Death Star‘**  
(Todesstern aus *StarWars*)



**Investmentgesellschaft ,JEDI‘**  
(Jedi-Ritter aus *StarWars*)



**Jeff Skilling als ,Darth Vader‘**  
(aus *StarWars*)

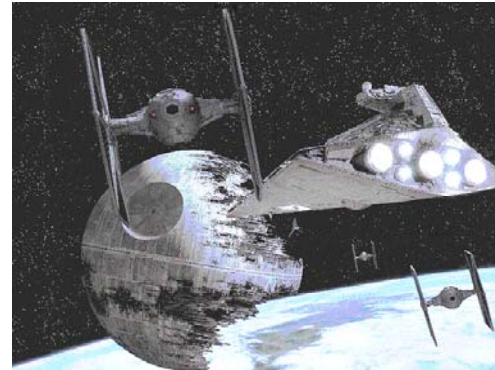


Dazu passt, dass die **Namen der SPEs** zu einem guten Teil **science-fiction-Filmen** entnommen wurden und die gesamte *Enron*-Kultur stark von der **StarWars-science-fiction** beeinflusst war (Raptors: *Jurassic Park*; ChewCo, Death Star, JEDI, Darth Vader: *StarWars*):

**Raptor ,ChewCo'**  
(von *Chewbacca* aus *StarWars*)



**Enron-Headquarter ,Death Star'**  
(Todesstern aus *StarWars*)



**Investmentgesellschaft ,JEDI'**  
(Jedi-Ritter aus *StarWars*)



**Jeff Skilling als ,Darth Vader'**  
(aus *StarWars*)



## ad 2) Die zunehmende Virtualität des Geldes

In der Evolution des Kapitalismus wurde das ursprünglich noch recht konkrete „**Geld**“ (Gold; Bargeld) **immer digitaler und virtueller** (Digitalgeld; Finanzderivate, CDOs usw.).

Wir sind nun aber „analoge“ Menschen aus Fleisch und Blut, **natürliche Wesen**.

Daraus ergibt sich der Kontrast zwischen dem **Virtual Capitalism** und der **Human Nature**.



## Virtuality & Moral Attenuation



Und das hat für unser **faktisches Verhalten** durchaus relevante Konsequenzen, denn:

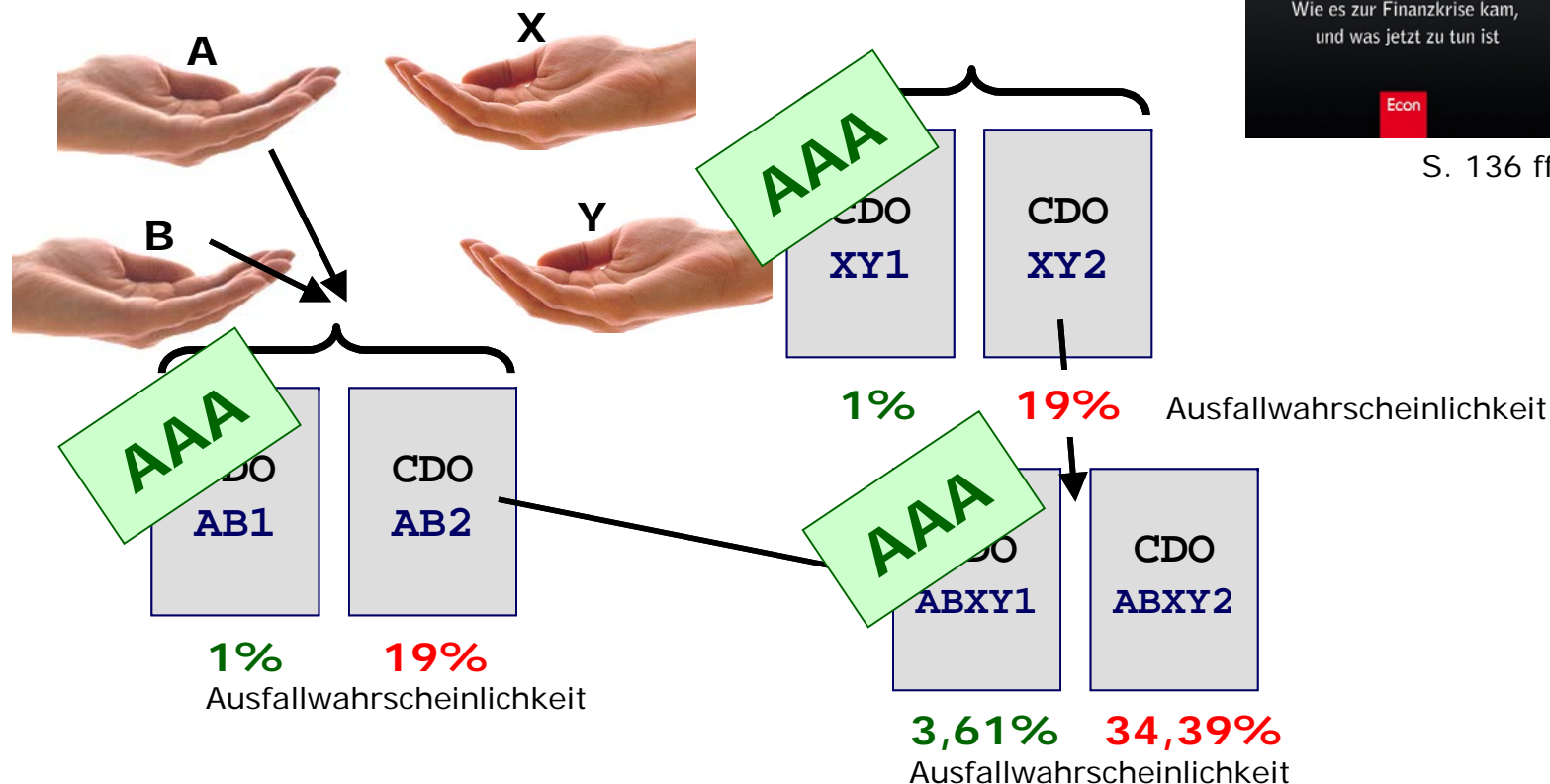
„Dealing with **Cash** Makes Us **More Honest**“  
(*Dan Ariely* 2008, p. 217).



## Exkurs: Die Finanz-Alchemie der CDOs

Die **CDOs** („Collateralized Debt Obligations“) sind ein Beispiel dafür, wie man aus *minderwertigen* Hypothekendarlehen „**Gold**“ machen kann (= Alchemie):

Wir haben **4 Hypothekendarlehen** zu je **100.000 US-\$** (bei einer Ausfallwahrscheinlichkeit von jeweils 10%):



Dass diese Dimension des **Virtuellen** (des **Fiktionalen**) das **Verhalten** von Wirtschaftsakteuren nachdrücklich prägen kann, zeigte ebenfalls der Fall *Enron*.

„Do you think that the **architects of Enron’s collapse** – Kenneth Lay, Jeffrey Skilling, and Andrew Fastow – would have **stolen money from the purses of old women**? Certainly, **they took millions of dollars** in pension monies **from a lot of old women**. But do you think they would have hit a woman with a blackjack and pulled the **cash** from her fingers?“ (*Dan Ariely* 2008, p. 219).



20 simple math problems, 5 min. „correct“ answers	
<b>first group (control group)</b> ➤ correct answers <b>tallied</b> (by the experimenter) ➤ 50 cents <b>cash</b> for each correct answer	<b>3.5</b>
<b>second group</b> ➤ correct answers <b>not tallied</b> ➤ 50 cents <b>cash</b> for each correct answer	<b>6.2</b>
<b>third group</b> ➤ correct answers <b>not tallied</b> ➤ <b>token</b> (= 50 cents) for each correct answer	<b>9.4</b>

*Table: The Cash-Token-Experiment*  
(*Ariely* 2008, pp. 219 f.)





„And that’s my point: **cheating** is a lot **easier** when it’s a **step removed from [cash] money**“ (p. 219). „Let’s not forget that the **tokens** in our experiments were **transformed into cash within a matter of seconds**. What would the **rate of dishonesty** have been if the transfer from a nonmonetary token to cash took **a few days, weeks, or months** (as, for instance, in a **stock option**)?“ (*Ariely* 2008, p. 222).

Ich neige zu der Auffassung, dass diese **Tatsache virtueller Geldgrößen** größere **Auswirkungen auf das Verhalten** in vielen Bereichen hat als man zunächst vielleicht vermuten würde.

Auf jeden Fall wird unser **Kapitalismus** dadurch ein äußerst **fragiles System**:



Im **Chicken-Game** der Finanzmärkte wurde man mit den **Virtualitäten** erst **über dem Abgrund wirklich** konfrontiert:



„Man kann sich die Situation vielleicht am besten als **Chicken-Game** vorstellen. [...] Den **Abgrund** haben viele der Marktakteure längst gesehen oder wussten zumindest, dass er **irgendwann** kommt. Die Liquiditätsblase musste wohl **irgendwann** platzen" (*Joachim Fetzer*

(2008): Ist man hinterher immer klüger? Auf der Suche sozialetischen Lehren aus der Finanzmarktkrise, in: Konrad-Adenauer-Stiftung (Hg.): Lehren aus der Finanzmarktkrise. Ein Comeback der Sozialen Marktwirtschaft (Bd. I: Ordnungspolitische und sozialetische Perspektiven), Berlin: KAS, S. 31 - 36, hier: S. 34.

Erst über dem **Abgrund** bemerkten die vermeintlichen Gewinner des Chicken-Games, dass unter ihnen **nichts als Luft** und das **Wolkenschluss tatsächlich schon jetzt nur virtuell** und der Bezug zur realen Situation verloren gegangen war.

Dazu passt auch der Vergleich der **Finanzwirtschaft** mit **Wile E. Coyote**:

**The Economist**

„Yet, like **Wile E. Coyote** running over the edge of a cliff, **financial services** kept on going“

(*The Economist* (2008): What went wrong, in: The Economist print edition, Mar 19th 2008).



Man rennt kopflos dem Geld hinterher, missachtet die Gesetze der ökonomischen „Schwerkraft“ – und endet im Abgrund.

Die Frage, wie eine angemessene wirtschaftsethische Reaktion aussehen sollte, schließt sich an –

vielleicht weniger so:



Sondern eher so:



„Wir sollten eine **Behörde** schaffen, die diese **Produkte prüft und testet**, ehe sie zugelassen werden. Das ist bei Medikamenten nicht anders: Ehe Pharmaunternehmen diese vertreiben dürfen, muss der Staat sie zulassen“

(*Joseph Stiglitz 2008*: „Die Wall Street hat den Krieg der Worte verloren“ [Interview], in: Süddeutsche Zeitung vom 24. August 2008; hierzu auch: Emunds, Bernhard (2008): Goodbye Wallstreet, Hello Wallstreet! Über den Bedarf die kapitalmarktdominierte Finanzwirtschaft umzubiegen (Frankfurter Arbeitspapiere zur gesellschaftsethischen und sozialwissenschaftlichen Forschung, Nr. 55): Frankfurt (M.) / St. Georgen: Oswald von Nell-Breuning Institut, S. 26.).

Auf jeden Fall kann uns die **Behavioral Business Ethics** über unsere „**human nature**“ (*Ariely 2008*, p. xxii) aufklären, die als „**Software**“ (incl. Fairness-Interessen, incl. vorhersehbare Irrationalitäten) das notwendige Korrelat zur „**Hardware**“ der „**Situationslogik**“ (= *Homo Oeconomicus*) darstellt.