

Bruno S. Frey

Ein ipsatives Modell menschlichen Verhaltens.

*Ein Beitrag zur Ökonomie und Psychologie**

Abstract: Human beings under some conditions tend to systematically overestimate their possibilities, under others to underestimate what is possible for them. This behaviour can be explained by differentiating between an ipsative possibility set (which includes what individuals consider relevant for themselves) and an objective one. These two possibility sets do not necessarily coincide. The difference may firstly be due to psychological processes as well as factors such as tradition and ideology. The difference may secondly be strategically designed by the individuals themselves knowing that they otherwise reach less utility. The approach stresses that it is essential to determine the possibility sets within which individuals rationally decide between alternatives.

I. Überausweitung und Unterausdehnung von Möglichkeiten

In bestimmten Bereichen pflegen Menschen die ihnen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten regelmäßig und systematisch zu überschätzen: Sie glauben, sie könnten mehr erreichen, als für sie objektiv möglich ist. Mit anderen Worten, sie weiten fälschlicherweise ihren Möglichkeitsraum zu weit aus. So überschätzen zum Beispiel Wissenschaftler, die ein Buch zu schreiben beabsichtigen, gerne ihre Arbeitskapazität und erleben immer wieder, daß der Abschluß ihres Vorhabens weit mehr Zeit in Anspruch nimmt, als sie vorher glaubten - aber bei der Planung des nächsten Buches unterliegen sie wieder der gleichen Illusion. Ähnlich überlasten Geschäftsleute regelmäßig ihren Terminplan und bedauern dann, daß sie sich so viele Verpflichtungen aufgehalst haben. Die beiden Beispiele sollen zeigen, daß diese Überschätzung der eigenen Möglichkeiten nicht auf mangelnde Erfahrung, auf falsche Information oder gar fehlende Intelligenz zurückzuführen ist.

In anderen Bereichen hingegen unterschätzen die Menschen regelmäßig und systematisch ihre Möglichkeiten, d.h. sie unternehmen nicht alles, was sie tun könnten. Sie dehnen somit ihren Möglichkeitsraum weniger aus, als objektiv möglich wäre. Viele Leute besuchen zum Beispiel nie eine Opernaufführung, auch wenn sie es sich ohne weiteres leisten könnten. Sie gehen nicht in die Oper, obwohl sie über die Möglichkeiten wohlinformiert sind,

und obwohl Außenstehende (z.B. ihre Freunde) voraussagen, daß ihnen die Aufführung gefallen würde (und sie es auch tatsächlich tut, wenn sie aus irgendeinem Grund 'gezwungen' sind, daran teilzunehmen). Ein anderes Beispiel einer (strategischen) Unterausdehnung des objektiven Möglichkeitsraumes wäre der Verzicht auf den Kauf eines Fernsehapparates, auch wenn man genügend Geld dazu hätte und genau weiß, daß einem Fernsehen Vergnügen bereitet. Der Grund für den Kaufverzicht liegt dabei im Wissen, daß man zu oft fernsieht und unfähig ist, dieses Verlangen zu unterdrücken, wenn der Fernseher einmal in der Wohnung steht.

Die systematische Überausweitung und Unterausdehnung des eigenen Möglichkeitsraumes erscheint im Lichte der orthodoxen Wirtschafts- und Entscheidungstheorie - insbesondere der Theorie der Maximierung des Erwartungsnutzens unter Unsicherheit - als paradox. In vor allem durch Psychologen (am bekanntesten sind die Arbeiten von Kahneman/Slovic/Tversky 1982), aber auch von einzelnen Ökonomen (Allais 1953; Ellsberg 1961; Grether/Plott 1979) durchgeführten Experimenten sind eine erhebliche Zahl anderer Anomalien oder Paradoxa individuellen Handelns nachgewiesen worden, die mit der herkömmlichen Theorie unvereinbar sind (für Überblicke vgl. z.B. Schoemaker 1980, 1982; Machina 1987; Ford 1987 oder die Aufsatzsammlung von Arkes/Hammond 1986). Sie sind für die gesellschaftliche Ebene von erheblicher Bedeutung (vgl. Frey/Eichenberger 1988a,b). Dieser Aufsatz reiht sich in die neu entstehende Verbindung von Ökonomie und Psychologie ein, die die Eigenheiten menschlichen Verhaltens ernst nimmt, auch wenn diese nicht mit der bisherigen axiomatischen Entscheidungstheorie vereinbar sind. Dem Menschen wird nicht die Fähigkeit abgesprochen, rational (im Gegensatz zu zufällig oder willkürlich) zu handeln. Der hier verfolgte Ansatz zur Analyse des beobachteten Phänomens der Über- und Unterausdehnung des objektiven Möglichkeitsraumes verwendet den Rationalansatz (rational choice approach). Im Gegensatz zur herkömmlichen Entscheidungstheorie wird jedoch nicht von einer für das Individuum vorgegebenen Alternativenmenge ausgegangen, aus der es eine Wahl zu treffen hat. Vielmehr wird die Entscheidung als Prozeß betrachtet, bei dem zwei Phasen zu unterscheiden sind: In der ersten (und entscheidend wichtigen) Phase werden die für das Individuum persönlich relevanten - die ipsativen¹ - Alternativen betrachtet, in einer nachfolgenden zweiten Phase wird die Wahl zwischen diesen Alternativen getroffen. Die beobachteten Paradoxa werden auf einfache Weise zu erklären versucht, indem zwischen einem objektiven und ipsativen Möglichkeitsraum unterschieden wird. Empirische Evidenz wird angeführt, die für den entwickelten Ansatz und gegen bestimmte Aspekte des orthodoxen Modells menschlichen Verhaltens (im Sinne von Becker 1976; Stigler/Becker 1977) spricht. Die entwickelten Unterschiede sind für den Versuch bedeutsam, gesellschaftliches Verhalten mit Hilfe einer Änderung der relativen Preise zu beeinflussen: Unter identifizierbaren Bedingungen ist dieses Vorgehen unwirksam oder führt sogar zu kontraproduktiven Ergebnissen. Im Abschnitt II dieser Ar-

beit wird das Konzept des ipsativen Möglichkeitsraumes eingeführt und mit dem objektiven Möglichkeitsraum verglichen. Die Überausweitung des objektiven Möglichkeitsraumes ist Thema von Abschnitt III. Im folgenden Abschnitt IV wird die Unterausdehnung des objektiven Möglichkeitsraumes behandelt. Abschließende Bemerkungen finden sich in Abschnitt V.

II. Der ipsative Möglichkeitsraum

1. Beziehungen zwischen ipsativem und objektivem Möglichkeitsraum

Individuen nehmen die ihnen zur Verfügung stehenden Alternativen nicht als exogen gegeben an; vielmehr werden Alternativen erwogen, die objektiv nicht erreichbar sind, und umgekehrt werden mögliche Alternativen nicht berücksichtigt. Der von einer bestimmten Person als für sich selbst relevant angesehene Möglichkeitsraum - er wird als ipsativer Möglichkeitsraum bezeichnet - unterscheidet sich vom objektiven Möglichkeitsraum. Der Unterschied zwischen dem ipsativen Möglichkeitsraum und dem objektiven ist nicht auf Faktoren wie beschränkte Information oder mangelnde Intelligenz zurückzuführen. Diese Faktoren sind verantwortlich für den Unterschied zwischen dem objektiven und dem subjektiven Möglichkeitsraum und sind in der Entscheidungstheorie wohlbekannt. Sie brauchen an dieser Stelle nicht weiter erörtert zu werden. Während sich Unterschiede zwischen dem objektiven und subjektiven Möglichkeitsraum mit der Zeit tendenziell verringern, ist dies bei der Differenz zwischen dem ipsativen und objektiven Möglichkeitsraum nicht der Fall, vielmehr kann sie über längere Zeit aufrecht erhalten bleiben und sich unter bestimmten Bedingungen sogar vergrößern.

Die beiden Möglichkeitsräume unterscheiden sich grundsätzlich in vier Punkten:

(1) Der objektive Möglichkeitsraum ist marginal. Kleine Veränderungen lassen sich sinnvoll mittels einer Abwägung von Nutzen und Kosten bewerten. Der ipsative Möglichkeitsraum hingegen ist nicht marginal, sondern absolut, d.h. Alternativen werden entweder vollständig oder gar nicht in Erwägung gezogen. Bei Änderungen des ipsativen Möglichkeitsraumes oder beim Vergleich zweier ipsativer Möglichkeitsräume treten in der Regel scharfe Brüche auf. Im Bereich der Familie oder unter Freunden werden z.B. absolute Maßstäbe gesellschaftlich positiv sanktioniert; eine 'kleinliche Abwägung' wird verurteilt. In einem anderen Bereich, z.B. im Geschäftsleben, kann hingegen ohne Problem eine penible Abwägung vom gleichen Menschen praktiziert werden.

(2) Der objektive Möglichkeitsraum ist symmetrisch. Eine Erhöhung oder Senkung eines relativen Preises hat eine prinzipiell gleiche Wirkung (mit umgekehrten Vorzeichen). Der ipsative Möglichkeitsraum ist asymmetrisch;

Alternativen, die in den ipsativen Raum eingegangen sind, lassen sich nicht mehr entfernen.

(3) Der objektive Möglichkeitsraum ist transpersonal: Ein wohlwollender, außenstehender Beobachter, der über die Grenznutzen und Grenzkosten eines Individuums wohl informiert ist, würde genau die Handlungen empfehlen und voraussagen, die das betreffende Individuum auch tatsächlich unternimmt. Der ipsative Möglichkeitsraum ist persönlich: Die Alternativen werden aus dem Gesichtspunkt eines bestimmten Individuums betrachtet; ein Außenstehender würde in vielen Fällen völlig andere Handlungen voraussagen oder empfehlen, als das betreffende Individuum dann tatsächlich unternimmt.

(4) Im objektiven Möglichkeitsraum ist eine Wahl zwischen Alternativen entsprechend der Erwartungsnutzentheorie möglich. Entsprechend hat eine Änderung relativer Preise eine systematische Wirkung auf das individuelle Verhalten, wie im fundamentalen Nachfragetheorem festgehalten wird (Becker 1976). Im ipsativen Möglichkeitsraum ist eine (direkte) Wahl zwischen Alternativen oft unmöglich, weil autonome Prozesse eine Entscheidung verhindern. Die Menschen können eine beschränkte Kontrolle über die Alternativen ausüben, indem sie auf einer übergeordneten, 'konstitutionellen' Ebene Verhaltensregeln festlegen.

Die logischen Beziehungen zwischen dem objektiven und ipsativen Möglichkeitsraum lassen sich folgendermaßen darstellen:

Figur 1

		objektiver Möglichkeitsraum	
		innerhalb	außerhalb
ipsativer Möglichkeitsraum	innerhalb	(1) 'klassisch'	(3) Überausweitung des ipsativen Möglichkeitsraumes
	außerhalb	(4) Unterausdehnung des ipsativen Möglichkeitsraumes	(2) 'irrelevant'

In Zelle (1) gelten die 'klassischen' Ergebnisse hinsichtlich der Wirkung der Veränderung relativer Preise auf das individuelle Verhalten. Die meisten menschlichen Aktivitäten sind in diesem Bereich angesiedelt. Die zweite Zelle ist 'irrelevant', weil die darin befindlichen Alternativen weder in Betracht gezogen, noch erreicht werden können und deshalb für das menschliche Verhalten ohne Bedeutung sind. In den beiden anderen Zellen sind die Fälle aufgeführt, in denen die beiden Möglichkeitsräume voneinander abweichen. In Zelle (3) ist der ipsative über den objektiv möglichen Bereich ausgeweitet, während in Zelle (4) der ipsative eine Teilmenge des objektiv möglichen Alternativenraumes ist.

2. Bestimmungsgründe des ipsativen Möglichkeitsraumes

Der von einem Menschen für sich selbst als relevant angesehene Raum von Möglichkeiten oder Alternativen wird durch eine große Zahl verschiedener Faktoren bestimmt. Ein direkter Einfluß von relativen Preisänderungen ist ausgeschlossen. Wichtig sind Tradition, Ideologie, die Art und Weise, wie die Alternativen durch gesellschaftliche Prozesse präsentiert werden ('Framing', vgl. Kahneman/Slovic/Tversky 1982), vor allem aber in der menschlichen Natur liegende psychologische Prozesse. Auch die Wünschbarkeit der Ziele spielt eine Rolle, weil dadurch die Wahrscheinlichkeiten der in Frage kommenden Alternativen systematisch beeinflusst werden: "The desirability of an event biases its subjective probability although the effects are complex and differ from person to person. Some people are overly optimistic, tending to attribute greater probability to high-desired events than to undesirable events, other factors being equal. Other persons consistently overestimate the likelihood of unpleasant events." (Slovic 1986, 187) Ein weiterer Faktor, der den ipsativen Möglichkeitsraum (und damit die Differenz zwischen dem objektiven und subjektiven Möglichkeitsraum) beeinflusst, sind persönliche Erfahrungen. Eine statistische Wahrscheinlichkeit für einen Unfall kann z.B. für einen selbst als irrelevant zurückgewiesen werden, wenn man eine Theorie hat, die einem erklärt, warum der Unfall geschehen ist und man sieht, daß die Bedingungen für einen nicht zutreffen. So kann etwa ein Unfall der Tatsache zugeschrieben werden, daß der Verunglückte betrunken war. Eine persönliche Erfahrung mit einem derartigen Unfall - z.B. wenn ein Freund dabei gestorben ist - betrachtet man für sich als irrelevant, auch wenn man selbst ab und zu Alkohol trinkt.

3. Vergleich zur orthodoxen Theorie

Die Erwartungsnutzentheorie gilt als das wichtigste Paradigma der Nachkriegszeit zur Analyse von Entscheidungen (Schoemaker 1982, 529; Simon 1986, 99). Die Menge der zulässigen oder möglichen Alternativen wird als

vorgegeben unterstellt. Alle Alternativen gehören somit zum objektiven Möglichkeitsraum und die Theorie wird zur Ableitung der besten Wahl unter diesen Alternativen in einer risikobehafteten Umgebung verwendet. Gleichzeitig wird unterstellt, daß "the decision maker contemplates, in one comprehensive view, everything that lies before him" (Simon 1986, 100). Der gesamte Ansatz steht in der Tradition der mathematischen Analyse von Lotterien, in denen die Wahrscheinlichkeiten und Gewinne explizit festgelegt sind (Einhorn/Hogarth 1986, 247).

In der Wirtschaftswissenschaft ist die Maximierung des Erwartungsnutzens der Standardansatz für Situationen bei Unsicherheit. Ein Beispiel ist die "Theorie der öffentlichen Wirtschaft" (z.B. Atkinson/Stiglitz 1980), in der etwa die Entscheidung, Steuern zu bezahlen oder zu hinterziehen, oder in der offiziellen oder Untergrundwirtschaft zu arbeiten, als Maximierung des Erwartungsnutzens formuliert wird (z.B. Allingham/Sandmo 1972; Sandmo 1976). Anhand von derartigen Untersuchungen wird deutlich, daß die Alternativenmenge als vollständig festgelegt (wenn auch nicht notwendigerweise den betreffenden Individuen bekannt) unterstellt wird. Die Erwartungsnutzenmaximierung wird auch als selbstverständlich unterstellt bei der Anwendung des ökonomischen Ansatzes auf allgemeine gesellschaftliche Probleme, wie auf die Familie, Kriminalität, Politik, Kunst oder Sport (vgl. Becker 1976; McKenzie/Tullock 1975; Frey 1980).

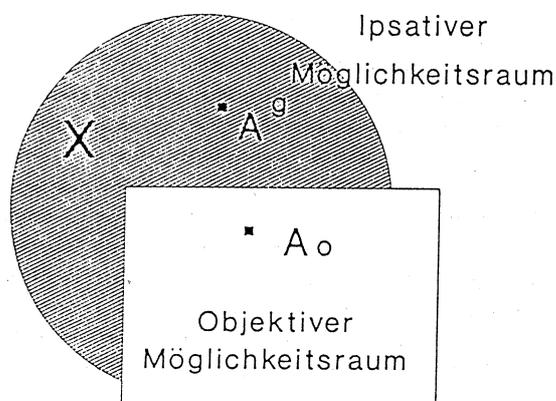
Seit einiger Zeit haben insbesondere experimentelle kognitive Psychologen wie Kahneman, Tversky, Slovic und Lichtenstein (vgl. Kahneman/Slovic/Tversky 1982; Arkes/Hammond 1986; Hogarth/Reder 1987; Machina 1987) eine große Zahl paradoxer Verhaltensweisen isoliert, die der Erwartungsnutzenmaximierung als erklärende Theorie widersprechen: "... at the individual level most of the empirical evidence is difficult to reconcile with the principle of expected utility maximization" (Schoemaker 1982, 530). Diese Ergebnisse gelten auch für Feldstudien, wie zum Beispiel, daß "managers commonly attempt to adjust risky alternatives rather than simply choosing among them" (MacCrimmon/Wehrung 1986, 88; March/Shapira 1987).

Diese (und andere) Ergebnisse legen nahe, daß der herkömmliche Ansatz zur Erklärung von Entscheidungen unter Unsicherheit unfähig ist, empirisch beobachtete Phänomene sowohl auf der individuellen als auch auf der gesellschaftlichen Ebene (vgl. Frey/Eichenberger 1988a,b) befriedigend zu erklären. Ein neuer Ansatz ist erforderlich, bei dem die in den Entscheidungsraum eingehenden Alternativen nicht vorgegeben, sondern Ergebnis eines Prozesses sind. In einer ersten Phase werden die sich innerhalb des ipsativen Möglichkeitsraumes befindenden Alternativen generiert. Erst in einer zweiten Phase kann zwischen diesen Alternativen gewählt werden, wobei durchaus der Erwartungsnutzen maximiert oder eine 'satisficing'-Strategie (Simon 1955; 1957) verwendet werden kann. Somit steht der hier

vertretene Ansatz nicht im Gegensatz zur orthodoxen Theorie, vielmehr wird die Entscheidungstheorie um eine vorgelagerte - aber entscheidende - Stufe erweitert.

III. Überausweitung des ipsativen Möglichkeitsraumes

Die Ausdehnung des ipsativen über den objektiven Möglichkeitsraum hinaus läßt sich graphisch mit Hilfe eines Ven-Diagramms illustrieren. In Figur 2 bezeichnet die schraffierte Fläche X den Bereich der Überausweitung.



Figur 2

Einzelne angestrebte Alternativen (z.B. A^g) in der Alternativenmenge X stiften dem betrachteten Individuum einen höheren Nutzen (z.B. den gewünschten Nutzen U^g) als alle Alternativen im objektiven Möglichkeitsraum (z.B. A_0), sind jedoch nicht erreichbar. Das Individuum kann somit notwendigerweise seine Ziele nicht erreichen.

Es läßt sich eine ipsative Überausweitung aufgrund (1) der menschlichen Natur und (2) bewußter Strategien unterscheiden.

1. Überausweitung aufgrund der menschlichen Natur

Zwischen den Alternativen A^g , die vom Individuum angestrebt werden und den erreichbaren Alternativen A_0 besteht ein Konflikt. Wäre eine derartige Unvereinbarkeit zwischen Wollen und Können nur typisch für Geisteskranke oder das Ergebnis eines Irrtums, der bald korrigiert würde, wäre das Phänomen für die Sozialwissenschaft von geringer Bedeutung. Hier wird hingegen die These vertreten und durch empirische Evidenz ge-

stützt, daß eine derartige Situation auch häufig bei völlig normalen Menschen auftritt. Überdies besteht keine automatische Tendenz für eine Reduktion des ipsativen auf den objektiven Möglichkeitsraum. Die Diskrepanz zwischen diesen beiden Räumen läßt sich aufrechterhalten, weil die 'Wirklichkeit' auf unterschiedliche Weise 'konstruierbar' ist. Der Alternativenraum ist nicht vorgegeben, sondern das Ergebnis eines interpretativen Prozesses des beteiligten Handlungsträgers. Diese Interpretation variiert entsprechend den bestehenden Umweltbedingungen ("context effects" von Tversky/Kahneman 1973 und "framing effects" von Tversky/Kahneman 1981), d.h. sie hängt von psychologischen Faktoren ab, die den relevanten Problemraum bestimmen (Newell/Simon 1972).

Eine Überausdehnung tritt vor allem bei Unsicherheit auf, d.h. wenn die Umgebung nur probabilistisch bekannt ist. In dieser Lage kann sich ein Individuum immer der einen oder anderen Grundgesamtheit zuordnen, so daß die Erfahrungen anderer vom Standpunkt der betreffenden Person aus irrelevant erscheinen. Diese ipsative Wahrscheinlichkeit kann systematisch und langfristig von der objektiven und subjektiven Wahrscheinlichkeit (vgl. dazu de Finetti 1968; Savage 1954) abweichen: Als negativ empfundene Ereignisse werden systematisch unterschätzt, während positiv empfundene Ereignisse überschätzt werden. Unter identifizierbaren Bedingungen lehnen es Menschen hartnäckig ab, zu lernen; "there is a surprising ... failure of people to infer from lifelong experience" (Kahneman/Slovic/Tversky 1982, 18; Hogarth 1975). Vielmehr besteht ein "judgemental bias: people (have a) predilection to view themselves as personally immune to hazards" (Fischhoff/Lichtenstein/Slovic/Derby/Keeney 1981, 29f.). Gemäß Weinstein (1980, 806) verfallen Individuen einem "unrealistischen Optimismus", "they tend to think they are invulnerable. They expect others to be the victim of misfortune, not themselves." (Kirscht/Haefner/Kagelas/Rosenstock 1966)

In Tabelle 1 wird mit Hilfe von kontrollierten Befragungen gewonnene empirische Evidenz aufgeführt, wonach die Überausweitung des ipsativen über den objektiven Möglichkeitsraum für einzelne Bereiche typisch ist.

Mehrere Ereignisse beziehen sich auf Krankheiten, bei denen die Menschen offensichtlich stark dazu neigen, sich von der Grundgesamtheit ('den anderen') abzusondern und sich einer anderen Kategorie zugehörig zu definieren: "Ich gehöre zu einer besonders gesunden Gruppe von Menschen." In allen aufgeführten Fällen führt die ipsative Unterschätzung negativer und die Überschätzung positiver Ereignisse (in Tabelle 1 die Wahrscheinlichkeit, älter als 80jährig zu werden) dazu, daß der ipsative den objektiven Möglichkeitsraum übertrifft. Die Einschränkungen durch monetäre und nicht-monetäre Ressourcen, die sich im objektiven Möglichkeitsraum reflektieren, werden von den Individuen für ihren eigenen Fall diskontiert. Eine derartige Überausdehnung des Möglichkeitsraumes wäre von geringer Be-

Tab. 1: Unrealistischer Optimismus über zukünftige Ereignisse

Ereignis	Durchschnittliche relative Einschätzung der eigenen Wahl im Vergleich zu den Wahrschein- lichkeiten anderer (in Prozent) ^{a)}
1. Der Alkoholsucht zu verfallen	-58.3***
2. Selbstmord zu versuchen	-55.9***
3. Nach wenigen Jahren geschieden zu werden	-48.7***
4. Eine Herzattacke im Alter von weniger als 40 Jahren zu erleiden	-38.4***
5. Sich eine Geschlechtskrankheit zuzu- ziehen	-37.4***
6. Lungenkrebs zu erleiden	-31.5***
7. Steril werden	-31.2***
8. Einen Herzanfall zu haben	-23.2***
9. Älter als 80-jährig zu werden	12.5**
10. Zu fallen und sich ein Bein zu brechen	- 8.3*
11. Diebstahl des eigenen Autos	- 7.3
12. Auf der Straße überfallen zu werden	- 5.8

a) Bei der vergleichenden Beurteilung schätzen Studenten die prozentuale Differenz zwischen der Wahrscheinlichkeit, daß das Ereignis ihnen selbst zustößt und der durchschnittlichen Wahrscheinlichkeit, daß das gleiche Ereignis einem gleichgeschlechtlichen Studenten an ihrer Universität zustößt. N = 123 bis 130, abhängig vom Ereignis. Der t-Wert von Student wurde zur Bestimmung der statistischen Signifikanz (Unterschied zu Null) verwendet.

* p < 0.05. ** p < 0.01. *** p < 0.001.

Quelle: Weinstein (1980, 810)

deutung für die Sozialwissenschaft, beschränkte sie sich nur auf die Bewertung. Die Überausdehnung ist jedoch gerade für das menschliche Verhalten wichtig. Dies soll anhand von sechs ausgewählten Bereichen illustriert werden.

(a) Krankheiten. Selbst wenn Individuen über die Wahrscheinlichkeit von einer bestimmten Krankheit, wie Krebs, befallen zu werden gut informiert sind, tendieren sie zum Glauben, andere, und nicht sie selbst würden betroffen. Die objektive Unmöglichkeit dieser Vorstellung über die Gesundheit aller Individuen hält einen Einzelnen nicht davon ab, sich dieser Illusion hinzugeben. Entsprechend lassen sich die Leute zuwenig auf Krebs untersuchen (American Cancer Society 1966) und verhalten sich im allgemeinen 'als ob sie ewig lebten'. So schreibt z.B. ein erheblicher Anteil von Personen kein Testament, obwohl es sich aufdrängen würde.

(b) Auto-, Sport- und Arbeitsunfälle. Eine große Mehrheit von Personen glaubt, sie gehöre zu den überdurchschnittlich guten Autofahrern (Svenson 1978), was natürlich nicht wahr sein kann. Viele glauben auch, die Wahrscheinlichkeit, während der Arbeit einen Unfall zu erleiden, sei für sie selbst geringer als für den Durchschnitt (Rethans 1979) und sie nehmen an, daß gefährliche Arbeiten für sie weniger riskant seien (Akerlof/Dickens 1982). Mit toxischen Essenzen umgehende Arbeiter erklärten bei einer Befragung, daß ihr Arbeitsplatz kein besonderes Risiko enthalte, selbst wenn die Information über dieses Beschäftigungsrisiko frei und leicht verfügbar war (Ben-Horin 1979).

Die Unterschätzung von Sportrisiken läßt sich leicht selbst testen, indem man einen aktiv Sporttreibenden nach der Gefährlichkeit seiner Disziplin fragt. Die Standardantwort ist ein Zurückweisen der Gefährlichkeit. Die Unfälle werden auf unzureichende Ausbildung und Ausrüstung, oder aber auf leichtsinniges Verhalten zurückgeführt. Wegen dieser Unterschätzung des Risikos für sich selbst werden die Individuen leicht unaufmerksam. Im Falle des Autofahrens werden die Sicherheitsgurte nicht verwendet, selbst wenn die betreffenden Personen zugeben, daß sie im Falle eines Unfalls nützlich sind (Robertson 1974), und die Leute tendieren dazu, sich unterzuersichern (Robertson 1977). Wer in gefährlichen Berufen arbeitet, verzichtet auf den Gebrauch von Sicherheitseinrichtungen (Akerlof/Dickens 1982). Eine seit über 150 Jahren bestehende Konstante in Gewerbebetrieben ist die unzureichende Benützung der Sicherungsmöglichkeiten der dort Beschäftigten (Buck 1988). Die Individuen befinden sich in einer 'Kontrollillusion': sie akzeptieren zwar nach außen hin das Konzept des Zufalls, verhalten sich aber, wie wenn zufällige Ereignisse kontrollierbar wären (Langer 1982; Van Raaij 1985). Die gleiche Illusion trifft für Manager zu. Sie lehnen die Vorstellung ab, daß das Risiko, dem sie gegenüberstehen, durch die Situation begründet ist (Strickland/Lewicki/Katz 1966), und

bemühen sich, diese Gefahren unter Kontrolle zu bringen (vgl. Adler 1980; Keyes 1985; Shapira 1986; March/Shapira 1987).

(c) Naturkatastrophen. Menschen glauben zwar an das Auftreten von Überschwemmungen und Erdbeben, meinen aber, daß sie weniger als andere davon betroffen sein werden. Sorgfältige empirische Untersuchungen (Kunreuther 1976; Kunreuther/Ginsberg/Miller u.a. 1978) haben gezeigt, daß eine große Mehrheit von Personen selbst äußerst günstige, staatlich hochsubventionierte Versicherungen gegen Elementarschäden nicht eingehen. Vom Standpunkt eines Außenstehenden steht ein solches Verhalten im Widerspruch zur Erwartungsnutzentheorie.

(d) Scheidung. Selbst wenn Individuen gut über das heute hohe Scheidungsrisiko (in Städten von Industrieländern bis zu 50% aller Ehen) Bescheid wissen, glauben sie, daß dies zwar andere, aber nicht ihre eigene Ehe betrifft:² "There can be little doubt that most young people in full awareness of the high divorce rate nevertheless expect their own marriage to succeed." (Blau/Ferber 1986, 118) Entsprechend werden allzu viele Ehen eingegangen, ohne sich gegen eine mögliche Scheidung adäquat abzusichern. Wenige schließen einen sinnvollen Heiratsvertrag ab oder treffen Vorbereitungen, falls die Ehe scheitern sollte (weil dies im Zeitpunkt der Heirat als ein Zeichen des Mißtrauens und fehlender Liebe ausgelegt wird). Nach erfolgter Scheidung wird häufig rasch wieder geheiratet mit dem Ergebnis, daß "divorced persons remarrying are likely to divorce again" (Bianchi/Spain 1986, 38f.). Das heißt, ein objektiv riskantes Unternehmen wird für den eigenen Fall - trotz schlechter eigener Erfahrung - immer noch als für sich selbst wenig riskant angesehen.

(e) Kriminalität. Personen mögen sich zwar über das (hohe) Ausmaß von Kriminalität in bestimmten Gegenden durchaus bewußt sein, glauben aber, daß andere davon betroffen werden. Als Erklärung kann die Verminderung der psychischen Kosten angesehen werden, die durch eine dauernde Beschäftigung mit diesem Gefahrenherd hervorgerufen werden (Abbau der kognitiven Dissonanz). Als Folge davon verhalten sie sich weniger vorsichtig, als ein Außenstehender in Kenntnis der Fakten raten würde.

(f) Leistung. Eine Reihe von Interviews mit Angestellten und Arbeitern hat ergeben, daß 68 bis 86% unter ihnen sich bei den produktivsten 25% einreihen - ein offensichtlicher Widerspruch zur Realität (Akerlof/Yellen 1988, 48).

Aus der Diskussion dieser Bereiche wird deutlich, daß eine Ausweitung des ipsativen über den objektiven Möglichkeitsraum nicht nur häufig auftritt, sondern auch das menschliche Verhalten in wesentlicher Weise beeinflußt.

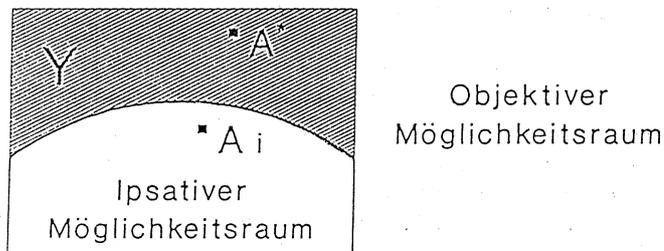
2. Strategische Überausweitung des ipsativen Raumes

Der ipsative kann auch bewußt über den objektiven Möglichkeitsraum ausgedehnt werden, um dadurch die Motivation zur Erreichung eines bestimmten Zieles und die Arbeitsanstrengung zu erhöhen. Ähnlich wie bei Leibenstein (1976; 1978) oder Hirschman (1958), aber im Gegensatz zur orthodoxen Wirtschaftstheorie, wird die Arbeitsintensität nicht als vorgegeben unterstellt, sondern als durch geeignete persönliche Strategien veränderbar angesehen.

Als Beispiel für dieses Verhalten können Wissenschaftler angesehen werden, die bewußt ihre Arbeitskapazität überschätzen. Sie 'sollten' zwar über genügend Intelligenz und Erfahrung verfügen, um zu sehen, daß die von ihnen sich selbst gesetzten Ziele objektiv unmöglich zu erreichen sind. Aber der Glaube an die Zielrealisierung ermöglicht es ihnen, die für eine wenigstens teilweise Zielerreichung notwendigen Ressourcen zu mobilisieren (Kahneman/Tversky 1979, 314).

IV. Unterausdehnung des ipsativen Möglichkeitsraumes

Eine nicht vollständige Ausnützung des objektiven durch den ipsativen Möglichkeitsraum läßt sich wiederum mit Hilfe eines Ven-Diagrammes graphisch illustrieren.



Figur 3

In Figur 3 hat das betrachtete Individuum objektiv die Möglichkeit, die Alternativenmenge Y (z.B. Alternative A^*) zu erreichen, zieht diese Alternativen aber nicht in Erwägung. Zumindest einige Alternativen in der Menge Y würden einen höheren Nutzen (z.B. U^*) stiften als die im ipsativen Möglichkeitsraum befindlichen Alternativen (z.B. A_i mit Nutzenniveau U_i). Ein außenstehender Betrachter stellt Opportunitätskosten (in Form nicht realisierten Nutzens) in der Höhe $U_i - U^*$ fest. Die betrachtete Person erfährt jedoch keinen Nutzenentgang, weil der größere objektive Mög-

lichkeitsraum gar nicht betrachtet wird. Es gibt in der Tat empirische Evidenz (Thaler 1980), daß Opportunitätskosten anders als tatsächliche Kosten aufgefaßt werden.

Die Unterausdehnung des ipsativen Möglichkeitsraumes beschränkt sich nicht auf geistig behinderte Menschen, sondern tritt häufig (auch) bei völlig rationalen Menschen auf. Die meisten Leute nützen nur einen kleinen Teil aller objektiven Möglichkeiten aus. Außenstehenden erscheint das Leben anderer Leute häufig als eher eng, einem ausgetrampelten Pfad folgend und offensichtliche Möglichkeiten zur Verbesserung ihrer Situation außer Acht lassend.

Gegen die angestellten Überlegungen ist ein einleuchtendes Gegenargument möglich: Die Leute berücksichtigen den Bereich Y in Figur 2 deshalb nicht, weil sich darin keine Alternativen befinden, die ihnen einen höheren Nutzen als die Alternativen im ipsativen Möglichkeitsraum stiften (d.h. $U^* \leq U_1$). Eine derartige Situation ist selbstverständlich möglich, unterscheidet sich aber grundsätzlich von der hier betrachteten. Eine Unterausdehnung des ipsativen Möglichkeitsraumes bedeutet, daß A^* ein nutzenmaximierendes Gleichgewicht auf einer höheren Indifferenzkurve U^* darstellt. Das betrachtete Individuum würde daher die Alternative A^* wählen, wenn Menge Y in Erwägung gezogen würde (z.B. wenn er oder sie gezwungen würde, innerhalb der Alternativenmenge Y zu wählen).

Eine Unterausdehnung des ipsativen Möglichkeitsraumes ist wiederum möglich aufgrund (1) der menschlichen Natur und (2) einer bewußten Strategie.

1. Unterausdehnung aufgrund der menschlichen Natur

Daß Individuen ihnen offenstehende Möglichkeiten zur Verbesserung ihrer Situation mißachten, wird durch empirische Studien belegt. Unter bestimmten Bedingungen bemühen sie sich nicht, diese Möglichkeiten auch nur kennenzulernen: "... some kind of information that the scientists regard highly pertinent and logically compelling is habitually ignored by people" (Nisbett/Borgida/Crandall/Reed 1982, 116). Im Vergleich zu dem, was ein Unbeteiligter raten würde, werden die objektiven Möglichkeiten zu wenig ergründet, die Suche zu früh abgebrochen (Schotter/Braunstein 1981). Ein Grund für diese Vernachlässigung liegt in einem Hang zum Status Quo ('status quo bias'), der in Feldexperimenten festgestellt wurde (Samuelson/Zeckhauser 1988). Danach gilt, daß "in day-to-day decision-making ... a decision maker may not even recognize the potential for choice" (4).

Die Unterausdehnung des ipsativen Möglichkeitsraums sei anhand von drei Problembereichen illustriert (vgl. ausführlicher Frey/Heggli 1988).

(a) Investitionsverhalten. Die allgemeine Feststellung, daß "individuals look only at a few possible outcomes rather than the whole distribution ..." (Alderfer/Bierman 1970), gilt auch für Investitionen, bei denen es um hohe Geldbeträge geht. Nach Geißler (1986) wurden bei Standortentscheidungen von Firmen in Nordrhein-Westfalen nur von knapp der Hälfte (54%) der Firmen überhaupt mehr als ein Standort in Erwägung gezogen. 22% trafen eine Entscheidung zwischen zwei Möglichkeiten. Ein ähnliches Ergebnis wurde in einer breitangelegten Übersicht über die Einstellung von Managern zum Risiko (March/Shapira 1987, 1412) festgestellt: Die Entscheidungsträger in Firmen konzentrieren sich auf einige wenige Aspekte und betrachten sequentiell eine relativ kleine Zahl von Alternativen (was auch dem 'satisficing'-Verhalten entspricht; Simon 1955; March/Simon 1958). Zuweilen wird die Aufmerksamkeit durch eine einzige Alternative völlig absorbiert. Diese empirische Evidenz deutet darauf hin, daß selbst Manager, die mehr oder weniger unter Wettbewerbsdruck handeln, nur einen Teil des objektiven Möglichkeitsraums in Erwägung ziehen und sich deshalb - vom Gesichtspunkt eines außenstehenden Betrachters - mit einer suboptimalen Lösung zufriedengeben.

(b) Arbeitslosigkeit. In einer amerikanischen Untersuchung über das Verhalten von Arbeitslosen (Mead 1988) wird festgehalten, daß die Armen zwar zu einem höheren Anteil arbeitslos sind, daß der wesentliche Unterschied zu anderen Schichten der Bevölkerung jedoch in der weitaus größeren Passivität gegenüber den objektiv gegebenen Möglichkeiten zur Arbeitsaufnahme besteht. Offensichtlich unterscheidet sich das Ausmaß der Unterausdehnung des ipsativen Raumes bei unterschiedlichen Gruppen in der Bevölkerung.

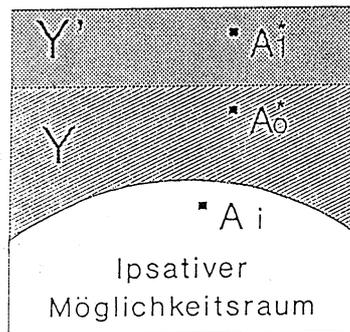
(c) Ausbildung. Umfragen des Autors unter Studenten deuten darauf hin, daß die allermeisten unter ihnen gar nicht in Erwägung ziehen, daß sie zur Finanzierung ihres Studiums einen Kredit aufnehmen könnten, obwohl Schweizer Banken an vielen Stellen über diese Möglichkeit informieren. Fast alle Studenten beschränken ihre Überlegung zur Studienfinanzierung auf die Unterstützung durch die Eltern und die Selbstfinanzierung durch eine Nebentätigkeit.

Warum werden die - in Figur 3 dargestellten - Möglichkeiten zur Erhöhung des Nutzens vom Niveau U_1 auf Niveau U^* nicht ausgenützt? Autoren wie Becker (insbesondere 1962) würden argumentieren, daß ein Individuum bei zufälligen Variationen seines Konsums Nutzenerhöhung verspürt, wenn es im schraffierten Bereich Y von Figur 3 konsumiert, und somit lernt. Eine derartige Zufallsvariation wird jedoch in dem hier betrachteten Zusammenhang als nicht relevant angesehen, weil die Fläche Y für das betrachtete Individuum außerhalb der Betrachtung steht. Infolgedessen lernt das Individuum auch nicht. Psychologen (z.B. Payne 1982, 397f.) betonen in der Tat, daß Lernen weder eine triviale noch eine automatische Aktivität ist:

Unsicherheit, Instabilitäten in der Umgebung und unsichere Einschätzungen der Zusammenhänge bilden ernsthafte Schranken (Brehmer 1980; Einhorn 1980). Lernen findet nur in einer Situation mit wohldefinierten Rückkopplungen statt und ist selbst dann meist langsam und zuweilen falsch oder gar pervers (Einhorn/Hogarth 1978; 1981). In der Ökonomik hingegen wird unterstellt, daß die Menschen lernen. Diese unterschiedlichen Auffassungen über die Bedingungen des Lernens können aufgefaßt werden als "the focal point for considering the relative merits of psychological versus economic explanations of choice behaviour. Some economists have argued that ... one will learn the optimal rule through interaction with the environment. Vague assertions about equilibrium, efficiency and evolutionary concepts are advanced to bolster this argument." (Einhorn 1982, 269)

Die angestellten Überlegungen führen zum Ergebnis, daß das für die orthodoxe neoklassische Theorie zentrale Nachfragegesetz nicht immer, sondern nur unter bestimmten Bedingungen gilt. Eine relative Preisänderung beeinflusst die entsprechenden relativen Mengen nicht immer systematisch in umgekehrter Richtung. Oder einfacher ausgedrückt: Steigt der Preis eines Gutes, geht die nachgefragte Menge (selbst wenn von Einkommenseffekten abgesehen wird) nicht unbedingt zurück. Eine relative Preisänderung beeinflusst das Verhalten des betrachteten Individuums nicht, wenn der dadurch veränderte objektive Möglichkeitsraum gar nicht erwogen wird. Dieser Fall ist in Figur 4 graphisch dargestellt.

Durch relative Preisänderung bewirkte Vergrößerung des objektiven Möglichkeitsraumes



Objektiver
Möglichkeitsraum

Figur 4

Die relative Preisänderung - so wird angenommen - bewirke eine Vergrößerung des objektiven Möglichkeitsraums: zur bisherigen Unterausweitung Y (einfach schraffierte Fläche) kommt die zusätzliche Unterausweitung Y' hin-

zu. Diese Veränderung beeinflusst aber das Verhalten des betrachteten Individuums in keiner Weise, weil es ja die Alternativen in Mengen Y und Y' gar nicht in Erwägung zieht. Ein außenstehender Beobachter mag zwar einen noch höheren Nutzenverlust in Form von nicht ausgenützten Möglichkeiten (Opportunitätskosten) feststellen, für das betrachtete Individuum ist diese Veränderung jedoch irrelevant.

Ein Beispiel für ein derartiges Verhalten stellt der Besuch von kulturellen Veranstaltungen wie Opern- und Konzertaufführungen oder Museumsausstellungen dar. Nach der hier vertretenen Theorie ziehen einige Personen einen derartigen Besuch nicht in Betracht und deshalb bewirkt eine Änderung der Preise auch keine Änderung der Besuchsfrequenz dieser Gruppe von Leuten. Eine Untersuchung der vier Rotterdamer Museen zeigt zum Beispiel, daß die Häufigkeit der erstmaligen Besuche nicht durch die Höhe der Eintrittspreise beeinflusst wird. Bei anderen (bisherigen) Besuchern zeigt sich die von der neoklassischen Theorie erwartete negative Preiselastizität (Goudrian/van t'Eind 1985, 106). Wenn Preiserhöhungen als Instrument zur Öffnung von Museen und anderen kulturellen Institutionen für neue soziale Schichten verwendet werden sollen, ist nur wenig Erfolg zu erwarten. Ein weiteres Beispiel ist die Steuermoral, die nicht durch marginale, sondern durch grundsätzliche Erwägungen unter den Steuerzahlern bestimmt wird. Einige unter ihnen erkunden nicht aktiv Möglichkeiten, Steuern zu hinterziehen, während andere mit tiefer Steuermoral so weit wie möglich gehen und dabei die Aufdeckungs- und 'Bestrafungs'-Wahrscheinlichkeit berücksichtigen. In der Schweiz dürften die meisten Steuerzahler zur ersten Gruppe gehören, in Deutschland hingegen zur zweiten (vgl. dazu unveröffentlichte Arbeiten von Werner W. Pommerehne und Hannelore Weck-Hannemann an der Universität Zürich). Eine Veränderung der relativen Kosten, Steuern zu hinterziehen oder ehrlich zu sein, beeinflusst nur die zweite Gruppe von Personen, nicht jedoch die erste, weil jene Steuerbetrug gar nicht (aktiv) erwägen und deshalb auch nicht in ihrem Verhalten von den zu erwartenden Strafen beeinflusst werden. Eine derartige relative Preisänderung kann sogar einen perversen Effekt erzeugen: Wenn die Regierung mit hohen Strafen bei Steuerhinterziehung droht, können die (bisher) ehrlichen Bürger dies als Indiz dafür nehmen, daß die Regierung ihnen mißtraut, was sie dann veranlaßt, in gleicher Weise zu handeln und ebenfalls aktiv Mittel und Wege zu suchen, Steuern zu hinterziehen. Das 'Spiel' gegenseitigen Vertrauens zwischen Bürgern und Regierung wird dann zu einem Spiel gegenseitigen Mißtrauens, das sich für alle Beteiligten nachteilig auswirkt (Negativsummenspiel, vgl. Weck-Hannemann/Pommerehne/Frey 1984).

2. Strategische Unterausdehnung des ipsativen Raumes

Von manchen Aktivitäten weiß ein Individuum, daß es sie nicht oder nicht ausreichend kontrollieren kann. Derartige Zwangsprozesse oder Süchte stellen ein Beispiel für Willensschwäche oder Akrasia dar (Sen 1974; 1979). Es lassen sich drei Arten zwinghaften Konsums (Winston 1980), bei dem eine marginale Wahl nicht möglich ist, unterscheiden:

(a) Psychische Prozesse. Liebe, Haß und Rache sind Gefühlsempfindungen, die Menschen zur Selbstzerstörung führen können. Professor Unrat in Heinrich Manns Erzählung hat sich aus Liebe zugrunde gerichtet und die Nibelungensage berichtet, wie der gegenseitige Haß von Hagen und Kriemhild nicht nur die beiden, sondern auch ein ganzes Geschlecht zerstört hat. Freundschaft (zumindest im europäischen Sinne) und Familienbande sind absolute Beziehungen, die keine marginale Abwägung zulassen, sondern zumindest im Prinzip auf vollständigem Vertrauen beruhen.

(b) Physische Prozesse. Abhängigkeiten reichen von der harmlosen Sucht zum Fernsehen über Rauchen, Trinken und Spielen bis zum Drogenkonsum. Diese Tätigkeiten sind dadurch charakterisiert, daß viele oder sogar fast alle Menschen unfähig sind, sie ausreichend zu kontrollieren.

(c) Soziale Prozesse. Für manche Berufe und Karrieren gilt, daß nach einem Entscheid dafür ein Austritt nur schwerlich oder gar nicht möglich ist. Beispiele sind Prostitution oder kriminelle Karrieren (im Extrem die Mafia), welche das ganze zukünftige Leben wesentlich bestimmen.

Zwangsprozesse haben mit dem ipsativen Möglichkeitsraum zu tun, denn sie erlauben keine marginale Abwägung, sondern sind absolut; sie sind asymmetrisch (ein Eintritt ist einfach, ein Austritt schwierig oder unmöglich), und sie entziehen sich einer einfachen Kontrolle (vgl. Abschnitt II). Sie lassen sich nur indirekt meistern, indem auf eine andere Entscheidungsebene übergewechselt wird, auf der ein Individuum sich selbst Verhaltensregeln und Einschränkungen setzt. Das bekannteste Beispiel ist Odysseus, der seinen Gefährten gebot, ihn an den Mast zu fesseln, um nicht den Verlockungen der Sirenen zu erliegen. Ein derartiges Verhalten ist in einem allgemeineren Sinne rational: "Man is often not rational, or rather exhibits a weakness of will. Even when not rational, man knows that he is irrational and can bind himself against the irrationality. This second-best or imperfect rationality takes care both of reason and passion." (Elster 1979, 111) Ein Individuum begrenzt somit bewußt seinen ipsativen Möglichkeitsraum und unternimmt nicht alles, was es objektiv tun könnte, um nicht den ihm bekannten Zwangsprozessen zum Opfer zu fallen. Dieses Verhalten ist unter den Begriffen "strategische Selbstbindung" (Elster 1977; 1982; 1986), "egonomics" (Schelling 1978; 1980), "wohlfahrtserhöhende Einschränkungen" (Maital 1986), sowie anderen Bezeichnungen (Hirsch-

man 1982; in der Philosophie Frankfurt 1971) diskutiert worden. In der Psychologie wurde das Phänomen behandelt von Ainslie (1975) und im Zusammenhang mit der Tendenz, sich selbst in eine Falle zu begeben ("entrapment", vgl. Teger 1980; Brockner/Rubin 1985), sich aber durch geeignete Maßnahmen dagegen wappnen zu können. Innerhalb der neoklassischen Theorie ist ein derartiges Verhalten als Präferenzveränderung interpretiert worden: Strotz (1955-56) berücksichtigt im Zeitablauf verschiebende Präferenzen, Thaler/Shefrin (1981) und Margolis (1982) unterscheiden zwei Präferenzsysteme, das eine des 'Handelnden', der sich nach dem Gegenwartsnutzen richtet, das andere des 'Planers', der sich um den Nutzen über das gesamte Leben kümmert und entsprechende einschränkende Regeln setzt. Der 'Handelnde' bleibt somit in diesem - aus überlegener Werte rationalen - ipsativen Raum.

V. Abschließende Bemerkungen

Die hier skizzierte ipsative Theorie beschäftigt sich mit menschlichem Verhalten, das auf den ersten Blick paradox erscheint: Individuen überschätzen unter bestimmten, identifizierbaren Bedingungen den objektiven Möglichkeitsraum, unter anderen Bedingungen unterschätzen sie ihn. Die Überausdehnung oder Unterausdehnung des ipsativen gegenüber dem objektiven Möglichkeitsraum ist teilweise durch die menschliche Natur selbst bestimmt, unter anderen Bedingungen aber durch die betreffenden Individuen bewußt selbst gesetzt, um ihre eigenen Unvollkommenheiten zu überwinden. Die Entstehung von Institutionen im Sinne von Regeln und Einschränkungen, denen sich die Menschen freiwillig aussetzen, weil sie um ihre eigenen Schwächen wissen, wird hier somit auf eine bisher in der Literatur vernachlässigte Weise erklärt.³ Die beobachteten und empirisch belegten Phänomene menschlichen Verhaltens lassen sich zwar auch auf andere Weise konsistent erklären.⁴ Entscheidend ist jedoch, welcher Ansatz dazu mit geringerem Aufwand fähig ist, weniger künstliche Konstruktionen erfordert und einfacher mit den empirischen Beobachtungen vereinbar ist.

Die ipsative Theorie menschlichen Verhaltens steht im Rahmen der Rationaltheorie; sie erhält aber einen gegenüber der herkömmlichen Wirtschaftswissenschaft anderen Stellenwert. Individuen entscheiden rational, insbesondere reagieren sie systematisch auf relative Preisänderungen. Allerdings kommt dieses Kalkül erst zum Zuge, wenn der ipsative Möglichkeitsraum konstituiert ist. In den meisten Fällen entscheiden Individuen nicht (oder zumindest nicht bewußt) über die Ausdehnung dieses von den Handlungsträgern für sich selbst als relevant angesehenen Alternativenraumes. Vielmehr wird er durch Faktoren wie Tradition, Ideologie, persönliche Erfahrungen und vor allem psychologische Prozesse in einer Weise vorbestimmt, daß Individuen ihn als selbstverständlich akzeptieren. Die aufgrund der Eigenschaften der menschlichen Natur erfolgte Konstituierung des ipsativen

Möglichkeitsraumes erfolgt in einer von expliziten Entscheidungen unberührten Ebene, die weder als rational noch als irrational bezeichnet werden kann. Unter bestimmten Bedingungen jedoch können Individuen den ipsativen Möglichkeitsraum auch zur Erreichung von Zielen (d.h. zur Erhöhung ihres Nutzens) strategisch gegenüber den objektiven Möglichkeiten über- oder unterausdehnen. In diesem Fall wird das Rationalkalkül schon in der ersten Phase des Prozesses relevant. In der nachfolgenden Phase werden die tatsächlichen Handlungen bestimmt. Definitionsgemäß sind nur solche Alternativen erreichbar, die (auch) innerhalb des objektiven Möglichkeitsraumes liegen. Die Auswahl aus den Alternativen, die die Individuen als für sich relevant ansehen (ipsative Möglichkeiten) und gleichzeitig objektiv möglich sind, erfolgt durch Abwägung der damit verbundenen Nutzen und Kosten, folgt also dem Rationalkalkül. Menschliche Entscheidungen sind aber dadurch charakterisiert, daß die von einem Individuum erwogenen Alternativen häufig stark eingeschränkt sind, so daß die Abwägung nur wenige, und oft eng verwandte, Alternativen umfaßt. Gemäß dem hier vertretenen Ansatz bleibt der Rationalansatz gültig, aber es wird betont, daß es entscheidend wichtig ist, die Bedingungen (Möglichkeitsräume) zu bestimmen, in deren Rahmen er von den Individuen angewandt wird.

Anmerkungen

- * Dieser Aufsatz ist Teil der Bemühungen zur Verbindung ökonomischer und psychologischer Ansätze zur Erklärung menschlichen Verhaltens, die der Autor (ein Ökonom) zusammen mit dem Psychologen Klaus Foppa von der Universität Bern (vgl. Frey/Foppa 1986; Foppa 1987) unternimmt. Die Verantwortung für diesen Beitrag liegt jedoch ausschließlich beim Autor. Wertvolle Verbesserungshinweise gaben Max Albert, Beat Blankart, Lydia Buck, Reiner Eichenberger, Beat Gygi, Beat Heggli, Terence Hutchison, Gebhard Kirchgässner, Barbara Krug, Werner W. Pommerehne, Friedrich Schneider, Patricia Schnyder, Raphaela Schuster, Elisabeth Tester, Hannelore Weck-Hannemann und Ulrich Witt. Eine vorläufige Version wurde im Februar 1988 beim "Rencontre de Kirchberg" und im Mai 1988 bei einer Konferenz über X-Ineffizienz am Rockefeller Centre in Bellagio vorgetragen.
- 1 Der Ausdruck "ipsativ" (von "ipse", selbst) ist von Foppa und Frey geprägt worden, um den Unterschied zu "subjektiv" deutlich zu machen, vgl. den folgenden Abschnitt.
- 2 Dies könnte als Elizabeth-Taylor-Phänomen bezeichnet werden: Immer wenn sie heiratet (und das ist öfters der Fall) verkündet sie überzeugt, daß es dieses Mal für das ganze Leben hält, nur um ein oder zwei Jahre später geschieden zu werden.
- 3 Diese Erklärung ersetzt selbstverständlich nicht die bisher in der Literatur erörterten Gründe zur Entstehung von Institutionen - die Überwindung des Trittbrettfahrens im Rahmen des Gefangenendilemmas und

die Koordination zu einem einheitlichen Verhalten -, sondern ergänzt sie.

- 4 Insbesondere die neoklassische Wirtschaftstheorie in Form der Maximierung des Erwartungsnutzens ist immer fähig "to describe all observed human behaviour as optimal, provided it is modeled in the appropriate manner" (Schoemaker 1982, 539).

Bibliographie

- Adler, Stanley (1980), Risk Making Management, in: Business Horizons 23, 11-14
- Ainslie, George (1975), Specious Reward: A Behavioural Theory of Impulsiveness and Control, in: Psychological Bulletin 82 (Juli), 463-496
- Akerlof, George A./William T. Dickens (1982), The Economic Consequences of Cognitive Dissonance, in: American Economic Review 72 (Juni), 302-319
- /Janet L. Yellen (1988), Fairness and Unemployment, in: American Economic Review 78 (Mai), 44-49
- Alderfer, Clayton P./Harold Bierman (1970), Choices with Risk: Beyond the Mean and Variance, in: Journal of Business 43, 341-353
- Allais, Maurice (1953), Le Comportement de L'Homme Rationnel Devant Le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de L'Ecole Américaine, in: Econometrica 21 (Okt.), 503-546
- Allingham, Michael G./Agnar Sandmo (1972), Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis, in: Journal of Public Economics 1, 323-338
- American Cancer Society (1966), A Study of Motivational and Environmental Deterrents to the Taking of Physical Examinations that Include Cancer Tests, New York
- Arkes, Hal R./Kenneth R. Hammond (eds.) (1986), Judgement and Decision Making: An Interdisciplinary Reader, Cambridge
- Atkinson, Anthony G./Joseph E. Stiglitz (1980) Lectures on Public Economics, Maidenhead
- Becker, Gary S. (1962), Irrational Behavior and Economic Theory, in: Journal of Political Economy 70 (Feb.), 1-13
- (1976), The Economic Approach to Human Behavior, Chicago
- Ben-Horin, D. (1979), Dying to Work: Occupational Cynicism Plagues Chemical Workers, in: In These Times 3 (27. Juni/3. Juli), 24
- Bianchi, Suzanne M./Daphne Spain (1986), American Women in Transition, New York

- Blau, Francine D./Marianne A. Ferber (1986), *The Economics of Women, Men, and Work*, Englewood Cliffs
- Brehmer, B. (1980), *In One Word: Not From Experience*, in: *Acta Psychologica* 45, 223-241
- Brockner, Joel/Jeffrey Z. Rubin (1985), *Entrapment in Escalating Conflicts. A Social Psychological Analysis*, New York
- Buck, Lydia (1988), *Die Gewerbeaufsicht. Entstehung und Entwicklung einer Behörde am Beispiel des Regierungsbezirks Detmold*. Dissertation an der Universität Konstanz
- Einhorn, Hillel J. (1980), *Learning from Experience and Suboptimal Rules in Decision Making*, in: Thomas S. Wallsten (ed.), *Cognitive Processes in Choice and Decision Behavior*, Hillsdale/N.J., 1-20
- (1982), *Learning from Experience and Suboptimal Rules in Decision Making*, in: Kahneman/Slovic/Tversky (1982), 268-283
 - /Robin M. Hogarth (1978), *Confidence in Judgement: Persistence of the Illusion of Validity*, in: *Psychological Review* 85, 395-416
 - / - (1981), *Behavioral Decision Theory: Processes of Judgement and Choice*, in: *Annual Review of Psychology* 32, 53-88
 - / - (1986), *Decision Making Under Ambiguity*, in: *Journal of Business* 59 (Okt.), 225-250
- Ellsberg, Daniel (1961), *Risk, Ambiguity and the Savage Axioms*, in: *Quarterly Journal of Economics* 75 (Nov.), 643-669
- Elster, Jon (1977), *Ulysses and the Sirens: A Theory of Imperfect Rationality*, in: *Social Science Information* 16, 469-526
- (1979), *Ulysses and the Sirens*, Cambridge
 - (1982), *Sour Grapes-Utilitarianism and the Genesis of Wants*, in: Amartya K. Sen/Bernard Williams (eds.), *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge, 219-238
 - (1986), *The Multiple Self*, Cambridge
- Finetti de, Bruno (1968), *Probability: Interpretations*, in: D.E. Sills (ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences* (Vol. 12), New York, 496-504
- Fischhoff, Baruch/Paul Slovic/Sarah Lichtenstein (1977), *Knowing with Certainty: The Appropriateness of Extreme Confidence*, in: *Journal of Experimental Psychology: Human Perceptions and Performance* 3, 552-564
- /Sarah Lichtenstein/Paul Slovic/Stephen L. Derby/Ralph L. Keeney (1981), *Acceptable Risk*, Cambridge

- Foppa, Klaus (1987), Individual Resources, Objective Constraints, and the Ipsative Theory of Behavior, Mimeo, Psychologisches Institut der Universität Bern, Dezember
- Ford, J.L. (1987), Economic Choice Under Uncertainty. A Perspective Theory Approach, Aldershot
- Frankfurt, Harry G. (1971), Freedom of the Will and the Concept of a Person, in: *Journal of Philosophy* 68 (Jan.), 5-20
- Frey, Bruno S. (1980), Ökonomie als Verhaltenswissenschaft, in: *Jahrbuch für Sozialwissenschaft* 31, 21-35
- /Reiner Eichenberger (1988a), Are Kahnemann, Tversky & Co. Relevant for Economics? Discussion Paper, Institut für Empirische Wirtschaftsforschung, Universität Zürich, No. 8801, Jan.
 - / - (1988b), Die Bedeutung verhaltenstheoretischer Anomalien in der Ökonomie, Verv. Ms., Institut für Empirische Wirtschaftsforschung, Universität Zürich, Juli
 - /Klaus Foppa (1986), Human Behavior: Possibilities Explain Action, in: *Journal of Economic Psychology* 7, 137-160
 - /Beat Heggli (1988), An Ipsative Model of Business Behaviour. Verv. Ms., Institut für Empirische Wirtschaftsforschung, Universität Zürich, Sept.
 - /Werner W. Pommerehne/Friedrich Schneider/Guy Gilbert (1984), Consensus and Dissension Among Economists: An Empirical Inquiry, in: *American Economic Review* 74 (Dezember), 986-994
- Geißler, Hartmut (1986), Fehlentscheidungen, Frankfurt am Main
- Goudriaan, René/Gerrit Jan van 't Eind (1985), To Fee or Not to Fee: Some Effects of Introducing Admission Fees in Four Museums in Rotterdam, in: Virginia Lee Owen/William S. Hendon (eds.), *Managerial Economics of the Arts, Akron/Ohio*, 103-109
- Grether, David M./Charles R. Plott (1979), Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon, in: *American Economic Review* 69 (Sept.), 623-638
- Hirschman, Albert O. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven
- (1982), *Shifting Involvements. Private Interests and Public Action*, Oxford
- Hogarth, Robin M. (1975), Cognitive Processes and the Assessment of Subjective Probability Distributions, in: *Journal of the American Statistical Association* 70 (Juni), 271-294
- /Melvin Reder (eds.) (1987), *Rational Choice*, Chicago

- Kahneman, Daniel/Amos Tversky (1979), Intuitive Predictions: Biases and Corrective Procedures, in: S. Makridakis/S.C. Wheelwright (eds.), *Forecasting, TIMS, Studies in Management Science* 12, 313-327
- /Paul Slovic/Amos Tversky (eds.) (1982), *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge
- Keyes, Ralph (1985), *Changing It*, Boston
- Kirscht, J.P./D.P. Haefner/S.S. Kagelas/I.M. Rosenstock (1966), A National Study of Health Beliefs, in: *Journal of Health and Human Behavior* 7, 248-254
- Kunreuther, Howard (1976), Limited Knowledge and Insurance Protection, in: *Public Policy* 24, 227-261
- /Ralph Ginsberg/Louis Miller u.a. (1978), *Disaster Insurance Protection: Public Policy Lessons*, New York
- Langer, Ellen J. (1982), The Illusion of Control, in: Kahneman/Slovic/Tversky (eds.), 231-238
- Leibenstein, Harvey (1976), *Beyond Economic Man*, Cambridge/Mass.
- (1978), On the Basic Proposition of X-Efficiency Theory, in: *American Economic Review* 68 (Mai), 328-332
- MacCrimmon, Kenneth R./Donald A. Wehrung (1986), *Taking Risks: The Management of Uncertainty*, New York
- Machina, Mark (1987), Choice under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved, in: *Journal of Economic Perspectives* 1, 121-154
- Maital, Shlomo (1986), Prometheus Rebound: On Welfare-Improving Constraints, in: *Eastern Economic Journal* 12 (Juli-Sept.), 337-343
- March, James G./Zur Shapira (1987), Managerial Perspectives on Risk and Risk Taking, in: *Management Science* 33 (Nov.), 1404-1418
- /Herbert A. Simon (1958), *Organizations*, New York
- Margolis, Howard (1982), *Selfishness, Altruism and Rationality. A Theory of Social Choice*, Cambridge
- McKenzie, Richard/Gordon Tullock (1975), *The New World of Economics*, 2. Aufl. Homewood/Illinois
- Mead, Lawrence M. (1988), The Hidden Job Debate, in: *Public Interest* 91, 40-58
- Newell, A./Herbert E. Simon (1972), *Human Problem Solving*, Englewood Cliffs/N.J.
- Nisbett, Richard E./Eugene Borgida/Rick Crandall/Harvey Reed (1982), Popular Induction: Information is Not Necessarily Informative, in: Kahneman/Slovic/Tversky (eds.), 101-116

- Payne, John W. (1982), Contingent Decision Behavior, in: Psychological Bulletin 92.2, 382-402
- Rethans, A. (1979), An Investigation of Consumer Perceptions of Product Hazards. Dissertation an der University of Oregon (zitiert in Fischhoff/Lichtenstein/Slovic/Derby/Keeney 1981)
- Robertson, L.S. (1974), Urban Area Safety Belt Use in Automobiles, Washington/D.C.: Insurance Institute for Highway Safety
- (1977), Car Crashes: Perceived Vulnerability and Willingness to Pay for Crash Protection, in: Journal of Community Health 3, 136-141
- Samuelson, William/Richard Zeckhauser (1988), Status Quo Bias in Decision Making, in: Journal of Risk and Uncertainty 1, 342
- Sandmo, Agnar (1976), Optimal Taxation - An Introduction to the Literature, in: Journal of Public Economics 6, 37-54
- Savage, Leonard J. (1954), The Foundations of Statistics, New York
- Schelling, Thomas C. (1978), Egonomics, or the Art of Self-Management, in: American Economic Review, Papers and Proceedings 68 (Mai), 290-294
- (1980), The Intimate Contest for Self-Command, in: Public Interest 60 (Summer), 94-118
- Schoemaker, Paul J. (1980), Experiments on Decisions under Risk: The Expected Utility Hypothesis, Boston/Mass.
- (1982), The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations, in: Journal of Economic Literature 20 (Juni), 529-563
- Schotter, Andrew/Yale M. Braunstein (1981), Economic Search: An Experimental Study, in: Economic Inquiry 19, 1-25
- Sen, Amartya K. (1974), Choice, Orderings and Morality, in: S. Koerner (eds.), Practical Reason, Oxford, 54-67. Reprinted in: Amartya K. Sen, Choice, Welfare and Measurement, Oxford 1982, 74-83
- (1979), Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory, in: Frank Hahn/Martin Hollis (eds.), Philosophy and Economic Theory, Oxford, 87-109. Reprinted in: Amartya K. Sen, Choice, Welfare and Measurement, Oxford 1982, 84-107
- Shapira, Zur (1986), Risk in Managerial Decision Making, unveröffentl. Manuskript, Hebrew University
- Simon, Herbert A. (1955), A Behavioral Model of Rational Choice, in: Quarterly Journal of Economics 69, 99-118
- (1957), Models of Man, New York
 - (1985), Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science, in: American Political Science Review 79, 293-304

- Simon, Herbert A. (1986), *Alternative Visions of Rationality*, in: Hal R. Arkes/Kenneth Hammond (eds.), 97-113
- Slovic, Paul (1986), *Psychological Study of Human Judgement*, in: Hal R. Arkes/Kenneth R. Hammond (eds.), 173-193
- Stigler, George/Gary S. Becker (1977), *De Gustibus Non Est Disputandum*, in: *American Economic Review* 67 (März), 76-90
- Strickland, Lloyd/Roy W. Lewicki/Arnold M. Katz (1966), *Temporal Orientation and Perceived Control as Determinants of Risk Taking*, in: *Journal of Experimental Social Psychology* 2, 143-151
- Strotz, Robert H. (1955-6), *Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization*, in: *Review of Economic Studies* 23, 165-180
- Svenson, O. (1978), *Risks of Road Transportation in a Psychological Perspective*, in: *Accident Analysis and Prevention* 10, 267-280
- Teger, Alan (1980), *Too Much Invested to Quit*, New York
- Thaler, Richard H. (1980), *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 1 (März), 39-60
- /H.M. Shefrin (1981), *An Economic Theory of Self-Control*, in: *Journal of Political Economy* 89 (April), 392-406
- Tversky, Amos/Daniel Kahneman (1973), *Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability*, in: *Cognitive Psychology* 5, 207-232
- / - (1981), *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*, in: *Science* 211, 453-458
- Van Raaij, Fred W. (1985), *Attribution of Causality to Economic Actions and Events*, in: *Kyklos* 38, 3-19
- Weck-Hannemann, Hannelore/Werner W. Pommerehne/Bruno S. Frey (1984), *Schattenwirtschaft*, München
- Weinstein, Neil D. (1979), *Seeking Reassuring or Threatening Information about Environmental Cancer*, in: *Journal of Behavioral Medicine* 16, 220-224
- (1980), *Unrealistic Optimism About Future Life Events*, in: *Journal of Personality and Social Psychology* 3, 806-820
- Winston, Gordon C. (1980), *Addiction and Backsliding. A Theory of Compulsive Consumption*, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 1, 295-324