

Homo oeconomicus:

- **ökonomische Analyse als Denkansatz:**
- begründet von Adam Smith 1776
- politische Philosophie → Ökonomie (wirtschaftliche); Soziologie (gesellschaftliche); Politologie (politische); Rechtswissenschaft (rechtliche Vorgänge) an der Uni → Einheit der Sozialwissenschaften zerbrochen → Interdisziplinarität
- Ökonomik: als Denkmethode der Versuch menschliches Handeln rational zu erklären (Menschen handeln, indem sie eine rationale Wahl zwischen verfügbaren Möglichkeiten wählen)
- Ökonomie als Gegenstandsbereich der Wirtschaftswissenschaften vs. Ökonomik als sozialwissenschaftliche Methode (findet auch in anderen Sozialwissenschaften Anwendung)
- Simmel (Soziologe): jede Wechselwirkung ist ein Tausch
- Ökonomie nicht nur MW → untersucht auch nicht-marktliche Beziehungen
- **Allgemeines ökonomisches Verhaltensmodell (Annahmen):**
- methodologischer Individualismus:
 - Individuum als Einheit der Analyse (auch bei gesellschaftlichen Fragen)
 - Tradition der Aufklärung
 - Betrachtung von Aggregaten (typisches Verhalten wird angenommen; nur Individuen handeln → kollektive Entscheidungen nur als Aggregat individueller Handlungen)
 - Erfassung nicht intendierter sozialer Folgen individuellen Handelns → spontane Ordnung (zentrale Aufgabe der Sozialwissenschaften; nicht nur MW als Objekt)
 - Inexistenz des Staates im Sinne einer organischen Staatstheorie
 - Theorie individuellen Verhaltens (nicht des Verhaltens einzelner Individuen)
- rationales Handeln:
 - Präferenzen und Beschränkungen bestimmen Entscheidungssituation (z.B. Preise, Einkommen, erwartete Reaktionen anderer, rechtlicher Rahmen)
 - vollständige Information vs. Bildung bestimmter Erwartungen
 - Präferenzen als Intention (auch Wertvorstellungen durch Sozialisierungsprozess) (unabhängig von aktuellen Möglichkeiten) → Individuum entscheidet sich unter bestimmten Handlungsmöglichkeiten für die, die seinen Präferenzen am besten entspricht
 - Nutzenmaximierung unter Restriktion Unsicherheit
 - Nutzen- vs. Gewinnmaximierung
 - eigenständige Entscheidung nach eigenen, nicht fremden Präferenzen
 - unvollständige Information → Kosten der Informationsbeschaffung
 - homo oeconomicus ist kein Computer: Rationalität heißt, Individuum ist prinzipiell in der Lage zu seinem relativen Vorteil zu handeln
 - Individuum reagiert auf Änderung des Handlungsraumes systematisch
 - Verhalten ist durch Anreize zu steuern (geänderte Restriktionen ändern Anreize)
 - Verhalten wird durch rationales Handeln erklärt
 - Rationalität ist abstrakte Hilfsannahme → Annahme, Menschen wären rational liefert brauchbare Ergebnisse → Realismus unnötig kompliziert
 - eingeschränkte Rationalität: rationale Suchverfahren und Daumenregeln; Klassenbildung mit Regeln für Klasse von Situationen; nicht Suche nach Optimum, sondern akzeptable Lösung
- zu Präferenzen:
 - ändern sich sehr langsam → Präferenzenänderung als Erklärung für Verhaltensänderung ist unbeweisbar, nicht gut
 - gute Präferenzen nicht wissenschaftlich findbar → individuelle Präferenzen werden akzeptiert (demokratischer Standpunkt) → staatliche Sozialisation zur Festlegung der Präferenzen fragwürdig (Totalitarismus)

- Existenz relevanter Alternativen:
 - es gibt immer genügend Alternativen
 - Substitution aufgrund veränderter Restriktionen ist möglich
 - bessere Alternativen werden gewählt, schlechtere fallen gelassen
- Eigennutz:
 - Menschen sind egoistisch
 - Verhalten sich aber manchmal moralisch bzw. altruistisch (Egoismus ist unsympathisch)
 - gegenseitig desinteressierte Vernünftigkeit als Annahme meist richtig
 - man sollte mit z.B. Gewinnmaximierung rechnen, nicht es jemandem vorwerfen
 - Eigennutz vs. Opportunismus (Williamson: Eigennutz mithilfe von List, z.B. stehlen)
 - robuste Institutionen erfordern Annahme eigennützigem Verhaltens (Rechtssystem als Beschränkung opportunistischen Verhaltens)

Grenzen und Gefahren des ökonomischen Verhaltensmodells:

- **empirischer Gehalt und Erweiterung des ökonomischen Denkansatzes:**
- Überschätzung der Aussagekraft und Verdrängung von Anomalien durch Einschluss ins Modell
- Ökonomie des Dr. Pangloss: diese ist die Beste aller Welten
- Durch setzen von Restriktionen kann nicht jedes Verhalten erzeugt werden
- Anomalien als empirische Beobachtungen, die nicht in die Theorie passen
- Anomalien als Herausforderung (Theorien nicht verwerfen, bis bessere vorliegen)
 - Immunisierung des ökonomischen Verhaltensmodells durch ad hoc Annahmen in Zielfunktion oder Restriktionen → empirische Gehaltlosigkeit → statt dessen: welche Anomalien spielen im Aggregat eine Rolle → ergeben sich andere wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen → sinnvolle Ergänzung des Modells
- **Verhaltensanomalien:**
- Erwartungsnutzenmodell der Mikrotheorie (würden sie 500\$ zahlen, Gewinn von 1000\$ mit 50%iger Gewinnchance → fairer Preis: $500 = 0,5 * 1000$)
- Anomalien:
 - Bernoulli: Menschen sind risikoavers (erster \$ mehr Wert als zweiter usw.)
 - Allais-Paradoxon: bei gleichem Erwartungsnutzen werden sichere Ergebnisse höher gewertet als unsichere
 - Kahneman und Tversky: keine einfache Multiplikation der Wahrscheinlichkeiten, sondern Gewichtung (Erweiterung des Erwartungsnutzenansatzes)
 - Präferenzumkehr: bei Wahl zwischen große Chance auf kleinen Gewinn vs. kleine Chance auf großen Gewinn wählen Individuen risikoavers; bei Bewertung mit Geld, zahlen sie für riskantere Option mehr
 - Representativeness Bias: Menschen verlassen sich stark auf Aussehen, Beruf etc.
 - Availability Bias: Individuen verzerren Information mit irrelevanten Filtern (z.B. sind spektakuläre Ereignisse leichter erinnerlich)
 - Referenzpunkteffekt (status quo Bias): Gewinn und Verlust werden zu einem Referenzpunkt berechnet
 - Endowment Effect: im Besitz befindliche Güter werden höher eingeschätzt
 - Framing effect: Darstellung der Entscheidungssituation beeinflusst Wahl
 - Sunk cost effect: Individuen berücksichtigen versunkene Kosten
 - Opportunity cost effect: Individuen bewerten Opportunitätskostensystematisch tiefer als direkte Geldkosten
 - Preisnachlässe und Gewinnmöglichkeiten werden relativ bewertet (zum Gesamtpreis)
- Menschen treffen Entscheidungen gemäß einem Muster der Entscheidungssituation, das sie als Daumenregeln entwickelt haben
- → Individuelle Möglichkeit rationalen Verhaltens

- Im Alltag kein Problem, da viele Muster zur Verfügung stehen → in außergewöhnlichen Situationen fehlen Muster
- Experimente verzerren per Konstruktion individuelle Entscheidungen
- Hohe Bedeutung einiger Anomalien im Alltag (Kriegs- vs. Verteidigungsministerium)
- Bedeutung von Anomalien im Aggregat: ökonomisches Verhaltensmodell modelliert nur typisches Verhalten → Ausgleich durch Aggregat (insbesondere wenn gesellschaftliche Institutionen normales Verhalten belohnen und anomales bestrafen)
- Märkte nutzen Verhaltensanomalien aus
- Relevanz von Anomalien für die Wirtschaftspolitik:
 - Status quo Bias
 - Finanzmärkte: negative Korrelation von Risiko und Ertrag zwischen Branchen; Aktien kleinerer Firmen werfen mehr Ertrag bei gleichem Risiko ab (vs. große U)
- Institutionen zur Lösung von Anomalien:
 - Wiederholung von Spielen
 - Kommunikation und Identifikation
 - Selbstbindung
 - Versicherungszwang
- **Die Ökonomie des Dr. Pangloss:**
- Freiwilliger Tausch → Pareto-Optimum (Markt als Institution dafür)
 - Güteroptimum entspricht sozialem Wohlfahrtsoptimum
 - Trugschluss: welches Pareto-Optimum entsteht ist abhängig von Ausgangssituation
 - Markt dennoch oft als Allheilmittel: TAK, Staatsversagen
- Theorie der rationalen Erwartungen:
 - Politik systematischer NF-Steuerung ist wirkungslos
 - Ökonomie entwickelt sich am besten ohne Staatseingriffe
 - Zwei Zusätze: gilt nur in den USA und völlig ohne Staatseingriffe
- Umweltprobleme: inexistent, da Leute für sich besser handeln, als andere das könnten
- Kritik:
 - „Diese ist die beste aller Welten“ als Dogma
 - Selbstheilungskräfte des Marktes sind keine Folge der Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodells
 - Ökonomie soll wertfrei sein
- **Gegenpol: Überschätzung der Machbarkeit der Verhältnisse**
- Jeder gesellschaftliche Zustand ist durch Staatseingriffe machbar
- Kritik:
 - Wissensproblem
 - Einmischung in Präferenzen
 - Verdrängung intrinsischer Motivation
 - Lucas: andere Wirtschaftspolitik ändert Restriktionen (Wipo nicht gut abschätzbar)

Markt und Motivation:

- **Grenzen ökonomischer Anreize:**
- Homo oeconomicus: Menschen reagieren auf Anreize → z.B. Arbeitsmoral ohne Einfluss, sondern Mehrarbeit bei mehr Lohn; P? → NF? und AN?
- Aber: Menschen handeln auch aus sich selbst heraus
 - Tätigkeiten bereiten Vergnügen
 - Einhaltung von Normen um ihrer selbst Willen (Ethik, Fairness, Teamgeist)
 - auch mühsame, selbst gesteckte Ziele werden gern angestrebt
- Preissystem wird von Individuen oft vehement abgelehnt (statt P? bei NF? lieber Windhundverfahren (76%) oder Staat (43%))

- Intrinsic Motivation:
 - Verdrängung durch Preise oder Regulierung unter bestimmten Bedingungen (bezahlte Hausarbeit; Erlass zum Lehrdeputat, wo einige über- andere untererfüllten; Bezahlung für Blutspenden zerstört individuelle Bereitschaft und soziale Werte)
 - Übertragungseffekt: Motivationsverlust beim Rasenmähen weitet sich auf Spülen aus
 - Definition: eine Person ist intrinsisch motiviert, wenn sie keine andere Belohnung als die Aktivität selbst erhält
 - es existiert Beziehung zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation
 - Hypothese 1: Belohnung für etwas, das man freiwillig macht → intrinsische Motivation wird geschwächt (Gefühl der Selbstbestimmung wird geschwächt, externe Kontrolle wird wichtiger; externe Intervention impliziert, dass intrinsische Motivation nicht gewürdigt wird und verhindert deren Ausleben → verminderte Selbsteinschätzung → geringerer Einsatz)
 - Hypothese 2: Entzug der Belohnung für etwas, das man für Belohnung tut → Stärkung der intrinsischen Motivation (Wegfall erzeugt Spannung, etwas nicht lohnendes getan zu haben → Spannungsabbau durch Uminterpretation in lohnend)
- Externe Intervention vermindern intrinsische Motivation, wenn sie als kontrollierend empfunden und stärken sie, wenn sie als unterstützend gesehen wird (Ab-/Aufbau der Selbsteinschätzung; empirisch stark bestätigt)
- Principal-Agent-Theorie:
 - bisher (Demsetz; Fama): externe Intervention erhöht immer Leistung (höhere Grenzkosten des Betrügens (Disziplinierungseffekt) oder geringere der Anstrengung (relativer Preiseffekt))
 - Crowding-Theorie: externe Eingriffe mindern intrinsische Motivation, ohne dass relativer Preiseffekt greift → Crowding-Out-Effekt → Leistung wird reduziert
 - → beide gelten → Intervention hat gegenläufige Effekte (empirisch eher Verdrängungseffekte gefunden)
 - Frey: Verdrängungseffekt wahrscheinlicher, je persönlicher Beziehung zwischen Prinzipal und Agent, je höher die ursprüngliche Begeisterung, je weitergehender die Mitbestimmungsmöglichkeiten des Agenten, je einheitlicher externe Intervention; Belohnungen verdrängen stärker als Regulierungen)
 - Frey: Übertragungseffekt ist wahrscheinlicher, je ähnlicher sich die Personen und Prozesse in Bereichen mit und ohne Intervention sind, je höher die Interaktion und je stärker Normen und Bräuche sind
- **Reflektieren Marktpreise wahre Werte:**
- Neoklassik: Individuen kennen ihre Präferenzen
- Unterschiedliche Wahrnehmung der Veränderung von Preisen: Lohnkürzung eher unfair → lieber Entlassung → Bewertung erfolgt relative, nicht absolut
- Effekte durch Peer-Groups
- **Gleichgewichte:**
- Homo oeconomicus lernt nicht, aber Menschen brauchen Zeit, sich auf eine neue Situation einzustellen → GG erst nach Übergangszeit
- Lernexperiment Marktsituation: homo oeconomicus → Käufer belohnen Verkäufer mit niedrigerem Preis → Konkurrenzpreise; ist Malus für etwas teureren Preis nicht sehr hoch → Oligopolbildung mit steigenden Preisen → Widerspruch zum h. oec.
- Lerntheorien:
 - Bekräftigungslernen: Belohnung fördert Wiederholung
 - Vermutungslernen: Schluss von Beobachtung in Vergangenheit auf Zukunft
 - Kombination: bewährte Strategien der Vergangenheit werden wiederholt
 - Bsp. Bevorzugung ähnlicher Produkte beim Kauf
- **Die neue Ökonomik der Ungeduld:**

- Zeitinkonsistenz:
 - langfristige Planung: Wunsch, das richtige zu tun
 - gute Absichten werden durch Wunsch nach kurzfristiger Bedürfnisbefriedigung unterminiert (Bsp. Zahnpflege, Joggen)
- Präferenzumkehr:
 - früher eher Tendenz zum jetzigen Konsumverzicht für mehr Konsum später
 - jetzt eher Bevorzugung frühen Konsums
 - homo oeconomicus: Zeitpräferenz nicht von Zeitdauer abhängig (Diskontierung)
- Selbstbindung (Bsp.: Unabhängigkeit der Zentralbank; Wecker auf den Schrank stellen; Sport in Gruppen treiben; staatlicher Zwang zur Altersvorsorge)
- Regelbindung vs. Meritorik:
 - Regelbindung: Regeln auf Verfassungsebene; Akzeptanz individueller Präferenzen; ex ante Festlegung in etablierten Entscheidungsverfahren
 - Meritorik: Schulpflicht; Subvention für Kunst

Kooperation und Fairness:

- **Trittbrettfahrerverhalten:**
- Kooperatives Verhalten schwer vorauszusagen
- Theorie öffentlicher Güter: Nicht-Ausschließbarkeit, Nicht-Rivalität im Konsum; Marktversagen aufgrund unkooperativen individuellen Verhaltens
- Theorie externer Effekte: z.B. Umweltverschmutzung
- Wettbewerbstheorie: Kollusion; Kartelle
- Faktoren für die Stärke des Trittbrettfahrerverhaltens:
 - Technologie des öffentlichen Gutes
 - Eigentumsrechte
 - Identifikation und Kommunikation
 - Gruppengröße
 - Selektion in bestimmte Typen von Akteuren
- Lösung des Problems mit Trittbrettfahrern:
 - staatliche Bereitstellung öffentlicher Güter
 - Finanzierung über Zwangsabgaben
 - → erzwingen von Kooperation: Strafen bei Nicht-Bezahlung → Strafen und Kontrollen als pekuniäre Anreize (Strafen? → Kriminalität?)
 - harte Strafen → kooperatives Verhalten → aber: Verdrängung moralischen Verhaltens und Problem der Durchsetzung
- **Fairness vs. Eigennutz:**
- Reziprozität (wie du mir, so ich dir; tit for tat → kooperatives Verhalten):
 - Mehrheit in Experimenten belohnt faires und bestraft unfaires Verhalten
 - Fairness-Einschätzung hängt davon ab, ob der Unfaire etwas dafür kann
 - Bestrafung selbst, wenn mit Kosten verbunden
 - Disziplinierung durch informelle Strafen
 - indirekte Reziprozität: Kooperation, wenn kooperatives Verhalten erwartet wird
 - institutionelles Framing spielt eine Rolle
- Soziale Normen als Einflussfaktor:
 - Gleichheit: gleiche gleich und ungleiche ungleich behandeln
 - Gleichheit wird nach Kriterien kategorisiert (jeder bekommt, was ihm zusteht)
- Kooperation erster Ordnung:
 - Begründungszwang bei Identifikation
 - soziale Sanktionen als Anreize
 - soziale Einbettung in eine soziale Referenzgruppe (Befriedigung eigener NF nach Identifikation in einem (religiösen, ethnischen, ideologischen...) Kollektiv

- Fairness und Prozeduren:
 - Fairness abhängig, ob Entscheidungen fair getroffen wurden (Bsp. Unparteilichkeit, Mitbestimmung, Respekt, Fakten)
 - Hierarchie vs. Beteiligung?
 - gilt auch in der Politik (Bsp. Vermittlungsausschuss hinter verschlossenen Türen vs. direkte Demokratie; Einfluss von Geheimdiensten)
 - kooperatives Verhalten ?, wenn milde Strafen durch faire Entscheidungsverfahren zustande kommen (milde Sanktionen reichen oft, obwohl kein Nash-GG) → soziale Ersparnisse, weil umfassende Kontrollen überflüssig werden
- Theorie des expressiven Rechts:
 - Milde Strafen → kooperatives Verhalten:
 - milde Strafen aktivieren soziale Normen → Anreiz zu moralischem Verhalten
 - Normen müssen dem Individuum bewusst sein, damit er sich daran hält
 - Gesetze drücken auch bei milden Strafen aus, dass unerwünschtes Verhalten vorliegt, selbst wenn man die Sanktion hinnehmen könnte
- Strafen und prozedurale Gerechtigkeit:
 - Kooperation, wenn beobachtet wird, wie andere sich kooperativ verhalten
 - Verpflichtung zu kooperativem Verhalten erhöht Kooperation anderer → z.B. Akzeptanz von Strafen bei Gesetzesverstößen in einem Referendum
 - exogene milde Strafen erhöhen Effizienz nicht, harte erheblich
 - Subjekte akzeptieren milde Sanktionen meist
 - Effizienz bei endogenen milden Sanktionen höher als ohne oder mit exogenen milden Strafen
 - Subjekte erwarten höhere Einhaltung des Rechts bei höherer Zustimmung und Wahlbeteiligung im Referendum
 - Subjekte verhalten sich konditional-kooperativ: Einhaltung der Gesetze, wenn sie erwarten, dass andere dies ebenfalls tun
- Gruppengröße:
 - klar definierte Eigentumsrechte und anonyme Märkte → ökonomisches Verhaltensmodell stimmt
 - kleine Gruppen: oft kooperatives Verhalten, besonders wenn Identifikation oder Kommunikation möglich ist; Wirkung der Reziprozität
 - große Gruppen: je größer die Gruppe, desto schwerer Aktivierung von sozialen Normen und Koordinierung kooperativen Verhaltens → weniger Identifikation und Kommunikation → weniger Reziprozität
- Die Gemeinschaft als Regelmechanismus:
 - anfängliche Kooperationsgemeinschaft essentiell für Funktionieren der Volkswirtschaft (sonst sehr hohe soziale Kosten für Vertragsdurchsetzung)
 - individuelles Sozialkapital: Sozialkompetenz
 - Drei Gründe für Kooperation: 1. Gruppenmitglieder kooperieren von sich aus (Vertrauen, Pflichtgefühl, moralische oder religiöse Gründe); 2. Kooperation aufgrund sozialen Drucks; 3. exogene Partei (Staat, Gericht) setzt kooperatives Verhalten durch → Sozialkapital umfasst Gründe 1 und 2
 - → Frey: aber es gibt kooperatives Verhalten über die Erwartung von Reziprozität hinaus aus rein altruistischen Motiven
- Sozialkapital:
 - Sozialkapital als Kapital, dass - wie Humankapital - die Produktion steigern kann → langfristig endogen, kurzfristig exogen; kann zerstört werden und durch technischen Fortschritt redundant werden → Produktion von Sozialkapital unklar)
 - Sozialkapital äußert sich auch z.B. in Demokratie
 - Drei Messkonzepte: Putnams Instrument (in wie vielen freiwilligen Organisationen ist ein

Individuum Mitglied → Befragung von Individuum und Organisation zur Kontrolle → Häufigkeit des Kontakts → Gewichtung verschiedener Gruppen für Gesamtindex); direkte Befragungsmethode (glauben sie, dass man den meisten Leuten trauen kann; wie viele Freunde würden ihnen Geld leihen/wie vielen würden sie Geld leihen; Vertrauen gegenüber fremden vs. bekannten Menschen → Aggregation in Gruppen); Experimente - → Rückgang in den USA seit 1960 auf Niveau der Weltwirtschaftskrise (Putnam)
- weitere Bsp.: Wahlbeteiligung?; Kirchenbesuche?; Gewerkschaftsmitglieder?
- Bestimmungsfaktoren: früheres Verhalten; Hauseigentümer positiv; negative Korrelation: Einkommensungleichheit

Hypothesen bei höherem Sozialkapital: weniger schriftliche Verträge und weniger Durchsetzung durch dritte Parteien; höhere Innovation; besserer Schutz von Verfügungsrechten; Investitionen?; Produktivität?; Wirtschaftswachstum?
- Empirisch bestätigt (am saubersten: besserer Gesundheitszustand bei hohem gesellschaftlichem Sozialkapital → Depressionen, Herzinfarkt)
- Politikempfehlungen: zu früh; manche empirischen Ergebnisse nicht überbewerten (Homogenität der ethnischen/nationalen/Einkommens-Gruppen; Frauenerwerbsquote); Sozialkapital entsteht langsam, wird aber schnell zerstört; welche politischen Institutionen und Verfassungen sind günstig

- **Abschreckung und Moral in der Besteuerung:**
- Ökonomische Theorie der Steuerhinterziehung als Sonderfall von Beckers ökonomischer Theorie der Kriminalität
- Steuerehrlichkeit als Funktion der erwarteten Strafe
- → Überschätzung des Ausmaßes an Steuerhinterziehung (laut Empirie) → Gelegenheit und Steuermoral spielen eine Rolle
- Steuermoral:
 - während der Sozialisation erworbene Normen (Bürgerpflicht)
 - soziale Kontrolle
 - freiwillige Beteiligung an der Schaffung einer guten Gesellschaft (abhängig von Wahrnehmung Steuerzahlung → öffentliche Leistung, von der Legitimität des politischen Systems)
 - Reziprozität: weniger eigene bei weniger fremder Hinterziehung und bei freundlicher Behandlung des Zahlers durch die Behörden
- Strafmaß? → Hinterziehung?, mehr Kontrollen auch; Hinterziehung, wenn erwartete Strafe geringer als Grenzsteuersatz (Progression und Risikoneigung spielen Rolle)
- Steuerehrlichkeit als Ergebnis eines impliziten Vertrags Steuerbehörde mit -zahler:
 - Loyalität und emotionale Bindung geht über reine Vertragsbindung hinaus
 - Zahler muss Gefühl haben, Behörde respektiert Vertrag
 - respektvolle Behandlung des Steuerzahler erhöht die Steuerehrlichkeit (Vertragspartner; kein Misstrauen; Fehler in der Steuererklärung nicht als Täuschungsversuch interpretieren, sondern Hilfe bei Fehlersuche), autoritäre senkt sie (lästige Pflichterfüllung) → Steuermoral wird gefördert oder verdrängt
 - Eindruck Hinterziehung lohne sich darf nicht entstehen → aber leichte Vergehen müssen auch als solche geahndet werden (Verhältnismäßigkeit)
- → Anschreckung verdrängt Steuermoral, ist aber notwendig, um Spielregeln zu zeigen
- Hypothesen (Hinterziehung je niedriger...):
 - je mehr Behörden sich an in-/formelle Regeln halten
 - je mehr individuelle Rechte respektiert werden
 - je weniger geringe Vergehen bestraft werden
 - je stärker die effektive Bestrafung verdeutlicht wird
- Ergebnisse:
 - Hinterziehungsvermutung erhöht Hinterziehung in repräsentativer und reduziert sie in

direkter Demokratie

- respektvoller Umgang erhöht Steuerehrlichkeit in direkter Demokratie, autoritärer in repräsentativer
- expliziter Hinweis Äquivalenz Zahlung → öffentliche Leistung → Hinterziehung?
- **Ineffiziente Finanzmärkte:**
- Fama: Aktienkurse beinhalten alle verfügbaren Informationen → Investor kann Markt nicht schlagen (empirisch massiv gestützt)
- Argumente:
 - Investoren bewerten Anlagen rational → Wert einer Anlage ist erwartete diskontierte cash flows abzüglich Risikoeinschätzung → neue Informationen beeinflussen sofort den Preis (bei risikoneutralen Anlegern gibt es keine Vorhersagen, da Kurs zufällig anhand der neuen Informationen)
 - Einfluss irrationaler Anleger neutralisiert sich ohne Kursbeeinflussung (Strategien irrationaler Anleger sind unkorreliert)
 - irrationaler Anleger werden durch Arbitrageure ausgebeutet (Preis bleibt stabil) → Irrationale verlassen den Markt irgendwann (nahe Substitute zu Assets existieren)
- Theoretische Schwächen:
 - Risikoeinschätzung: Aversion gegen Verluste, gegen Aktien
 - Anomalien: Korrelation von Strategien (Finanzgurus)
 - Peer-Group-Effekte: häufiges Benchmarking von Portfoliomanagern
 - Arbitrage ist risikoreich und beschränkt
 - oft keine nahen Substitute → irrationale Anleger können sich am Markt halten
- Empirische Schwächen:
 - ökonomische Fundamentaldaten erklären Kurse nur unzureichend
 - z.B. erhöht Aufnahme von Aktie in Index dauerhaft deren Wert
- Alternativer Ansatz Behavioral Finance:
 - Annahmen: Arbitrage ist limitiert; Investor Sentiment als Erklärung der Einschätzung von Investoren
 - Investor Sentiment: Vorurteile über zukünftige Gewinne; langsame Reaktion auf neue Gewinninformationen; bei Wiederholung der positiven Nachrichten folgt schnelles Aufspringen auf neuen Trend
- Offene Probleme:
 - Anomalien → Behavior
 - Kursbildung: Risikoeinschätzung; Wachstumsprognosen; Regeln und Richtlinien; Finanzierungsstrategien von U (Rückkauf von Aktien); Staatsaktivität (Governance; Rahmenbedingungen)
- **Glück und Selbstüberschätzung:**
- Glück als Ziel (Philosophie; Psychologie; Ökonomie: individueller Nutzen → Kritik: subjektive Wohlfahrt, menschliche Entwicklung und Gerechtigkeit)
- Bestimmung: subjektiv: Befragung über Zufriedenheit mit dem Leben allgemein; objektiv: z.B. Hirnströme
- Ziel: verfassungsrechtliche und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen; Bestimmung der Faktoren individuellen Wohlbefindens; Diskussion des BIP als Wohlstandsmaß
- Konventionelle Sicht der Ökonomie: subjektivistische Revolution in den 30ern (kardinale Messung unmöglich); Nutzen zur Erklärung der Wahl aus verschiedenen Gütern; empirische Ableitung des Nutzens anhand Wahlhandlungen; Wohlfahrtsökonomie mit ordinaler Nutzenmessung (Reihenfolge möglich)
- Klassische Sicht in der Ökonomie: Adam Smith: Geld macht nicht glücklich
- Messung: Frage nach allgemeiner Lebenszufriedenheit (Antworte ist intrapersonell stabil und interpersonell vergleichbar)

- Persönliche Faktoren: genetische Prägung; unrealistischer Optimismus und Extrovertiertheit erhöht Zufriedenheit; Selbstwertgefühl
- Soziodemographische Faktoren:
 - jüngere und ältere glücklicher (Kohorteneffekt und Kausalität?)
 - Frauen glücklicher (aber mehr psychische Erkrankungen, extremere Einschätzungen → stärkere Gefühle; trotz Abnahme der Diskriminierung in USA unzufriedener)
 - Sex macht glücklich
 - Farbige etwas unglücklicher (Selbstwertgefühl?)
 - subjektive Gesundheit sehr stark, objektive Gesundheit nur sehr schwach korreliert
 - Ehe oder feste Beziehungen machen glücklich (Paare erhöhen Zufriedenheit wechselseitig; Kausalität oder Selektionseffekt?)
 - Bildung: egal; Anspruchs- vs. erreichtes Niveau wichtig
 - Religion: schwach positiv
- ökonomische Faktoren:
 - Leute in reicheren Ländern glücklicher
 - relative Einkommensunterschiede wichtig
 - Arbeitslose unglücklicher (Arbeitslosigkeit macht auch nicht betroffene unglücklicher)
 - Arbeitszufriedenheit hängt von extrinsischen und intrinsischen Faktoren ab
 - Selbstständige glücklicher als Arbeitnehmer
 - Freizeit macht glücklich
 - Inflation reduziert Zufriedenheit (Arbeitslosigkeit stärker als Inflation)