



Animal Spirits

Frank Bödefeld

Hochschulschriften . Standort Meschede . Nr. 1/2015

Impressum

Herausgeber

Der Rektor der Fachhochschule Südwestfalen,
Professor Dr. Claus Schuster

Fachhochschule Südwestfalen
Baarstraße 6
58636 Iserlohn
www.fh-swf.de

Layout

Dezernat 5: Hochschulkommunikation

Text

Frank Bödefeld

Bildnachweis

Titelseite: Christine Sponchia

Druck

WIRmachenDRUCK GmbH
Mühlbachstr. 7
71522 Backnang

ISBN (print): 978-3-940956-32-3
ISBN (elektr.): 978-3-940956-33-0

Meschede 2015

Animal Sprits

Frank Bödefeld¹

Zusammenfassung: Die klassische Lehre stößt beim Versuch, Phänomene wie z.B. die Bildung von Blasen in der Wirtschaft zu erklären, an ihre Grenzen. Während die Effizienzmarkthypothese die Annahme trifft, dass auf Märkten keine Unsicherheit herrscht, da alle Marktteilnehmer sich vollständig rational verhalten und sie über alle Informationen, die für ihre jeweiligen Entscheidungen notwendig sind, verfügen, sah Keynes es als erwiesen an, dass Menschen oftmals aus einem spontanen Antrieb heraus handeln und nicht auf Basis rationaler Erwartungen. In diesem Zusammenhang stellte er dem rationalen Denken des Menschen, die Idee der „Animal Spirits“ gegenüber. Ein Konzept das von Robert J. Shiller und George A. Akerlof aufgegriffen wurde, um u.a. die Volatilität der Märkte zu verstehen.

Summary: The Framework of Classical Economics shows its limitations when it comes to explaining the phenomenon of bubbles in the market. While “Efficient Market Hypothesis” tells us that there is no level of uncertainty on any market, because every market participant is in possession of the necessary information to make a rational decision, Keynes thought it more likely that people make decisions not solely based on rational reasons, but more often than not are decisions made spontaneously based on a gut feeling. This way, rational and logical thinking has a counterpart in what Keynes called “Animal Spirits”. A concept which Economists Robert J. Shiller and George A. Akerlof took up to explain among other things the volatility in the market.

JEL: B5

Hochschulschriften Standort Meschede 1 / 2015

1 Der Autor ist Masterstudent am FB IW der FH SWF, Standort Meschede.

Inhalt

Einleitung	1
1 Ursprung des Begriffs „Animal Spirits“	3
2 Keynes Interpretation der „Animal Spirits“ in der Ökonomie	4
2.1 Keynes' „Animal Spirits“ im Widerspruch zur „Unsichtbaren Hand des Marktes“	7
2.2 Die Rolle von „Animal Spirits“ in Joan Robinsons Wachstumstheorie	9
3 „Animal Spirits“ nach Akerlof und Shiller	11
3.1 Vertrauen	13
3.2 Fairness	18
3.3 Korruption und Betrug	21
3.4 Geldillusion	23
3.5 Geschichten	25
4 Zusammenfassung	29
Literatur	31

Animal Spirits

Frank Bödefeld

I Einleitung

Die Weltwirtschaft befindet sich zurzeit in einer Phase, in der die negativen Auswirkungen der globalen Finanzkrise auf das Wirtschaftswachstum weiterhin deutlich spürbar sind. In den westlichen Industrienationen herrscht, unter anderem aufgrund der aktuellen Schuldenkrise in Europa, hohe Arbeitslosigkeit und die wirtschaftliche Erholung verläuft vielerorts nur sehr schleppend.

In der ökonomischen Nachbetrachtung der Ereignisse, die zur Finanzkrise führten, werden vor allem exogene Gründe für die Blase am amerikanischen Immobilienmarkt angeführt. Dazu zählt unter anderem eine zu lockere Geldpolitik der amerikanischen Notenbank, welche die Zinsen für eine zu lange Zeit zu niedrig gehalten hat. In Kombination mit Änderungen bei den Richtlinien zur Vergabe von Immobilienkrediten und der Entwicklung hoch riskanter Finanzprodukte entstand so eine Krise, die die Weltwirtschaft als Ganzes fast in den Abgrund stürzen ließ. Aus post-keynesianischer Sicht wird argumentiert, dass die Finanzkrise grundsätzlich ein Resultat des systembedingten Versagens des Kapitalismus ist und in dieser oder ähnlicher Form jederzeit wieder vorkommen wird bzw. in der Vergangenheit bereits häufiger vorgekommen ist. So waren es vor allem Ökonomen, wie Wynne Godley und Dean Baker, die zum Lager der Post-Keynesianer gezählt werden und die frühzeitig vor der gefährlichen Entwicklung auf dem amerikanischen Immobilienmarkt gewarnt haben. Nach Sicht der Post-Keynesianer seien diese Krisen vor allem dem gegenwärtigen System des Kapitalismus und psychologischen bzw. soziologischen Aspekten der menschlichen Natur geschuldet. Die geläufige Betrachtungsweise der Ökonomen sieht den Menschen als einen rational handelnden Agenten, der alle ihm verfügbaren Informationen so verarbeitet und abwägt, das er schlussendlich zu einer rationalen Entscheidung bezüglich seines Handelns gelangt. Ökonomen aus dem Lager der Post-Keynesianer halten dagegen, dass Menschen sich objektiv gesehen häufig nicht

rational verhalten. Menschen verlassen sich so in Situation, in denen ihnen nicht alle Informationen zur Verfügung stehen, oftmals auf ihr „Bauchgefühl“. Selbst in den Fällen in denen die notwendigen Informationen für eine Entscheidung vorhanden sind, führt dies nicht zwangsläufig zu Entscheidungen, die rational zu erwarten gewesen wären. Menschliche Handlungen werden laut dieser Sichtweise von mehr geleitet als nur rationalen Überlegungen.

John Maynard Keynes griff in seinem Buch „The General Theory of Employment Interest and Money“ für diesen inneren Antrieb menschlicher Entscheidungsfindung den Begriff der „Animal Spirits“ auf. Keynes betonte unter anderem wie wichtig Zuversicht für das Handeln der Menschen ist. Je zuversichtlicher die Erwartungen der Menschen für die Zukunft sind desto optimistischer auch die Entscheidungen der Menschen bis schlussendlich hin zum Leichtsinns und über Gebühr positiven Erwartungen. Aufgrund der menschlichen Natur wird in einer Boomphase der Wirtschaft, in der großer Optimismus herrscht, bereits der Grundstein für den nächsten Abschwung gelegt.

Keynes Ansatz der „Animal Spirits“, als eine wichtige Triebfeder des Handelns in der Ökonomie, blieb jedoch in den letzten Jahrzehnten unter Ökonomen, abseits des Lagers der Post-Keynesianer, oftmals unbeachtet. Mit Ausbruch der Finanzkrise in den USA Ende 2007 ist jedoch, bei der Suche nach den Ursachen der Krise, auch der Begriff der „Animal Spirits“, zusammen mit Keynes' Argument der Instabilität der Märkte, wieder in den Fokus gerückt. So haben unter anderem George Akerlof und Robert Shiller in ihrem Buch „Animal Spirits – How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism“ diesen Gedanken wieder aufgegriffen und erweitert. Sie unterscheiden dabei fünf verschiedene „Animal Spirits“ des Menschen und liefern damit unter anderem einen Erklärungsversuch warum es in der Wirtschaft immer wieder zu Krisen kommt. Den Hauptgrund sehen sie dabei eindeutig bei der menschlichen Natur bzw. den „Animal Spirits“.

Diese Arbeit versucht im Folgenden zum einen der Frage nachzugehen, was man unter dem Begriff der „Animal Spirits“ versteht

und zum anderen wie dieses Wissen dabei helfen kann zu erklären, wie es zu Schwankungen in der Wirtschaft kommen kann.

1 Ursprung des Begriffs „Animal Spirits“

Der Begriff des „Animal Spirit“ ist in seiner ursprünglichen Bedeutung über 2500 Jahre alt. Der griechische Arzt Erasistratus sprach zum ersten Mal von einem „Spiritus Animalis“ im Menschen, wobei das Wort „Animalis“ mit „des Geistes“ übersetzt werden kann. Erasistratus befasste sich in seinen Studien hauptsächlich mit der menschlichen Anatomie und Physiologie und ging dabei der Frage nach, worin das Bindeglied zwischen den Abläufen im menschlichen Körper und der Funktion des Geistes besteht (Ochs (2004) S.26f). Wie kommt es, dass der Körper macht was der Geist ihm bewusst oder unbewusst befiehlt? Im Mittelpunkt seiner Arbeit stand die Annahme, dass sich sogenannte „Spirits“ durch die Venen, Arterien und Nervenstränge des menschlichen Körpers bewegen und die körperlichen Abläufe steuern. Erasistratus unterschied dabei drei verschiedene „Spirits“, die sich in unterschiedlichen Teilen des Körpers bewegen und unterschiedliche Aufgaben im Körper wahrnehmen. Den „Spiritus Naturalis“, der in der Leber ansässig ist, der „Spiritus Vitalis“ im Herzen und den „Spiritus Animalis“. Der Letztere ist dabei im Gehirn angesiedelt und für die Gehirnaktivitäten und die mentale Steuerung des Menschen verantwortlich (Ochs (2004) S.26ff).

Im 17. Jahrhundert griff der französische Philosoph, Mathematiker und Naturwissenschaftler René Descartes Erasistratus' Idee der „Spirits“ im menschlichen Körper, die die Interaktion zwischen Körper und Geist erst möglich machen, wieder auf. Im Gegensatz zu Erasistratus stand bei Descartes das Zusammenwirken von Körper und Seele im Mittelpunkt und Descartes machte dabei auch keine Unterscheidung zwischen den einzelnen „Spirits“, sondern betitelte sie zusammen allgemein als „Esprits Animaux“ (Ochs (2004) S. 215).

Andere Denker des 17. bzw. 18 Jahrhunderts nutzten in Folgenden ebenfalls den Begriff der „Animal Spirits“ in dem Sinne wie Descartes es tat um die Interaktion des Körpers und der Seele eines Menschen zu beschreiben. Der anglikanische Theologe George Berkeley schrieb im

Jahr 1732, dass „...*animal spirits are the messengers, which, running to and fro in the nerves, preserve a communication between the soul and outward objects*“.(Berkeley (1820) S.38). Sieben Jahre später 1739 publizierte David Hume sein Buch „A Treatise of Human Nature“, in dem er „Animal Spirits“ als eine der Haupttriebfedern menschlicher Entscheidungen identifizierte (Hume, David (1739) S. 62ff).

„Animal Spirits“ gingen neben dem philosophischen Diskurs auch in den allgemeinen Sprachgebrauch der damaligen Zeit ein. Zeitgenössische Schriftsteller, wie zum Beispiel Jane Austen oder Daniel Defoe, verwendeten den Begriff, wenn auch oftmals mit leicht unterschiedlicher Bedeutung. Mit „Animal Spirits“ wurden, je nach Kontext, menschliche Emotionen wie Überschwänglichkeit, Ausgelassenheit und Fröhlichkeit aber auch negative Emotionen wie zum Beispiel Traurigkeit, Niedergeschlagenheit oder Verzweiflung beschrieben. Damit waren in diesem Kontext „Animal Spirits“ verantwortlich für die ganze Bandbreite an menschlichen Emotionen.

Darüber hinaus benutzte man „Animal Spirits“ auch um Eigenschaften wie Courage oder körperliche Fitness zu beschreiben (Visser (1992) S. 209f).

Im 19. Jahrhundert wurde schlussendlich, maßgeblich durch die Arbeit der deutschen Mediziner Emil du Bois-Reymond und Heinrich Wilhelm Waldeyer, der wissenschaftliche Beweis für die Existenz von „Animal Spirits“ im Gehirn gefunden: Die Neuronen. Neuronen sind Nervenzellen im menschlichen Körper, die unterschiedlichste Informationen von den Sinnesorganen des Menschen empfangen, diese äußeren Reize im nächsten Schritt in elektrische Signale umwandeln und an das Gehirn weiterleiten (Ochs (2004) S. 128).

2 Keynes' Interpretation der „Animal Spirits“ in der Ökonomie

Die Idee, dass „Animal Spirits“ in der Ökonomie eine zentrale Rolle spielen wird häufig mit der Arbeit von John Maynard Keynes in Verbindung gebracht. Er war einer der ersten Ökonomen, der „Animal Spirits“ in Verbindung mit wirtschaftlichen Entscheidungen erwähnte.

In einem von Keynes bedeutendsten Bücher „The General Theory of Employment, Interest and Money“, das Anfang 1936 erschien, fällt der Begriff der „Animal Spirits“ an einigen Stellen im Text bzw. es wird aus dem Zusammenhang klar, dass Keynes über die Idee der „Animal Spirits“ spricht, ohne dass der Begriff selbst explizit erwähnt wird. Keynes stellt im Kapitel „The State of Long-Term Expectation“ des Buches die in der damaligen Zeit allgemein akzeptierte Annahme in Frage, dass die gegenwärtigen Vermögenspreise essentiell das Resultat von mathematisch kalkulierten Erwartungswerten aus zukünftigen Erträgen seien. Er argumentierte, dass Menschen oftmals nicht in der Lage wären die gegenwärtige Vermögenspreise auf diese Art zu berechnen bzw. die Menschen, die nach ausschließlich diesen Grundsätzen handeln, oftmals einer so verschwindend geringen Minderheit angehören würden, dass sie die Märkte nicht signifikant beeinflussen könnten.

„If we speak frankly, we have to admit that our basis of knowledge for estimating the yield ten years hence of a railway, a copper mine, a textile factory, the goodwill of a patent medicine, an Atlantic liner, a building in the City of London amounts to little and sometimes to nothing; or even five years hence. In fact, those who seriously attempt to make any such estimate are often so much in the minority that their behaviour does not govern the market.“ (Keynes (1936) S.149).

Dieses kurzfristige, spekulative, nicht auf mathematischen Berechnungen beruhende Agieren der beteiligten Personen an den Märkten führe dann in Folge zu Instabilität, *„(...) due to the characteristic of human nature that a large proportion of our positive activities depend on spontaneous optimism rather than on a mathematical expectation(...)“* (Keynes (1936) S.161).

In diesem Zusammenhang sieht Keynes „Animal Spirits“ also als Antreiber des Menschen für spontanes Handeln und definiert diese folgerichtig als *„(...) a spontaneous urge to action rather than inaction“* (Keynes (1936) S.161).

Die Menschen haben nach Keynes also tendenziell keine langfristige Sicht, sondern agieren eher kurzfristig und spekulativ, da die meisten ihrer Handlungen nicht auf mathematischen Erwartungen

beruhen. Somit sind die „Animal Spirits“ nach Keynes auch der Grund für eine etwaige Instabilität auf den Märkten, da sie auf der einen Seite das spekulative Handeln erst ermöglichen und auf der anderen Seite dieser Optimismus auch kurzfristig wieder verfliegen bzw. schnell in Pessimismus umschlagen kann. Ohne „Animal Spirits“ würde der Mensch in den überwiegenden Situationen, in denen mathematische Kalkulationen von Erwartungswerten nicht Basis seines Handelns sind, gar nicht erst handeln und somit nichts tun, da laut Keynes „(...) *human decisions affecting the future, whether personal or political or economic, cannot depend on strict mathematical expectation, since the basis for making such calculations does not exist (...) it is our innate urge to activity that makes the wheel go around (...)*“.(Keynes (1936) S.162).

Bis heute gibt es eine andauernde Debatte unter Ökonomen um Keynes genaue Definition der „Animal Spirits“ und welche Lehren daraus für das Verhalten der Akteure in den Märkten gezogen werden sollten. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, ob Keynes mit seinen Ausführungen unterstellt, dass Handlungen, die durch „Animal Spirits“ inspiriert werden als irrational zu bezeichnen sind und damit in letzter Konsequenz es besser wäre solche Entscheidungen zu vermeiden, oder ob „Animal Spirits“ eher mit einem nicht kognitiven also unbewussten Gedankenprozess im menschlichen Gehirn gleichzusetzen sind. Dies würde bedeuten, dass „Animal Spirits“ eine Art Intuition des Menschen darstellen und diese schlussendlich nicht ignoriert werden sollte.

Der Ökonom Roger Koppl findet sich mit seiner Interpretation von Keynes Aussagen im Lager derer wieder, die „Animal Spirits“ mit irrationalen Handeln gleichsetzen. Er interpretiert Keynes Ausführungen der „Animal Spirits“ dahingehend, dass Entscheidungen, die von „Animal Spirits“ beeinflusst werden, zu Fehleinschätzungen führen und schreibt dazu, dass „(...) *in Descartes' theory, animal spirits explain error. For him, animal spirits can lead to nothing but regret and repentance. In Keynes's theory, too, animal spirits lead to error. They make us invest. (...) If Keynes intended to allude to Descartes, then we may take his use of the term to be both a joke and a lesson*“ . (Nieman, S. 9).

George A. Akerlof und Robert J. Shiller dagegen legen in ihrem Buch „Animal Spirits – How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism“ zwar ebenfalls dar, dass bei Keynes Ausführungen der Einfluss von „Animal Spirits“ die Abkehr von rationale ökonomischen Beweggründen darstellt. Diese sollten jedoch nicht ignoriert werden, sondern im Gegenteil einer näheren Betrachtung unterzogen werden. Nach Akerlof und Shiller sind nämlich die „Animal Spirits“ für Keynes der Hauptgrund warum die Wirtschaft im Verlauf fluktuiert, es ein ständiges Auf und Ab an den Märkten gibt. Keynes sei sich zwar bewusst gewesen, dass die meisten Entscheidungen, die Akteure in einer Ökonomie treffen, von rationalen Motiven geleitet sind, aber eben nicht ausnahmslos. Menschen haben in diesem Zusammenhang nicht nur ökonomische Motive, die ihr Handeln schlussendlich entscheidend beeinflussen, so dass Menschen objektiv nicht zwangsläufig nach ihren ökonomisch gesehen besten Interesse handeln. Eine nicht beabsichtigte Konsequenz dieses Handelns drückt sich dabei zum Beispiel in ungewollter Arbeitslosigkeit aus. Nach Akerlof und Shillers Interpretation stellen Keynes „Animal Spirits“ den Schlüssel zur Erklärung von die Volatilität bzw. Instabilität des globalen Kapitalismus dar. Um ökonomische Phänomene wie zum Beispiel die Blasenbildung auf den Märkten zu begreifen und um die Ursachen solcher immer wieder zu beobachteten Ereignisse in der Wirtschaft erklären zu können muss man zuerst die „Animal Spirits“ des Menschen verstehen (Akerlof und Shiller (2009) S. xxiii).

2.1 Keynes „Animal Spirits“ im Widerspruch zur „Unsichtbaren Hand des Marktes“

Die Effizienzmarkthypothese geht in einer ihrer Annahmen davon aus, dass auf dem Markt keine Unsicherheit herrscht, da alle Marktteilnehmer sich vollständig rational verhalten und sie über alle Informationen, die für ihre jeweiligen Entscheidungen notwendig sind, verfügen. Für jedes Gut besteht zu jederzeit und an jedem Ort ein Markt und den dazugehörigen Preis (vgl. Hahn (1984) S.113). Die Unsicherheit, die Keynes beschreibt und die durch die „Animal Spirits“ des Menschen überwunden werden kann kommt in der Theorie der unsichtbaren Hand des Marktes, aufgrund der getroffenen Annahmen, nicht vor. Dies ist einer der Gründe warum die Theorie von

der unsichtbaren Hand des Marktes von Keynesianer in der Realität als unrealistisch kritisiert wird. In der Wirklichkeit besteht Unsicherheit in vielen Situationen in der Wirtschaft. Diese Unsicherheit begründet sich zum Beispiel durch Informationsungleichgewichte zwischen Marktteilnehmern, was in letzter Konsequenz dazu führen kann, dass kein Handel zu Stande kommt, weil kein Vertrauen zwischen den Marktteilnehmern besteht (vgl. Hahn (1984) S.117).

Neben dem Fehlen von Unsicherheit wird auch ein weiterer Punkt der Effizienzmarkthypothese durch Keynes „Animal Spirits“ in Frage gestellt. Die Annahme, dass Menschen sich bei ihren Entscheidungen ausschließlich rational verhalten. Der vollkommene Markt stellt ihnen die Informationen, die für eine rationale Entscheidung notwendig sind und die Menschen handeln dementsprechend. Auch die später entwickelte „Theorie der rationalen Erwartungen“ stößt auf Kritik aus dem Lager der Keynesianer (Hahn (1984) S.121f). Die „Theorie der rationalen Erwartungen“ besagt, dass die Menschen auf unvollkommenen Märkten alle ihnen zu Verfügung stehenden Informationen nutzen, um so zu rationalen Erwartungen über die Zukunft zu gelangen. Einzelne Individuen mögen dabei zwar in ihren Erwartungen falsch liegen, aber in der Gesamtheit der Erwartungen bringen den Markt ins Gleichgewicht (Hahn (1984) S.121f).

Durch Einbeziehung dieser Annahme, gibt es so zum Beispiel keinen Einfluss der Inflation auf die Beschäftigung und auch jede Art von geldpolitischer Maßnahme bleibt deshalb, auch auf kurze Sicht, ohne Wirkung (Hahn (1984) S.122). Wie es trotzdem zu unerwarteten Schwankungen bei Beschäftigung und Output in der Wirtschaft kommen kann, ist aus Sicht von Keynesianern durch diese „Theorie der rationalen Erwartungen“ nicht zufriedenstellend beantwortet. Menschen begehen Fehler und verhalten sich nicht immer rational. Die Existenz von Blasen in der Wirtschaft, die schlussendlich platzen, ist ein Beispiel dafür. Menschen formen nicht wie selbstverständlich rationale Erwartungen über die Zukunft, wie es die „Theorie der rationalen Erwartungen“ impliziert. Wie Keynes es formulierte handeln Menschen oftmals eher aus einem spontanen Antrieb heraus und nicht auf Basis rationaler Erwartungen (Hahn (1984) S.122).

Die unsichtbare Hand führt dazu, dass ein Marktgleichgewichtspreis gefunden wird, bei dem Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht sind. Kritiker bezweifeln dabei, abgesehen von der Frage, ob es diesen Preis überhaupt gibt, ob er auf dem Markt etabliert wird. In Anbracht der Realität sei der Beweis dafür nicht erbracht und man könne zum Beispiel bei der Betrachtung von Massenarbeitslosigkeit nicht davon ausgehen, dass die Menschen ohne Arbeit schlichtweg keinen Job möchten und Freizeit einer Beschäftigung vorziehen (Hahn (1984) S.124f). Die Annahme, dass bei einem Überangebot an Arbeitskräften, der Preis für Arbeit, sprich Lohn und Gehalt, soweit sinkt, dass wieder alle Menschen, die Arbeit suchen, auch einen Job bekommen wird in Zweifel gezogen. So sinken vielleicht die Löhne langfristig, aber nicht in dem Maße wie es notwendig wäre. Unternehmen haben vielleicht Probleme niedrigere Löhne durchzusetzen, da Beschäftigte Lohnverluste nicht ohne weiteres hinnehmen, weil sie diese Preisänderungen nicht zu ihrem Vorteil begreifen (Hahn (1984) S.126f).

Ein Grund warum die unsichtbare Hand in der Realität ihre Aufgabe nicht immer in dem Maße erfüllen kann, wie es die Theorie besagt, liegt darin, dass die Aufgabe, die ihr zugedacht wurde, sehr komplex ist. Informationen sind zum Beispiel nicht für alle Marktteilnehmer im gleichen Maße verfügbar sondern ungleich verteilt und die Motivation der Menschen zum Handeln ist dank ihrer „Animal Spirits“ schwerer nachzuvollziehen und geht oftmals über rationale Beweggründe hinaus (Hahn (1984) S.130f).

2.2 Die Rolle von „Animal Spirits“ in Joan Robinsons Wachstumstheorie

Joan Robinson entwickelte ihre auf die langfristige Sicht ausgelegte Wachstumstheorie in 1950ern und veröffentlichte diese in ihrem 1956 erschienen Buch mit dem Titel „The Accumulation of Capital“.

In einem vereinfachten geschlossenen Modell, das Joan Robinson im ersten Teil ihres Buches vorstellt, werden dabei unter anderem folgende Annahmen von ihr getroffen: Es werden nur zwei Arten von Gütern hergestellt. Auf der einen Seite stehen die Konsumgüter und auf der anderen Seite die Investitionsgüter, wie zum Beispiel

Maschinen. Beide Arten von Gütern werden im Herstellungsprozess mit fixen Produktionskoeffizienten produziert. Darüber hinaus gibt es in diesem Modell nur jeweils zwei Produktionsfaktoren, nämlich Arbeit und Kapital und dementsprechend nur zwei verschiedene Arten von Einkommensempfängern. Der Lohn bzw. für die Arbeiter und das Einkommen für die Investoren. Dabei geht Joan Robinson in ihrem Modell davon aus, dass die Sparquote der Arbeiter null ist, also, dass Lohn und Gehalt zu hundert Prozent wieder in den Konsum fließen. Demgegenüber konsumieren die Investoren keinen Teil ihres Einkommens. Außerdem gibt es eine Reserve an unbeschäftigten Arbeitern und die Qualität der Konsumgüter hängt nicht vom technischen Fortschritt ab (Jossa (1996) S. 275ff).

Was in Robinsons Modell auffällt, ist, dass die Frage nach der Höhe bzw. dem Wert der Investitionen nicht beantwortet sondern offengelassen wird. Der Wert muss exogen bestimmt werden, da es keine Investitionsfunktion im Modell selbst gibt. Aus Robinsons Sicht ist es nicht möglich den Wert der Investitionen verlässlich endogen zu quantifizieren, da das Tätigen von Investitionen von den Unternehmen zu unberechenbar vonstattengeht als das man es verlässlich innerhalb des Modells als Variable bestimmen könnte. Die Neigung der Unternehmen Investitionen zu tätigen müsse auf anderem Wege bestimmt werden. Robinson sagt dazu: *“(...) To attempt to account for what makes the propensity to accumulate high or low we must look into historical, political and psychological characteristics of an economy“* (Rima (1991) S. 216).

Die Investitionsneigung der Unternehmen formt sich also aus historischen, politischen und psychologischen Faktoren, die zusammen genommen für die Unternehmen ein Bild der wirtschaftlichen Lage ergeben in der man sich befindet. Joan Robinson kommt dabei zu der Erkenntnis, dass schlussendlich die „Animal Spirits“ der Unternehmen ausschlaggebend dafür sind wie hoch die Investitionen ausfallen und damit das Wachstum der Wirtschaft insgesamt, da nämlich durch die „Animal Spirits“ sich unter anderem die Risikobereitschaft der Unternehmen ausdrückt. Wenn die Unternehmen, unter Berücksichtigung ihrer eigenen Einschätzung der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung, bereit sind ein Risiko einzugehen, sprich zu investieren, dann entsteht Wachstum. Wörtlich sagte Joan Robinson

dazu in ihrem Buch „The Accumulation of Capital“: *„It seems reasonably plausible, however, to say that, given the general characteristics of an economy, to sustain a higher rate of accumulation requires a higher level of profits, both because it offers more favourable odds in the gamble and because it makes finance more readily available. For purposes of our model, therefore, the „animal spirits“ of the firms can be expressed in terms of a function relating the desired rate of growth of the stock of productive capital to the expected level of profit“*(Legacy JR S. 216).

3 „Animal Spirits“ nach Akerlof und Shiller

Für Akerlof und Shiller ist die Psychologie des Menschen ein zentraler Punkt um zu verstehen, wie Volkswirtschaften funktionieren. Nur wenn man die Gedankenprozesse der einzelnen Akteure richtig interpretieren kann, ist man auch in der Lage den Ursprung bestimmter Ereignisse in der Wirtschaft richtig zu deuten. Dazu muss als erstes die Tatsache akzeptieren werden, dass vieles was in der Wirtschaft passiert der mentalen Natur des Menschen geschuldet ist. Nach Akerlofs und Shillers Ansicht ist dies in der ökonomischen Diskussion zu selten der Fall. Zu sehr stand bis zuletzt die Unfehlbarkeit des Marktes im Mittelpunkt und der Glaube freie Märkte würden es schon richten. Solange man sich von staatlicher Seite heraushält, werden die Akteure in ausschließlich rationaler Weise ihre ökonomischen Interessen verfolgen, was schlussendlich zum Wohle aller Betroffenen ist. Bei diesem Modell lässt man jedoch den Tatbestand außer Acht, dass es sich bei den Akteuren auf diesen Märkten um Menschen handelt. So spielen in Wirklichkeit nicht ausschließlich technische bzw. objektive Faktoren bei Marktentscheidungen eine Rolle sondern nicht selten unterschiedliche Gemütsstimmungen, Emotionen und subjektive Eindrücke, die in Situationen den entscheidenden Ausschlag geben (Akerlof und Shiller (2009), S.1).

Die Betrachtung und Einbeziehung psychologischer Faktoren bietet somit einen besseren Rahmen um die Wirtschaft zu verstehen, besonders bei der Frage, warum es immer wieder zu Achterbahnfahrten in der Wirtschaft kommt. Warum auf eine starke Boomphase häufiger als nicht eine Rezession folgt. Bei diesen und anderen Phänomenen, so argumentieren Akerlof und Shiller, sind hauptsächlich psychologische

Faktoren, die „Animal Spirits“ des Menschen, verantwortlich. In diesem Sinne beschreiben „Animal Spirits“ den Umgang des Menschen mit Unsicherheit bzw. der Unklarheit welcher der Vielzahl von Alternativen nun die Richtige ist. Auf der einen Seite kann diese Unsicherheit einen Menschen paralisieren, aber auf der anderen Seite kann der Mensch diese Lähmung aber auch Überwinden und trotz der Angst um die herrschende Unsicherheit eine Entscheidung treffen. In diesen Situation spielen „Animal Spirits“ die tragende Rolle. Genauso wie es in anderen Bereichen, wo Menschen miteinander interagieren (z.B. in der Familie), zu Stimmungsschwankungen und einem stetigen Auf und Ab in den Beziehungen untereinander kommen kann, so unterliegt auch die Wirtschaft selbst solchen Schwankungen, mit verursacht durch sich verändernde Gefühlszustände der Menschen (Akerlof und Shiller (2009), S. 1f).

Es ist unter anderem immer wieder zu beobachten, dass Aktien und andere Wertanlagen starken Kursschwankungen unterliegen. Diese volatilen Kurse können dabei in vielen Fällen nicht rational erklärt werden. Zu mindestens nicht in einem zufriedenstellenden Maße. Besonders dann nicht, wenn von der Prämisse ausgegangen wird, dass die Kurse jeweils von den abdiskontierten zukünftig erwarteten Erträgen abgeleitet sind. Es ist immer wieder zu beobachten, wie Kurse an den Börsen nach oben oder unten ausschlagen, während sich die Fundamentaldaten in diesem Zeitraum nicht verändert haben (Akerlof und Shiller (2009), S.134).

Wenn also rationale Erklärungen nicht ausreichen um die Geschehnisse in der Realität zu erklären müssen andere Ansätze gefunden werden. Die Kursschwankungen an den Börsen haben so zum Beispiel mit den spekulativen Verhalten der Investoren zu tun. Deren Ziel liegt dabei oftmals in kurzfristigen Gewinnen durch Veränderungen der Aktienkurse. Langfristige Strategien bei denen man unter anderem Prognosen zu erwartende Unternehmensgewinnen oder Ausschüttungsquoten mit ins Kalkül zieht bezüglich seiner Portfolioentscheidungen, stehen in diesem Fall nicht im Mittelpunkt. Vielmehr sind Phänomene wie das „Price to Price Feedback“ zu beobachten. Anleger reagieren auf Preissteigerungen von Kursen mit Zukäufen dieser Werte, was wiederum die Kurse weiter in dieselbe Richtung tendieren lässt. Ein Trend der nicht ewig anhalten kann, auch

wenn dies im Zeitraum der Kursteigerungen keinem bewusst zu seinen scheint oder falls doch, der Wunsch von dieser positiven Entwicklung zu profitieren stärker ist als die eigenen Vorsichtsannahmen. Wenn dann die Blase platzt, unterstützt das „Price to Price Feedback“ eine Entwicklung in die entgegengesetzte Richtung. Anleger verkaufen nun ihre Positionen, wenn sie am Markt die Kurse fallen sehen (Akerlof und Shiller (2009), S.134).

Dass sich Menschen so verhalten und es so zu einer Blasenbildung in der Wirtschaft kommen kann, lässt sich unter anderem mit den „Animal Spirits“ des Menschen der Menschen erklärt werden. Akerlof und Shiller stellen dabei fünf Aspekte der „Animal Spirits“, die sie für besonders wichtig in diesem Zusammenhang erachten, da sie einen Einfluss auf die ökonomischen Entscheidungen der Akteure haben. Es handelt sich dabei um Vertrauen bzw. Zuversicht, Fairness, Korruption bzw. Betrug, Geldillusion und Geschichten.

3.1. Vertrauen

Vertrauen spielt in der Wirtschaftswelt eine zentrale Rolle. Besonders in Zeiten in der die Ökonomie sich in einer Rezession befindet, wird das Wort in der Diskussion über die Lage der Wirtschaft und was dafür getan werden kann, dass es wieder aufwärts geht, zum Schlüsselbegriff. Es fallen dann immer wieder Sätze wie zum Beispiel „In der Wirtschaft fehlt es momentan an Vertrauen“ oder „Die Staat muss Maßnahmen ergreifen um das Vertrauen wiederherzustellen“. Solange also das Vertrauen in der Wirtschaft fehlt, wird sich an der negativen Situation nichts ändern. Unternehmen investieren nicht in neue Maschinen und stellen keine neuen Mitarbeiter ein. Bei den Verbrauchern erhöht sich in Zeiten fehlenden Vertrauens die Sparneigung und sie konsumieren weniger. Das genaue Gegenteil passiert nun, wenn die Menschen Vertrauen an den wirtschaftlichen Aufschwung fassen. Die Leute bzw. Unternehmen sehen die Zukunft und besonders ihre eigene Lage plötzlich wieder optimistischer und konsumieren bzw. investieren mehr (Akerlof und Shiller (2009), S.12).

Für viele Ökonomen ist die Frage nach dem Vorhandensein von Vertrauen in der Wirtschaft rational zu begründen. Die Akteure formen

aufgrund der ihnen zu Verfügung stehenden Informationen Vorhersagen für die Zukunft und diese Vorhersagen bilden dann die Grundlage für die Entscheidungen, die sie treffen. Akerlof und Shiller dagegen argumentieren, dass das Vertrauen bzw. das Fehlen von Vertrauen bei den Akteuren nicht zwangsläufig rational begründet sein muss. Menschen treffen in vielen privaten Situationen Entscheidungen aus dem Bauch heraus. Selbst weitreichende Entscheidungen, die das Leben eines Menschen in der Zukunft verändern können, werden von den Betroffenen oftmals aus einem inneren Gefühl heraus getroffen und weniger aufgrund rationaler Beweggründe (z.B Heirat, Familiengründung etc.). Es stellt sich die Frage, warum dies ausgerechnet in ökonomischen Belangen nun anders sein sollte? Im Zweifelsfall werden ökonomische Informationen von den Akteuren nicht auf rationale Weise verarbeitet. In einer Phase in der allgemein ein großes Zutrauen in die Wirtschaftsleistung eines Landes herrscht, können zum Beispiel Informationen, die die Stabilität dieser Wirtschaftsleistung langfristig in Frage stellen, falsch interpretiert bzw. komplett ignoriert werden. Das Gleiche passiert in Zeiten, in denen Pessimismus in der Wirtschaft vorherrscht. Positive Nachrichten werden von den Akteuren unterbewertet und schlechte Nachrichten im Gegenzug überbewertet. Selbst wenn Informationen rational verarbeitet werden, bedeutet dies im Umkehrschluss nicht zwangsläufig, dass dies zu rationalen Handlungen bei den Betroffenen führen wird (Akerlof und Shiller (2009), S.12).

Je größer das Vertrauen der Menschen in die positive Entwicklung der Wirtschaft, desto risikobehafteter wird auch der Entscheidungsprozess der Menschen ausfallen. Rationalität nimmt proportional ab, während Instinkt, Spontanität und Impulsivität stark zunehmen. Dies geht solange gut, bis das Vertrauen aus irgendeinem Grund verloren geht. In diesem Moment wird auch den Betroffenen die fehlende Rationalität ihrer Entscheidungen bewusst. Das Vorhandensein von Vertrauen bzw. das Fehlen von Vertrauen liefert somit bereits einen ersten Erklärungsansatz für die kontinuierlichen Schwankungen in der Wirtschaft (Akerlof und Shiller (2009), S.12f).

In Anlehnung an Keynes Theorie des „Multiplikatoreffekts“ sehen Akerlof und Shiller darüber hinaus auch die Wirkung eines Vertrauens-

multiplikators in der Wirtschaft. Keynes Multiplikator beschreibt, dass den Erstrundeneffekten von zusätzliche Staatsausgaben weitere folgen. Erhöhte Staatsausgaben zum Beispiel führen dazu, dass mehr Leute Arbeit finden, welche wiederum, je nach marginaler Konsumquote, einen Teil ihres neuen Gehalts konsumieren. Diese zusätzliche Konsumnachfrage löst dann in der Folge ihrerseits weitere Effekte aus. Der Multiplikatoreffekt ist dabei auch in negativer Hinsicht zu beobachten. Eine Ausgabenkürzung des Staates hat in der Folge größere negative Auswirkungen als nur die eigentliche Senkung der Ausgaben (Akerlof und Shiller (2009), S.14).

Akerlof und Shiller sehen ähnliche Effekte auch beim Vertrauensgrad in die Wirtschaft. Steigt das Vertrauen, bedeutet dies zum Beispiel höhere Konsumausgaben der Verbraucher und höhere Investitionen von Unternehmern. Steigende Nachfrage und höhere Beschäftigung lässt als Folge das Einkommen steigen und auch das Vertrauen in die Wirtschaft steigt dadurch nochmals an (Akerlof und Shiller (2009), S.16).

Der Zusammenhang zwischen Vertrauen in die Wirtschaftsleistung und dem Vertrauenseffekt auf eben jene wird in der Wirtschaftswelt auch dadurch Rechnung getragen, dass es Indikatoren gibt, die dieses Vertrauen in die Wirtschaft messen, um einen Hinweis darauf zu bekommen, wie es um die zukünftige Wirtschaftsleistung in einer Volkswirtschaft bestellt ist. In den USA werden diese Daten zum Beispiel vom „Michigan Consumer Sentiment Index“ oder dem „Consumer Confidence Index“ erhoben. In Deutschland gibt es den „GfK-Konsumklimaindex“, der das Verbrauchervertrauen in einem bestimmten Zeitraum messen soll.

Vertrauen in die Wirtschaft ist also für eine positive Wirtschaftsleistung von existentieller Bedeutung und fehlendes Vertrauen schadet der Wirtschaft in vielfältiger Form. Ein Beispiel hierfür ist die sogenannte Kreditklemme, in der Banken keine Kredite mehr vergeben, weil das Vertrauen in die Solvenz der potentiellen Kreditnehmer fehlt (Akerlof und Shiller (2009) S.17). Auf der anderen Seite, wenn die Verbraucher aus irgendeinen Grund das Vertrauen in die Banken verlieren kann dies ebenfalls negative Folgen haben, zum Beispiel wenn verlorengegangenes Vertrauen in das Bankensystem zu

einem sogenannten „Bank-run“ führt. 1883 stürzte in den USA unter anderem ein solcher Sturm auf die Banken das Land in eine tiefe Depression, wobei der Auslöser für das plötzlich verlorengegangene Vertrauen in die Solvenz der Banken auch damals nicht rational zu erklären war. Der amerikanische Kongress verabschiedete ein Gesetz wonach von Staatsseite ausgegebene Geldnoten neben Gold auch durch Silber gedeckt sein können. Dieses Gesetz betraf dabei aber nicht die durch Bankreserven gedeckten Einlagen und Banknoten, sondern nur die Staatsreserven. Trotzdem verloren die Menschen mit der Verabschiedung dieses Gesetzes ihr Vertrauen in das Finanzsystem insgesamt. Aus den Bauch heraus fühlten die Menschen, dass dieser „Silver Purchase Act“ Ausdruck dafür sei, dass etwas im Finanzsystem nicht stimmt, ohne dass sie konkret das Problem benennen konnten. Diese Verunsicherung führte dazu, dass die Leute in Scharen zu den Banken eilten um ihr Ersparnis abzuheben. Die Banken selbst hatten für so eine Situation nicht genügend Einlagen und forderten daher unter anderem Kredite, die sie an Unternehmen vergeben hatten, zurück. Die kurzfristigen Zinsen stiegen als Folge steil an und viele Unternehmen gingen Pleite. Eine Zentralbank, die als letzte Instanz notwendiges Geld zur Verfügung stellen hätte können, gab es zu der Zeit noch nicht (Akerlof und Shiller (2009) S.60f).

Dass der Verlust von Vertrauen eine ganze Volkswirtschaft in die Rezession reißen kann, ist auch in der Debatte in den USA in Bezug auf die Anhebung der Schuldengrenze zu beobachten. Im amerikanischen Kongress standen sich im Sommer 2013 Demokraten und Republikaner bei der Frage unter welchen Bedingungen man die Schuldengrenze anhebt unversöhnlich gegenüber. Beide Seiten verwiesen auf die katastrophalen Folgen sollte der Kongress im Oktober des Jahres keine Anhebung der Schuldenobergrenze beschließen. In diesem Fall hätte die USA bis spätestens Oktober 2013 zahlungsunfähig sein können mit der Folge, dass der Staat keine Möglichkeit gehabt hätte seinen finanziellen Verpflichtungen nachzukommen. Analysten wie Mark Zandi von der Ratingagentur sahen bei diesem „Worst-Case“ Szenario besonders das verlorengehende Vertrauen in der Wirtschaft als größtes unmittelbares Problem an. In einer Anhörung des Kongresses zum Thema „The Economic Costs of Debt-Ceiling Brinkmanship“ sagte Mark Zandi aus, dass *„If you don't raise the debt limit in time, you will be opening an economic Pandora's box. It will be*

devastating to the economy. (...) If you don't do it in time, confidence will evaporate, consumer confidence will sharply decline, as well as investor confidence, business confidence. Businesses will stop hiring, consumers will stop spending, the stock market will fall significantly in value, borrowing costs for businesses and households will rise. (...) We'll be in the middle of a very, very severe recession, and I don't see how we get out of it". (McAuliff (2013))

Der Schaden, der sich durch eine Zahlungsunfähigkeit des Landes an sich ergeben würde, wäre bereits groß, aber der viel größere Schaden für die Wirtschaft würde sich durch das verlorengegangene Vertrauen ergeben. Daher hatte auch die „US-Chamber of Commerce“ dazu aufgefordert zügig die Schuldenobergrenze für das Land anzuheben, um überhaupt nicht Gefahr zu laufen Vertrauen zu verlieren. In einem offenen Brief des Vizepräsidenten der „US-Chamber of Commerce“ R. Burce Josten an die Repräsentanten beider Kammern des Kongresses hieß es, „(...) *the U.S. Chamber respectfully urges the House of Representatives to raise the debt ceiling in a timely manner and thus eliminate any question of threat to the full faith and credit of the United States government*“. (Josten, R. Bruce (2013))

Wenn die USA durch politische Ränkespiele in eine Situation gerät in der sie ihre Schulden nicht mehr bedienen könnte, würde dies laut Ökonomenmeinung zu großer Unsicherheit in der heimischen Wirtschaft selbst und weltweit führen. Ethan Harris, Ökonom für die „Bank of America“ sagte dazu in einem Beitrag der Washington Post: *“The simple story is it creates a tremendous amount of uncertainty“* und als eine der Konsequenz aus der Verunsicherung sah er folgendes Problem: *„One of the unfortunate side effects of the brinksmanship is a message to business leaders to delay long-term commitments and wait to see whether something really bad happens“*. (Goldfarb (2013))

Unsicherheit in der Wirtschaft führt dazu, dass Unternehmen ihre Aktivitäten zurückfahren und schlussendlich gleiten Länder in die Rezession ab, da in unsicheren Zeiten das Vertrauen der Unternehmen fehlt in die Zukunft zu investieren (Akerlof und Shiller (2009) S.12f).

Um die Wirtschaft eines Landes wieder aus einer Rezession zu holen und neues Vertrauen zu schaffen ist nach Akerlofs und Shillers

Meinung oftmals die Hilfe des Staates von Nöten in Form von fiskalpolitischen Maßnahmen wie zum Beispiel die Ausweitung staatlicher Nachfrage oder Steuersenkungen. Auch die Senkung des Leitzinses durch die Notenbank ist ein Mittel (Akerlof und Shiller (2009) S.86f).

In Zeiten wo in einer Rezession auch eine Kreditklemme besteht sind darüber hinaus aber noch weitere Maßnahmen, wie zum Beispiel, Kapitalspritzen für Finanzinstitute, erforderlich um den Banken die Kreditausweitung zu erleichtern bzw. sie dazu zu ermutigen wieder mehr Kredite zu vergeben (Akerlof und Shiller (2009) S.91ff).

3.2 Fairness

Die Bedeutung von Fairness in der Ökonomie wird oftmals unterschätzt, doch es gibt unzählige Beispiele, bei denen die Frage nach dem was fair ist, für die Betroffenen wichtiger erscheint als ausschließlich rationale Beweggründe. Eine Mehrzahl der Menschen würde zum Beispiel einen starken Anstieg der Preise von Schneeschaufeln während eines Schneesturms als unfair erachten, auch wenn die ökonomische Theorie lehrt, dass eine steigende Nachfrage nach einem Gut, bei gleichbleibenden Angebot, kurzfristig zu höheren Preisen führen wird und sich die Frage nach Fairness in diesen Zusammenhang gar nicht erst stellt. Trotzdem werden viele Unternehmer Situationen scheuen, wo sie bei ihren Kunden den Anschein erwecken könnten, die prekäre Lage in der sich diese befinden, ausnutzen zu wollen (Akerlof und Shiller (2009) S.21).

Fairness stellt für viele Menschen unzweifelhaft ein wichtiges Gut dar und darüber hinaus wird auch erwartet, dass andere das Gebot der Fairness einhalten. Wenn Personen sich in der Wirtschaftswelt unfair verhalten und sich so einen Vorteil verschaffen, erwartet die Allgemeinheit, dass diese Personen für dieses Fehlverhalten angemessen bestraft werden. Ist dies nicht der Fall und es entsteht der Eindruck, dass unfaires Verhalten in letzter Konsequenz sogar belohnt wird, löst dies unter den Menschen Wut und Frustration aus und senkt gleichermaßen die Moral unter denjenigen, die sich bis zu diesem Zeitpunkt nach ihren eigenen Maßstäben fair verhalten haben. In der Sozialpsychologie spricht man in diesem Zusammenhang vom „Gleichheits-

prinzip“. Die Menschen erwarten, dass fairerweise ein Austausch von Leistungen so gestaltet sein muss, dass der Input gleich dem Output ist. Wenn jemand zum Beispiel im Supermarkt Lebensmittel einkauft, tut er dies in der Erwartung, dass er an der Kasse nicht mehr bezahlen muss als den materiellen Gegenwert für die Waren. Andernfalls fühlt er sich unfair behandelt (Akerlof und Shiller (2009), S.23f).

Jeder Mensch hat dabei seine ganz persönliche Vorstellung von „Fairness“. Dies sind Normen bzw. Bewertungsmaßstäbe, die man an sich selbst aber auch in gleicher Weise an andere Personen ansetzt. Menschen möchten ihren eigenen Maßstäben gerecht werden, dies gibt ihnen eine persönliche Befriedigung, aber gleichzeitig erwarten sie auch von anderen, dass sie die Erwartungen bezüglich Fairness, die man an sie ansetzt, erfüllen. Werden diese Erwartungen enttäuscht, resultiert dies in Wut und den Wunsch nach Bestrafung für ein solches Verhalten. Die Bestrafung trägt wiederum zur eigenen Befriedigung bei (Akerlof und Shiller (2009), S.25).

Was die Allgemeinheit unter dem Oberbegriff „Fairness“ versteht, hat unter anderem auch Auswirkungen auf Sachverhalte in der Wirtschaftswelt. Ein Beispiel hierfür ist die Frage nach der angemessenen Höhe von Löhnen und Gehältern. Zahlt ein Unternehmer einen Lohnsatz, der deutlich unter dem Satz liegt, der von potentiellen Arbeitnehmern als fair betrachtet wird, wird der Unternehmer es schwer haben Leute zu finden, die für ihn arbeiten möchten. Selbst wenn er Mitarbeiter findet, bleibt die Frage, wie motiviert diese Arbeiter bei der Ausübung ihrer Tätigkeit sind, wenn sie für ihre Arbeit weniger bekommen als ihnen nach eigener Vorstellung eigentlich zusteht. Daher ist in der Wirtschaft vielerorts zu beobachten, dass Unternehmer einen höheren Lohn zahlen. Einen Lohn den die Arbeitnehmer als fair ansehen, anstelle des Lohns, der sich ansonsten am Markt durch Angebot und Nachfrage ergeben würde (Akerlof und Shiller (2009), S.106).

Die „Efficiency Wage Theory“ besagt, dass die Qualität der Arbeitsleistung von Angestellten von der Höhe des Gehalts bzw. des Lohns den jeder erhält abhängt. Ist der Lohn in den Augen der Arbeiter zu niedrig ist auch die Motivation gering und die Arbeitsleistung dementsprechend. In vielen Fällen führt ein unbefriedigender Lohn bei

den Mitarbeitern zu einem „Dienst nach Vorschrift“. Man tut nur so viel nötig und am liebsten so wenig wie möglich. Auf der einen Seite macht es für Unternehmen wenig Sinn Arbeiter zu beschäftigen deren Arbeitsmoral so viel zu wünschen übrig lässt. Aber auf der anderen Seite können Unternehmen in vielen Fällen ihre Mitarbeiter nicht in dem Umfang überwachen, ihre tatsächliche Arbeitsleistung kontrollieren und gegebenenfalls zu einer besseren Leistung anzuhalten. Für diesen Zweck setzt man stattdessen beim Lohn an. Um die Arbeitsleistung der Mitarbeiter zu erhöhen bezahlen Unternehmen vielerorts höhere Löhne und Gehälter als es aufgrund der Lage auf dem Arbeitsmarkt, dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage nach Arbeit, von Nöten wäre (Akerlof und Shiller (2009), S.98). Dieser extra gezahlte Lohn ergibt sich aus dem was Arbeiter bzw. Angestellte als fair erachten, auch mit Hinblick auf die Gehaltskonstellationen ihrer Mitarbeiter, Vorgesetzten und Untergebenen. Diese Sichtweise, was einen fairen Lohn bzw. Gehalt darstellt, ändert sich mit der Zeit, wenn überhaupt, nur sehr langsam (Akerlof und Shiller (2009) S.106).

Die Tatsache, dass der Lohn oftmals tatsächlich höher ist als der Betrag, den Arbeiter als Mindestlohn für die Aufnahme von Arbeit ansehen, ist auch einer der Gründe warum die gezahlten Löhne und Gehälter von Unternehmen für die gleiche Arbeit unterschiedlich sind. Unterschiede bei den Qualifikationen und den Arbeitsbedingungen erklären diese Spannbreiten nur zum Teil, aber nicht vollständig (Akerlof und Shiller (2009) S.102).

Die Höhe des extra bezahlten Lohns zur Motivation der Mitarbeiter hängt darüber hinaus auch von wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ab. In Zeiten einer Rezession sind viele Menschen dankbar überhaupt Arbeit zu haben. Daher sind sie, unabhängig von der Höhe ihres Lohns, motiviert, da sie ihren Arbeitsplatz nicht verlieren möchten und durch gute Leistungen im Beruf diesem Umstand entgegenwirken. Der extra gezahlte Lohn zu Motivationszwecken fällt in diesen Zeiten dementsprechend geringer aus. In wirtschaftlich guten Zeiten, in denen praktisch Vollbeschäftigung herrscht, muss demgegenüber ein höherer Lohn gezahlt werden, um die Mitarbeiter zu produktiver Arbeitsleistung anzuhalten (Akerlof und Shiller (2009) S.103).

Darüber hinaus ist zu beachten, dass die Höhe des Gehalts bzw. des Lohns nicht der einzige Anreiz für Mitarbeiter ist ihrer aufgetragenen Tätigkeit im Unternehmen gewissenhaft und motiviert nachzugehen. Auch nicht in Zeiten in der die Arbeitslosigkeit niedrig ist. Menschen bedenken bei der Entscheidung, ob sie im Beruf eine Strategie der Arbeitsvermeidung verfolgen möchten und damit in letzter Konsequenz eine Kündigung riskieren wollen, neben monetären Kosten auch Aspekte wie zum Beispiel die eigene Reputation. Eine Kündigung aufgrund schlechter Arbeitsleistung wird die Suche nach einer neuen Arbeitsstelle erschweren und wenn jemand lange Zeit bei einem Unternehmen gearbeitet hat und dann unrühmlich entlassen wird, gehen auch Privilegien, die sich langjährige Mitarbeiter mit der Zeit erworben haben, verloren. Mitarbeiter werden sich also, abgesehen von der Höhe des Gehalts bzw. des Lohns, auch aufgrund anderer möglicher Kosten genau überlegen, ob sie eine Arbeitsvermeidungsstrategie verfolgen oder, ob es sich nicht doch lohnt, seine Arbeit gewissenhaft zu erledigen (Akerlof und Shiller (2009), S.106).

Ein extra gezahlter Lohn, über dem Niveau des der Marktes hat wird dabei zu einem Symbol der Anerkennung für die Leistung der Mitarbeiter und ist einer der Faktoren dafür, dass sich ein Mitarbeiter wertgeschätzt und fair behandelt fühlt (Akerlof und Shiller (2009), S.106).

In letzter Konsequenz bedeutet ein Lohn der über dem Marktlohn liegt aber auch unfreiwillige Arbeitslosigkeit, da zu diesem höheren Löhnen mehr Leute bereit wären zu arbeiten als es Stellen bei den Unternehmen gibt. Es besteht also eine Lücke zwischen dem größeren Angebot von Arbeit zu diesem höheren Lohn und der niedrigen Nachfrage nach Arbeitern bei diesem höheren Lohn (Akerlof und Shiller (2009), S.106).

3.3 Korruption und Betrug

Beispiele für Korruption und Betrug lassen sich in jeder Volkswirtschaft finden. Kein Land der Welt ist vor diesen negativen Auswüchsen menschlichen Verhaltens gefeit. Dabei ist das Phänomen zu beobachten, dass große Betrugs- und Korruptionsfälle und deren schlussendliche Aufdeckung oft einhergehen mit den Boom- und

Rezessionsphasen einer Wirtschaft. In Zeiten wirtschaftlichen Aufbruchs, in denen allenthalben eine Goldgräberstimmung herrscht, fassen solche kriminellen Aktivitäten viel leichter Fuß als zu anderen Zeiten. Beispielsweise war die sich in den USA etablierende Praxis im sogenannten „Subprime“-Segment sozial schwachen Menschen mit geringen Einkommen Hypothekenkredite zu verkaufen, einer der Gründe für die anschließende Immobilienkrise. Viele dieser Kredite waren derart gestaltet, dass die anfänglich niedrigen Zinssätzen in den Folgejahren stark anstiegen. Viele Kreditnehmer wurden beim Abschluss der Verträge übervorteilt und in der Folge allein gelassen, da der Kreditgeber die Hypothekenverträge gängiger Weise weiterverkaufte und so die Verantwortung, verbunden mit der Frage was mit den Forderungen passiert, abgab (Akerlof und Shiller, (2009) S.36).

Ein Grund warum in Zeiten konjunktureller Hochphasen Menschen ihre eigenen Maßstäbe an Sitte und Moral senken, hängt mit gesellschaftlichen Veränderungen zusammen. Menschen ändern zum Beispiel deshalb ihr Verhalten, weil sie um sich herum sehen, wie sich Leute mit fragwürdigem Verhalten Vorteile verschaffen und sie selbst letztlich nicht der „ehrliche Dumme“ sein möchten. Dabei lässt sich auch hier ein Multiplikator Effekt feststellen. Eine Zunahme der Korruption führt in den Folgerunden zu einem noch höheren Level an Korruption, da dieses Verhalten mit der Zeit von immer mehr Leuten adaptiert wird und dies legitimiert für noch mehr Menschen sich diesem anscheinend allgemein praktizierten Verhalten anzupassen (Akerlof und Shiller (2009), S. 38).

Die Akzeptanz von bestimmten Gesetzesbrüchen kann dabei sogar gesellschaftlichen Status erreichen. Während der Zeit der Prohibition in den USA Anfang der 20er Jahre des letzten Jahrhunderts zum Beispiel, war die Missachtung von Gesetzen, nicht nur im Zusammenhang mit dem Genuss von Alkohol, gesellschaftlich toleriert mit der Begründung, dass alle es machen (Akerlof und Shiller (2009), S. 39). Auch in Deutschland gibt es den Begriff des „Kavaliersdelikts“ und Verstöße gegen das Steuerrecht, wie zum Beispiel die Schwarzarbeit eines Handwerkers etc., werden oftmals dadurch begründet, dass dies jeder machen würde. Seine eigenen Skrupel überwinden in Zeiten, wo der Nutzen hoch und das Risiko scheinbar gering ist, ist daher auch aus rationalen Gesichtspunkten heraus zu begründen. Menschen wägen

bei täglichen Entscheidungen Nutzen und Risiko gegeneinander ab. Angestellte fahren zum Beispiel mit überhöhter Geschwindigkeit zur ihrer Arbeitsstelle um dort pünktlich mit der Arbeit beginnen zu können und nehmen dabei das erhöhte Risiko eines Verkehrsunfalls bzw. von der Polizei erwischt zu werden in Kauf. Weitere Faktoren, die Korruption und Betrug in der Wirtschaft begünstigt, sind Innovationen bzw. Deregulierung, welche bestimmte Innovationen erst ermöglicht. Dies ist auch am Beispiel der Immobilienblase in den USA ersichtlich. Die Deregulierung des „Subprime“-Markts für Hypothekenkredite ging einher mit Innovationen bei den Finanzinstrumenten. Nicht alle Finanzinstrumente waren dabei eine neue Erfindung, erlangten jedoch in diesem Zusammenhang eine größere Bedeutung (Akerlof und Shiller (2009), S. 39).

3.4 Geldillusion

Wenn Menschen sich bei ihren Entscheidungen von nominalen Geldbeträgen beeinflussen lassen, unterliegen sie oftmals einer Geldillusion. Wenn man von der Prämisse ausgeht, dass der Mensch immer rational entscheidet, wäre Geldillusion kein Thema. Der Mensch wüsste, dass für seine Überlegungen die relativen Preise entscheidend sind. Man stellt sich rationaler Weise die Frage, was und wie viel kann ich mit einem bestimmten Geldbetrag kaufen? Den meisten Menschen ist zum Beispiel bewusst, dass 10.000 Euro mehr wert sind als 10.000 Yen, obwohl die nominalen Beträge bei beiden Währungen gleich sind. Man ist sich aber darüber in klaren, dass man mit 10.000 Euro mehr Waren und Dienstleistungen einkaufen kann als dies mit 10.000 Yen in Japan möglich wäre. In diesem Fall unterliegt man also nicht unbedingt einer Geldillusion und wenn vor die Wahl gestellt, zwischen 10.000 Yen und 10.000 Euro zu wählen, würden die meisten Leute die rational richtige Entscheidung treffen und den Eurobetrag nehmen, da sie bei ihrer Entscheidung an die relativen Preise denken. Dennoch gibt es immer wieder Fälle wo Menschen darauf zurückfallen, sich an nominalen Geldbeträgen zu orientieren anstatt an den relativen und so der Geldillusion unterliegen. Dies ist besonders bei Inflation der Fall (Akerlof und Shiller (2009), S. 42).

Anfang der 1960er war es noch Konsens unter Ökonomen, dass es einen sogenannten „Trade- Off“ zwischen Arbeitslosigkeit und Infla-

tion gibt. Dieser Zusammenhang wurde in der sogenannten „Phillips-Kurve“ verdeutlicht. Wenn eine Volkswirtschaft fast Vollbeschäftigung erreicht, werden die Arbeiter höhere Löhne verlangen. Gleichzeitig steigen die Preise, da es eine hohe Nachfrage nach den Produkten der Unternehmen gibt und außerdem steigen die Produktionskosten durch die höheren Löhne der Belegschaft. Eine höhere Beschäftigung und höheres Output auf der einen Seite führt zu einer höheren Inflation auf der anderen Seite (Akerlof und Shiller (2009), S. 43).

Dieser Zusammenhang wurde unter anderem vom Ökonom Milton Friedman Ende der 1960er angezweifelt. Er argumentierte, dass sich Arbeiter nicht so irrational verhalten würden und nominale Lohnsteigerungen aushandeln. Die Menschen würden keiner Geldillusion unterliegen und bei ihren Lohnforderungen Inflationserwartungen eins zu eins mit einkalkulieren und daher Reallohnforderungen stellen. Parallel zu den Lohnsteigerungen würden die Menschen auch Preissteigerungen miteinkalkulieren. Aufgrund der Tatsache, dass Inflationserwartungen eins zu eins in die Lohn- und Preissteigerungen übertragen werden, gibt es laut Friedman auch nur ein Niveau von Arbeitslosigkeit, bei dem es keine Inflationstendenz nach oben wie nach unten gibt. Die sogenannte „natürliche Arbeitslosigkeit“. In allen anderen Fällen, zum Beispiel wenn die Arbeitslosigkeit niedriger ist, steigen die Preise und die Menschen müssen ihre Inflationserwartungen dementsprechend nach oben korrigieren. Wenn die Arbeitslosigkeit dagegen hoch ist, korrigieren die Menschen, aufgrund der nun deflationären Tendenz bei der Preisentwicklung, ihre Inflationserwartungen nach unten (Akerlof und Shiller (2009), S. 44f).

Da es nach Friedmans Theorie der natürlichen Arbeitslosenquote keine Geldillusion gibt und damit in letzter Konsequenz auch der Zusammenhang zwischen dem Niveau der Inflationsrate und der Höhe der Arbeitslosigkeit entfällt, ergibt sich somit die Aufforderung an den Staat bzw. deren Notenbank die Hauptaufgabe darin zusehen, die Inflationsrate niedrig zu halten (Akerlof und Shiller (2009), S. 45).

Akerlof und Shiller zweifeln dagegen an der zentralen Annahme von Friedman, nämlich dass Menschen zu jeder Zeit durch den „Schleier der Inflation“ hindurchsehen können und keiner Geldillusion unterliegen. Besonders die Generalität dieser Aussage wird von ihnen

in Frage gestellt. Zu manchen Zeiten wäre es zwar durchaus der Fall, dass Menschen Inflationserwartungen bei ihrem Handeln mit einkalkulieren, aber davon auszugehen, dass dies immer so sein würde, sei zweifelhaft. Im gleichen Maße wie die Überzeugung, dass Menschen generell immer rational agieren würden, angezweifelt werden könne (Akerlof und Shiller (2009), S. 50).

3.5 Geschichten

Das menschliche Gehirn ist so konstruiert, dass es in Form von Geschichten denkt. Vielen wird es schwer fallen sich an ihre gesamte Kindheit zu erinnern, oder an das was ihnen letzte Woche alles passiert ist. Was Menschen stattdessen in Erinnerung bleibt sind einzelne Episoden, kurze Ausschnitte aus ihre Kindheit bzw. aus dem was letzte Woche geschah. Diese Fragmente fügen sich im Gehirn zu einem logischen Gesamtbild zusammen. Nicht nur Erinnerungen an Erlebtes sondern auch Fakten und andere objektive Informationen, werden im Gehirn in Form von Geschichten gespeichert. Dies ist einer der Gründe warum sich Menschen an bestimmte Informationen besser erinnern können, wenn sie diese mit Geschichten verbinden oder warum bei bestimmten Stichwörtern sofort Erinnerungen an Ereignissen im Kopf hervorrufen werden. Der Mensch kann zwar Informationen in seinem Kurzzeitgedächtnis speichern, aber erst durch die Assoziation mit Geschichten gelangen sie in das Langzeitgedächtnis (Akerlof und Shiller (2009), S. 51).

Menschen unterhalten sich gerne über „Gott und die Welt“ und kommen dabei von „Hölzchen auf Stöckchen“. Diese Form der Unterhaltung über im Grunde Belanglosigkeiten dient dem unterschwelligen Zweck Geschichten im Gedächtnis zu behalten. Geschichten, die nicht ab und zu aus dem Langzeitgedächtnis hervorgeholt werden, verschwinden irgendwann (Akerlof und Shiller (2009), S. 51f).

Der Mensch versteht die Umwelt um sich herum in Form von Geschichten. Diesen Geschichten sind keine Aneinanderreihung von zusammenhanglosen Ereignissen, sondern ergeben für den Mensch ein sinnvoll gestaltetes Gesamtbild. In der Politik wird häufig mit Geschichten gearbeitet um eine gezielte Botschaft an das Wahlvolk zu vermitteln. Zum Beispiel möchte man als Regierungspartei in einem

Wahljahr eine besonders positive Botschaft senden an die Menschen. Man erzählt wie sich das Land zum Guten gewendet hat, seit man an der Regierung ist, nach dem Motto „Unser Land – Eine Erfolgsstory“ und dem Volk wird versichert, dass die Geschichte noch nicht am Ende ist, es wird in den nächsten Jahren noch besser werden. Die politische Opposition wird dagegen ein schlechtes Bild der letzten Jahre zeichnen, eine Geschichte des Niedergangs, die sich fortsetzen wird, wenn die Menschen nicht den Wechsel wählen. Es wird daneben auch versucht die Vision eines neuen Anfangs, von einen Aufbruch an die Wähler zu vermitteln und versuchen, diese durch die Geschichte zu inspirieren.

Diese Art von Geschichten, die Menschen inspirieren und ihnen Vertrauen geben, findet sich dabei auch immer wieder in der Wirtschaftswelt. Zeiten des ökonomischen Booms sind auch die Zeiten von „Erfolgsstories“. Während der „dot-com“ Blase in den USA gab es hunderte Geschichten, von jungen Unternehmern, die Dank des Internets reich geworden sind. Das Gleiche passierte während der Immobilienblase, dort waren es Geschichten von Menschen, die sich ein Haus gekauft haben, das jetzt doppelt und dreifach so viel Wert ist und es wurden, mit Blick auf die Vergangenheit, Geschichten darüber erzählt wie sicher ein Haus als Wertanlage sei. Warnende Beispiele, wie der Mythos von Ikarus und der Lehre: „Was hoch fliegt muss auch wieder runterkommen“, finden in so einer Zeit des Überschwangs wenig Beachtung. Vor dem Platzen der Immobilienblase und der anschließenden Finanzkrise sprachen viele Politiker und Ökonomen davon, wie die Weltwirtschaft in eine Phase eingetreten sei, in der Krisen und Depressionen der Vergangenheit angehören würden und das Wachstum langfristig stabil sei. Inspiriert wurde dieser Gedanke unter anderem durch eine Rede von Ben Bernanke, dem amerikanischen Notenbankchef 2004, genannt „The Great Moderation“. Viele Menschen glaubten dieser Geschichte, sie gab ihnen Vertrauen, dass dies tatsächlich eine Zeit langanhaltenden wirtschaftlichen Wachstums sei und die Volatilität der Märkte nun der Vergangenheit angehören würde.

Geschichten können den Menschen ein irrationales Vertrauen in die Wirtschaft einimpfen, aber auch das genaue Gegenteil bewirken. In Zeiten eines wirtschaftlichen Abschwungs rücken negative

Schlagzeilen in den Vordergrund. In den Medien dominieren dann unter anderem Geschichten über Traditionsunternehmen deren unternehmerische Glanzzeit vorbei ist und denen nun die Insolvenz droht oder aber auch Geschichten über Betrugsfälle und Korruption in der Wirtschaft, die im Abschwung ans Tageslicht gekommen sind und denen jetzt mehr Aufmerksamkeit gewidmet wird.

Die Geschichten verbreiten sich dabei oft wie ein Virus. Mehr und mehr Menschen kommen im Zeitverlauf mit Geschichten in Berührung und werden „angesteckt“. Schlussendlich trägt dann jeder dazu bei, dass dieser „Virus“ noch mehr Menschen erreicht und „infiziert“. Seien die „Symptome“ dabei überschwänglicher Optimismus in wirtschaftlichen Boomzeiten der Wirtschaft oder aber übertriebener Pessimismus in Zeiten der Krise (Akerlof und Shiller (2009), S. 56).

Diese ansteckende Wirkung von Geschichten und die Nachricht die dadurch verbreitete war einer der Gründe für den Boom an dem amerikanischen Aktienmarkt während der 1920er Jahre, den sogenannten „Roaring Twenties“. Dieses Jahrzehnt in den USA ist bis heute bekannt für seinen überbordenden und ansteckenden Optimismus. Eine Zeit des wirtschaftlichen und sozialen Überschwangs. Geschichten darüber, wie Unternehmen immer größere Rekordgewinne erzielen und man selbst durch den Kauf von Aktien daran partizipieren könne, hatten Hochkonjunktur. Investoren selbst propagierten solche Geschichten und wurden von der Bevölkerung als Genies des Aktienmarkts gefeiert und man warf ihnen das Geld praktisch hinterher, damit sie es gewinnbringend anlegen. Dass diese Anlagen hochspekulativ waren, gepaart mit einem hohen „Leverage-Effekt“, wurde vielen erst nach den Aktiencrash 1929 klar (Akerlof und Shiller (2009), S. 66f).

Als der Ölpreis in den 1970er Jahren dramatisch Anstieg und bis dahin nie gekannte Höhen erreichte, ging dies einher mit Geschichten, die für viele wie Hiobsbotschaften klangen. Die andauernde Bevölkerungsexplosion würde dazu führen, dass die Rohstoffe knapp und die Preise für diese Werte in der Zukunft noch im größeren Maße ansteigen würden. Die steigenden Ölpreise wurden in dieser Zeit oftmals in diesem Kontext gesehen und auch kontrovers diskutiert in der Wissenschaft. So fiel die Veröffentlichung der alarmierenden

Studie „The Limits to Growth: A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind“ unter der Leitung von Jay Forrester vom „Massachusetts Institute of Technology“ in eine Zeit, in der das Ölkartell OPEC Fördermengenbegrenzungen beschloss. Eine Entscheidung, die die Preise für Rohöl weiter verteuerten (Akerlof und Shiller (2009), S. 141).

In der Studie sahen Jay Forrester und sein Team von Wissenschaftlern schwerwiegende Probleme auf die Weltwirtschaft zukommen. In einem von mehreren aufgezeigten Szenarien wurde für das späte 21. Jahrhundert der Tod von einem Viertel der Menschheit vorausgesagt. Die drastische Verknappung von natürlichen Rohstoffen würde zu hohen Preisanstiegen bei einer Vielzahl von Gütern führen und daraus resultierend, aufgrund des Fehlens von Nahrung und dem Zugang zu medizinischer Versorgung, die Todesrate weltweit deutlich ansteigen (Akerlof und Shiller (2009), S. 141f).

Einige der von Jay Forrester und seinen Team getroffenen Annahmen wurden von anderen Wissenschaftlern bereits nach Erscheinen der Studie in Zweifel gezogen die und Schreckensszenarien, die daraus abgeleitet wurden, kritisiert. Nichtsdestotrotz war Jay Forresters Arbeit ein Symbol und ein Zeichen für die in dieser Zeit vorherrschende Stimmungslage. Für viele Menschen waren die steigenden Ölpreise ein Indiz für sich einer immer weiter verschlechternden Lage. Die Schreckensszenarien, die in der Studie beschrieben wurden, passten genau ins Bild und in die Stimmungslage der Zeit in der sich der Ölpreis nahezu verdreifacht hatte (Akerlof und Shiller (2009), S. 142).

Die Staaten, die sich zum OPEC Kartell zusammengeschlossen hatten, konnten mit Hinweis auf die Studie ihre Reduktion der Fördermengen verteidigen und rechtfertigen als eine Maßnahme der Vorsorge. Wobei die OPEC Länder dank der Verknappung des Angebots an Rohöl durch die gesunkenen Fördermengen natürlich von steigenden Ölpreisen profitierten. Als dann die Weltwirtschaft Anfang der 1980er in eine Rezession abrutschte sank auch der Ölpreis und Geschichten vom Ende der nichterneuerbaren Energien verschwanden zwar nicht völlig, aber traten wieder mehr in den Hintergrund (Akerlof und Shiller (2009), S. 142).

Die Endlichkeit und die Abhängigkeit vom Öl bleibt bis heute ein Thema, aber die Bedeutung dieser Geschichten fluktuiert in der Wahrnehmung der Menschen oftmals im gleichen Maße wie der Ölpreis selbst (Akerlof und Shiller (2009), S. 142).

4 Zusammenfassung

Menschen verhalten sich nicht immer rational. Eine Aussage, die viele Leute wohl nur mit einem Achselzucken quittieren würden, solange man es nicht wagt ihnen persönlich irrationales Verhalten vorzuwerfen. Der Himmel ist blau und Menschen verhalten sich manchmal irrational. Eine scheinbar harmlose Aussage, die in der Makroökonomie aber durchaus kontrovers diskutiert wird und Ökonomen vor Probleme stellt. Viele ökonomische Modelle beruhen auf der Prämisse, dass Menschen sich rational verhalten. Solche Annahmen vereinfachen die Darstellungsweise im Modell, bedeuten aber auch, dass die Modelle der Realität und den komplexen Verhaltensmustern von Menschen nicht immer gerecht werden. Ein Dilemma, das die Makroökonomie seit langem beschäftigt: Abbildung der Wirklichkeit versus Reduktion von Komplexität. Es muss immer abgewogen werden, wie viele und vor allem welche Annahmen man in mein Modell treffen und dabei trotzdem noch relevante Aussagen für die Wirklichkeit machen zu können. Wenn die Annahmen in den Modellen nicht stimmen, werden Rückschlüsse auf die Wirklichkeit zum Lotteriespiel. Die Zahlen können stimmen, können aber auch falsch sein.

Die Annahmen, dass Menschen sich immer rational verhalten und der Glaube an die Effektivität der Märkte sind laut Akerlof und Shiller Gründe warum viele Ökonomen die Immobilienblase und die darauf folgende Finanzkrise nicht gesehen haben. Sie stellen der Rationalitätsannahme Keynes' Idee der „Animal Spirits“ entgegen. Mit diesem Ansatz versucht man unter anderem, die Volatilität in der Wirtschaft zu erklären. In der Wirtschaft gibt es Auf- und Abschwünge, aufgrund der Tatsache, dass Menschen zu Gefühlsschwankungen neigen. Die innere Einstellung der Menschen zum Risiko ist zum Beispiel in Boomzeiten nicht die Gleiche wie zu Zeiten einer Depression. Menschliche Handlungen werden nicht nur von rationalen Beweggründen gesteuert, sondern eben auch von Einflüssen, die man unter dem Oberbegriff

„Animal Spirits“ zusammenfassen kann. Wenn Menschen Überlegungen anstellen und Handlungsalternativen abwägen, spielen unter anderem Faktoren wie Vertrauen oder Fairness eine Rolle. Faktoren, die Instabilität mit sich bringen, da deren Einfluss auf menschliche Entscheidungen im Zeitverlauf unterschiedlich ausfällt. In Zeiten, in denen zum Beispiel eine geringe Arbeitslosigkeit herrscht, spielt für den Arbeiter die Frage nach einem fairen Lohn eine größere Rolle als zu Zeiten von Massenarbeitslosigkeit, wenn viele Menschen froh sind überhaupt Arbeit zu haben. Genauso schwankt das Vertrauen der Menschen und beeinflusst so die Wirtschaft. Menschen, die die Zukunft mit einem Überschwang an Optimismus entgegen sehen, verhalten sich anders als Menschen, die unsicher und mit Skepsis nach vorne blicken. Dass Geschichten von Erfolg bzw. Misserfolg in der Wirtschaft unsere eigene Einstellung zur Lage beeinflusst scheint einleuchtend. Dass Betrug und Korruption in der Wirtschaft ebenfalls eine Rolle spielen ist unbestritten. In diesem Licht betrachtet macht es also Sinn „Animal Spirits“ bei der Betrachtung der Ökonomie nicht zu ignorieren, sondern ihnen mehr Beachtung zu schenken, als dies bisher der Fall war.

Ein Problem bei den „Animal Spirits“ besteht aber noch darin, dass der Begriff nicht klar definiert ist. Im Zeitverlauf kamen dem Begriff viele Bedeutungen zu, die sich zwar oftmals ähneln, aber am Ende bleibt doch die Frage was man unter dem Begriff genau verstehen muss und was genau kann alles zu „Animal Spirits“ gezählt werden. Wenn man Keynes Ausführungen zum Thema „Animal Spirits“ folgt, kann man zur Schlussfolgerung kommen, dass alle Beweggründe des Menschen, die nicht rational erklärbar sind, von „Animal Spirits“ beeinflusst sind. Dies bereitet dem Begriff ein weites Feld. Akerlof und Shiller haben in ihrem Buch versucht, fünf dieser „Animal Spirits“ genauer zu definieren und ihren Einfluss in der Wirtschaftswelt aufzuzeigen und schlussendlich ist es ein wichtiger erster Versuch dem Begriff mehr Substanz zu verleihen und die Bedeutung der „Animal Spirits“ für Phänomene in der Wirtschaft aufzuzeigen. Phänomene, die sich durch rein rationale Verhaltensweisen so nicht immer erklären lassen.

Literatur

- Akerlof, Georg und Shiller, Robert (2009). *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why it Matters for Global Capitalism*. Princeton.
- Barens, Ingo (2011). *Animal spirits in John Maynard Keynes's general theory of employment, interest and money*. Darmstadt.
- Berkeley, George (1820) *The Minute Philosopher: The Works of George Berkeley*. London.
- Dow, Alexander und Dow, Sheila (2011). *Animal Spirits Revisited*. Glasgow
- Godfarb, A. Zachary (2013). *Danger to economy worries: Experts weighing potential government shutdown, default*
 Washington Post (29.09.2013)
http://www.washingtonpost.com/business/economy/danger-to-economy-worries-experts-weighing-potentialgovernment-shutdown-default/2013/09/29/651b7e5c-2793-11e3-ad0d-b7c8d2a594b9_story.html
- Hahn, Frank (1984). *Equilibrium And Macroeconomics*. Cambridge.
- Hume, David (1739). *A Treatise of Human Nature*.
- Jossa, Bruno (1996). *The Economics of Joan Robinson: Technical Progress in Joan Robinson's Analysis*. London.
- Josten, R. Bruce (2013): *Open Letter To The Members Of The US-House Of Representatives*. Washington.
http://www.uschamber.com/sites/default/files/hillletters/130918_HJRes59_ContinuingAppropriationsResolution2014_House.pdf
- Keynes, John Maynard (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London.
- Koppl, Roger (1991). *Retrospectives: Animal Spirits*. Chicago.
- McAuliff, Michael (2013). *Debt Limit Showdown Could Be Catastrophic for Economy: Analysts*.
http://www.huffingtonpost.com/2013/09/18/debt-limit-showdown_n_3950890.html
- Nieman, Neil. B. (2012) *Animal Spirits and the Future of Macroeconomy – Lessons from the Past*“, New Hampshire
- Ochs, Sidney (2004). *A History of Nerve Functions: From Animal Spirits to Molecular Mechanisms*. Cambridge.
- Rima, Ingrid Hahme (1991). *The Joan Robinson Legacy*“ Armont N.Y.

Visser, H. (1992). The Source of Animal Spirits. In: Journal of Economic Perspectives 6(3). Seite 209-10

ISBN (print): 978-3-940956-32-3
ISBN (elektr.): 978-3-940956-33-0