

Der gesteuerte Mensch

FRANZ WEGENER

FRANZ WEGENER

Der gesteuerte Mensch

Eine kritische Würdigung der Verhaltensökonomie

... und ein Plädoyer für den Homo oeconomicus

BOOKS ON DEMAND

Impressum

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über www.dnb.de abrufbar.

© 2026 Franz Wegener

Erste Auflage. Stand: Juli 2026

Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Werk genießt urheberrechtlichen Schutz. Jede Nutzung, die über die engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes hinausgeht, ist ohne ausdrückliche Genehmigung des Autors nicht erlaubt. Dies betrifft vor allem die Vervielfältigung, Übersetzung, Mikroverfilmung sowie das Speichern und Verarbeiten in elektronischen Systemen.

Die automatisierte Analyse dieses Werks zur Informationsgewinnung, insbesondere über Muster, Trends und Korrelationen gemäß § 44b UrhG, ist nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Rechteinhabers gestattet.

Obwohl gründlich recherchiert wurde, übernehmen Autor und Verlag keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der enthaltenen Informationen.

Verlag und Herstellung:

BoD – Books on Demand GmbH, Überseering 33, 22297 Hamburg.

Druck und Bindung:

Libri Plureos GmbH, Friedensallee 273, 22763 Hamburg

ISBN: 978-3-6963-6382-6

Printed in Germany

Für meine Kinder und Enkelkinder

und all denen, die verstehen,

dass wahre Freiheit erst dort beginnt,

wo die Manipulation endet.

Mögen sie immer die Autoren ihres eigenen Lebens sein!

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	20
Einleitung	23
TEIL I: VOM HOMO OECONOMICUS ZUR VERHALTENSÖKONOMIE	29
Kapitel 1: Rationalität, Freiheit, Menschenbild	29
1.1 Entscheidung als Ausgangspunkt ökonomischer Theorie	29
1.2 Rationalität als analytisches Ordnungsprinzip	32
1.3 Freiheit und Verantwortung im ökonomischen Denken.....	35
1.4 Abweichung als Problem oder als Anpassung?	37
1.5 Leitfrage des Buches: Erkenntnis und Macht.....	39
Kapitel 2: Der Homo oeconomicus	44
2.1 Das Zerrbild im öffentlichen Diskurs.....	44
2.2 Das Modell als notwendige Abstraktion	46
2.3 Rationalität als formale Konsistenz	47
2.4 Die „as-if“-Verteidigung und die Kraft der Aggregation	49
2.5 Der Homo oeconomicus als unverzichtbarer Maßstab	51
2.6 Die Grenzen des Modells – ehrlich benannt.....	53
2.6.1 Informations- und Verarbeitungsgrenzen	53
2.6.2 Kontextabhängigkeit von Entscheidungen	54
2.6.3 Soziale Einbettung von Entscheidungen	55
2.7 Übergang zur Verhaltensökonomie:.....	56
2.7.1 Vom Referenzmodell zur empirischen Abweichung.....	56
2.7.2 Heuristiken und Biases als Forschungsprogramm	57
2.7.3 Verfeinerung statt Ablösung der klassischen Theorie	58
Kapitel 3: Der Abschied vom perfekten Menschen.....	59
3.1 Die mathematische Eleganz und ihre Grenzen	59
3.2 Warum Menschen „versagen“	62

3.2.1 Entscheidung unter Unsicherheit und Komplexität.....	62
3.2.2 Begrenzte kognitive Ressourcen	63
3.2.3 Kontext und Situationsabhängigkeit	64
3.2.4 Warum systematische Abweichungen entstehen	66
3.3 Der methodische Bruch: Psychologie trifft Ökonomie	67
3.3.1 Von Smith und Keynes zu Kahneman und Tversky.....	67
3.3.2 Psychologie trifft Ökonomie – ein interdisziplinärer Bruch	68
3.3.3 Das Experiment als neue Methode	70
3.3.4 Vom Modell zur Beobachtung – und zurück.....	71
Kapitel 4: Die Verhaltensökonomie.....	74
4.1 Die Architektur des Denkens: Das Zwei-Systeme-Modell	74
4.2 Heuristiken als mentale Abkürzungen.....	77
4.2.1 Verfügbarkeitsheuristik	78
4.2.2 Repräsentativitätsheuristik.....	79
4.2.3 Ankerheuristik.....	80
4.3 Prospect Theory: Die neue Logik von Gewinn und Verlust.....	81
4.4 Kontextabhängigkeit und Framing.....	84
4.4.1 Präferenzen als Konstrukt	85
4.4.2 Framing-Effekte	86
4.4.3 Entscheidungsarchitektur.....	87
4.5 Methodik: Stärken und Grenzen des Experiments.....	88
4.5.1 Das Experiment als Erkenntnisinstrument.....	88
4.5.2 Interne versus externe Validität	89
4.5.3 Markt, Erfahrung und Kontextualität der Befunde.....	91
4.6 Anwendungsfelder der Verhaltensökonomie	92
4.6.1 Konsum und Marktverhalten	92
4.6.2 Finanzmärkte und Behavioral Finance	94
4.6.3 Öffentliche Politik und Nudging.....	96

4.7 Zwischenbilanz: Werkzeugkasten statt Theorie	96
Kapitel 5: Zentrale Konzepte der Verhaltensökonomie	99
5.1 Heuristiken als effiziente Abkürzungen	99
5.2 Verlustaversion, Referenzpunkte und der Besitztumseffekt.....	101
5.2.1 Verlustaversion als Grundprinzip	102
5.2.2 Referenzpunkte und ihre Konstruktion.....	103
5.2.3 Der Besitztumseffekt (Endowment Effect)	104
5.3 Ankereffekte und die Macht der ersten Zahl.....	105
5.3.1 Externe und interne Anker	105
5.3.2 Praktische Bedeutung	106
5.4 Verfügbarkeit und verzerrte Risikowahrnehmung	107
5.5 Zeitpräferenzen, Selbstkontrolle und mentale Buchführung.....	109
5.5.1 Hyperbolische Diskontierung und Gegenwartspräferenz	109
5.5.2 Selbstbindung und Strategien der Kontrolle	111
5.5.3 Mentale Buchführung.....	113
5.6 Kontext und Darstellung als Entscheidungsfaktor	115
5.6.1 Framing als Veränderung der Bewertung	115
5.6.2 Entscheidungsarchitektur als Kontextsteuerung.....	116
5.6.3 Verbindung zum Nudging	117
5.7 Bestätigungsfehler und selektive Wahrnehmung.....	117
5.7.1 Informationsselektion und Überzeugungsstabilisierung	118
5.7.2 Interpretation von Daten und motivated reasoning	120
5.7.3 Selbstverstärkung von Überzeugungen	121
5.8 Der Mensch als soziales Wesen.....	122
5.8.1 Fairness und Reziprozität	123
5.8.3 Moralische Kosten und innere Sanktionen	126
5.9 Psychologie an den Märkten: Behavioral Finance	127
5.9.1 Herdenverhalten und Informationskaskaden	127

5.9.2 Marktanomalien und die Grenzen des Effizienzmarktparadigmas	128
TEIL II: METHODIK, EMPIRIE UND ERKLÄRUNGSGRENZEN	131
Kapitel 6: Experimente und ihre Logik	131
6.1 Das Experiment als methodischer Bruch	131
6.2 Interne Validität	133
6.2.1 Kausale Identifikation als Goldstandard	133
6.2.2 Isolation von Variablen	136
6.2.3 Präzision versus Realitätsnähe	137
6.3 Der Weg vom Labor in die Welt	138
6.3.1 Künstliche Reduktion der Entscheidungsumgebung	138
6.3.2 Kontextsensitivität	139
6.3.3 Die WEIRD-Problematik	141
6.4 Der uneingelöste Übertragungsanspruch	143
6.4.1 Einzelbefund und allgemeine Aussage	143
6.4.2 Feldexperimente als Antwort	144
6.4.3 Die Replikationskrise	145
6.5 Methodische Konsequenzen	148
Kapitel 7: Replikationskrise und Robustheitsprobleme	152
7.1 Was Replikation bedeutet	153
7.1.1 Direkte versus konzeptuelle Replikation	153
7.1.2 Replikation als Kontinuum, nicht als binärer Test	156
7.1.3 Was ein Befund leisten muss, um relevant zu sein	158
7.2 Strukturelle Ursachen der Instabilität	159
7.2.1 Stichproben und Populationen	159
7.2.2 Publikationslogik und File-Drawer	160
7.2.3 p-Hacking und nachträgliche Hypothesen	162
7.2.4 Das Anreizproblem der Wissenschaft	165
7.3 Prominente Einzelfälle	166

7.3.1 Priming-Effekte: Das Florida-Experiment	166
7.3.2 Ego Depletion: Das Erschöpfungsmodell.....	168
7.3.3 Power Posing und Embodiment	169
7.3.4 Was diese Fälle bedeuten.....	171
7.4 Die Verhaltensökonomie im Spiegel der Krise	172
7.4.1 Phänomenbeschreibung statt geschlossener Theorie	172
7.4.2 Überschätzte Effektstärken und ihre Folgen	173
7.4.3 Von Universalgesetzen zu Kontextmustern	174
7.5 Robustheit als neues Qualitätskriterium.....	175
7.5.1 Replikation, Meta-Analyse und Feldvalidierung.....	175
7.5.2 Beweislastumkehr	177
7.5.3 Ein Befund ist erst relevant, wenn er Bestand hat.....	178
7.6 Übergang: Von Stabilität zu Erklärungskraft	179
Kapitel 8: Überinterpretation von Experimenten.....	181
8.1 Drei Stufen der Überinterpretation	181
8.1.1 Stufe 1: Vom Befund zur Theorie.....	182
8.1.2 Stufe 2: Von der Theorie zur Politikempfehlung.....	183
8.1.3 Warum jeder Schritt die Unsicherheit vergrößert	185
8.2 Das Labor-Realität-Problem.....	186
8.2.1 Fehlende Konsequenzen, künstliche Anreizstrukturen.....	187
8.2.2 Kurzfristeffekte ohne Langzeitperspektive	188
8.2.3 Gewöhnung, Reaktanz und Anpassungen.....	189
8.3 Anwendung auf Nudging.....	192
8.3.1 WEIRD revisited	192
8.3.2 Präferenzkonstruktion unter Kontextdruck.....	193
8.3.3 Framing-Instabilität als politisches Problem	194
8.4 Beschreiben, Erklären, Prognostizieren	196
8.4.1 Experimente unter Laborbedingungen	197

8.4.2 Erklärungen bleiben fragmentarisch.....	198
8.4.3 Prognosen: politische Notwendigkeit und Problem	199
8.5 Implikationen für Theorie, Forschung und Politik	200
8.5.1 Kontextabhängige Modelle statt Universalgesetze	201
8.5.2 Neue Standards der Validierung	202
8.5.3 Gute Evidenz ist nicht gute Politik	203
Kapitel 9: Begrenzte Erklärungskraft der Verhaltensökonomie	206
9.1 Klassifikation ist keine Erklärung.....	207
9.1.1 Die additive Logik der Biases.....	207
9.1.2 Verbindung Verlustaversion und Ankerheuristik	209
9.1.3 Klassifikation ersetzt keine Kausalerklärung	210
9.2 Das Prognoseproblem	211
9.2.1 Qualitative statt quantitative Vorhersagen	212
9.2.2 Je realistischer, desto weniger generalisierbar	213
9.2.3 Kontextabhängigkeit als theoretisches Dilemma.....	214
9.3 Individuelle Biases ergeben keine Markttheorie.....	215
9.3.1 Vom Individuum zum Markt	216
9.3.2 Märkte als Korrektur und als Verstärkungsmechanismus	218
9.3.3 Verhaltensökonomie ohne Makrotheorie	220
9.4 Was andere Ansätze besser erklären	221
9.4.1 Klassische Ökonomie	221
9.4.2 Institutionenökonomik.....	222
9.4.3 Ökologische Rationalität.....	224
9.5 Vom Effekt zur Theorie	225
9.5.1 Was theoretische Verdichtung bedeuten würde	226
9.5.2 Die Verbindung einzelner Mechanismen	227
9.5.3 Vom Phänomenkatalog zur Erklärungstheorie.....	228
9.6 Zwischenbilanz: Ergänzung, nicht Ersatz.....	229

TEIL III: VOM BEFUND ZUR POLITIK	231
Kapitel 10: Vom Bias zur Politik	231
10.1 Vom Befund zur Maßnahme.....	232
10.1.1 <i>Die Defizitrahmung.....</i>	232
10.1.2 <i>Der Staat als Vormund des besseren Selbst</i>	233
10.1.3 <i>Aus Diagnose wird Therapie</i>	235
10.2 Definitionsmacht als politische Macht	236
10.2.1 <i>Wer Biases definiert, definiert Ziele</i>	238
10.2.2 <i>Der Rückzug aus der politischen Debatte</i>	239
10.2.3 <i>Wissenschaftliche Autorität als Mandat</i>	240
10.3 Libertärer Paternalismus: Ideologie eines Widerspruchs	241
10.3.1 <i>Die Konstruktion des Begriffs bei Thaler und Sunstein</i>	242
10.3.2 <i>Freiheit als Versprechen und als Kulisse.....</i>	243
10.3.3 <i>Warum der Begriff ein Widerspruch ist.....</i>	244
10.4 Nudging als Regierungstechnik.....	246
10.4.1 <i>Defaults, Framing, soziale Normen</i>	247
10.4.2 <i>Warum Nudging politisch attraktiv ist</i>	249
10.4.3 <i>Die institutionelle Verfestigung</i>	250
10.5 Die verdeckten Kosten des Nudging.....	273
10.5.1 <i>Individualisierung struktureller Probleme</i>	273
10.5.2 <i>Die Normalisierung subtiler Lenkung</i>	275
10.5.3 <i>Verloren geht Autonomie, Deliberation, Verantwortung</i>	277
Kapitel 11: Nudging – Wirksamkeit, Grenzen, Legitimitätskrise.....	281
11.1 Wie Nudging wirkt	282
11.1.1 <i>Defaults, Framing, soziale Normen</i>	283
11.1.2 <i>Warum diese Instrumente wirken</i>	284
11.1.3 <i>Was 2008 versprochen wurde</i>	285
11.2 Nudging im Regierungsalltag.....	286

11.2.1	<i>Gesundheit, Umwelt, Finanzen</i>	286
11.2.2	<i>Vom Experiment zur Standardpraxis</i>	289
11.2.3	<i>Was Skalierung für die Wirksamkeitsfrage bedeutet</i>	294
11.3	Die erste Welle: Was die frühe Forschung versprach	297
11.3.1	<i>Organspende, Rentensparen, Energie</i>	297
11.3.2	<i>Effektstärken in der frühen Evidenzsynthese</i>	300
11.3.3	<i>Wie diese Befunde politisch rezipiert wurden</i>	302
11.4	Die zweite Welle: Meta-Analysen 2022–2026	305
11.4.1	<i>Der erste systematische Überblick</i>	308
11.4.2	<i>Effekte kollabieren nach Bias-Korrektur</i>	311
11.4.3	<i>Die Megasyntese</i>	314
11.4.4	<i>Reale Nudge-Units vs. Labor</i>	317
11.5	Evidenzkrise und Legitimitätskrise	321
11.5.1	<i>Institutionelle Trägheit</i>	321
11.5.2	<i>Die Verhältnismäßigkeitsfrage</i>	325
11.5.3	<i>Wer trägt die Beweislast?</i>	326
11.6	Das Spannungsfeld bleibt	328
Kapitel 12:	Grenzen des Nudging	331
12.1	Heterogenität als Grundproblem	332
12.1.1	<i>Ein fiktiver Referenzempfänger</i>	333
12.1.2	<i>Reaktanz und Rückwirkungen: Wenn Nudges schaden</i>	334
12.1.3	<i>Heterogenität und distributive Gerechtigkeit</i>	337
12.2	Sludge und Gegen-Nudging	338
12.2.1	<i>Sludge: Reibung als Steuerungsinstrument</i>	340
12.2.2	<i>Kommerzielle Gegen-Nudges</i>	342
12.2.3	<i>Wessen Architektur gewinnt?</i>	345
12.3	Zwei Gesichter sanfter Steuerung: Staat und Markt	348
12.3.1	<i>Die Trennlinie zwischen Staat und Markt</i>	349

12.3.2 Wessen Nudging ist gefährlicher?	352
12.3.3 Was den Unterschied ausmacht	354
12.4 Die Opportunitätskosten des billigen Nudge	355
12.4.1 Der Nudge als politisches Alibi	356
12.4.2 Verhaltenssteuerung statt Strukturveränderung	358
12.4.3 Wenn Nudging die Agenda dominiert.....	359
12.5 Manipulation oder Unterstützung?	361
12.5.1 Unterschied Manipulation und Unterstützung	361
12.5.2 Die Unsichtbarkeitsthese	363
12.5.3 Transparenz als Minimalkriterium	364
12.6 Boosting als Alternative	366
12.6.1 Was Boosting bedeutet: Kompetenz statt Kontext	369
12.6.2 Empirische Befunde zu Boosting-Interventionen	371
12.6.3 Warum Boosting das liberale Menschenbild besser respektiert.....	373
TEIL IV: MACHT, GESELLSCHAFT UND MENSCHENBILD	376
Kapitel 13: Nudging als Macht- und Steuerungsinstrument	376
13.1 Die Transformation politischer Steuerung.....	377
13.1.1 Hard Law vs. Soft Design.....	377
13.1.2 Gouvernamentalität	380
13.1.3 Warum dies demokratietheoretisch gefährlich ist.....	382
13.2 Macht ohne Zwang	384
13.2.1 Vorstrukturierung von Möglichkeiten als Machtform.....	384
13.2.2 Das Wissen der Wenigen über die Vielen	386
13.2.3 Lukes' dritte Dimension der Macht	387
13.3 Werte als Optimierungsproblem	390
13.3.1 Wenn Experten entscheiden, was „gut“ ist	390
13.3.2 Verhaltensökonomie als Ersatzpolitik	392
13.3.3 Effizienzkennzahlen ersetzen Wertdiskurse	393

13.4 Hypernudging	394
13.4.1 <i>Definition und technische Grundlage.....</i>	395
13.4.2 <i>Personalisierung in Echtzeit.....</i>	397
13.4.3 <i>Addiction by Design.....</i>	399
13.4.4 <i>Internalisierung und Identitätseffekte</i>	402
13.5 Fragile Empirie, mächtige Systeme.....	405
13.5.1 <i>Wenn $d \approx 0,004$ die Grundlage für Verhaltenssteuerung ist</i>	405
13.5.2 <i>Unsicherheit als Machtressource</i>	408
13.5.3 <i>Die Umkehrung der Beweislast</i>	410
Kapitel 14: Nudging in Wirtschaft und Gesellschaft.....	414
14.1 Konsumgesellschaft: Diffusion und Normalisierung.....	415
14.1.1 <i>Ausnahmeintervention vs. universelles Designprinzip.....</i>	416
14.1.2 <i>Staatliches Nudging und kommerzielle Architekturen.....</i>	419
14.1.3 <i>Die Normalisierungsfälle.....</i>	423
14.2 Phishing for Phools	426
14.2.1 <i>Sludge: Reibung als Waffe.....</i>	427
14.2.2 <i>Dark Patterns</i>	428
14.2.3 <i>Wann endet Nudging, wann beginnt Täuschung?</i>	433
14.3 Wessen Architektur gewinnt?.....	437
14.3.1 <i>Staatliche vs. kommerzielle Architekturen</i>	439
14.3.2 <i>Warum die kommerzielle Seite strukturell gewinnt</i>	441
14.3.3 <i>Aufmerksamkeit als knappes Gut</i>	446
14.4 Self-Nudging	450
14.4.1 <i>Self-Tracking und Gamification</i>	452
14.4.2 <i>Die selbsterfüllende Prophezeiung.....</i>	455
14.4.3 <i>Produktivität als moralische Pflicht</i>	459
14.5 Die Nudge-Elite.....	462
14.5.1 <i>Die neue soziale Spaltung</i>	463

14.5.2 Datenmacht als Klassenprivileg.....	467
14.5.3 Was demokratische Gleichheit bedeutet	471
Kapitel 15: Das Menschenbild der Verhaltensökonomie.....	477
15.1 Das Menschenbild als politisches Fundament	480
15.1.1 Anthropologische Prämissen.....	481
15.1.2 Menschenbilder und politische Konsequenzen.....	484
15.1.3 Kant gegen Thaler.....	487
15.2 Der Homo behavioralis	492
15.2.1 Der Mensch als Reaktionsmuster	494
15.2.2 Wenn das Ich im Kontext verschwindet	497
15.2.3 Vom handelnden Subjekt zum verwalteten Objekt	501
15.3 Wer definiert den Fehler?	505
15.3.1 Die normative Vorentscheidung in jeder Biasdefinition	506
15.3.2 Ökologische Rationalität als Alternative	511
15.3.3 Definitionsmacht, Eingriffslizenz, Zirkularität	514
15.4 Der lernende Mensch	518
15.4.1 Verhaltensökonomie als Momentaufnahme.....	519
15.4.2 Lernen, Anpassen, Reifen	523
15.4.3 Wenn Schübe die Kompetenz ersetzen	526
15.5 Autonomie und Würde: Das Gegenbild	530
15.5.1 Kants Autonomiebegriff.....	530
15.5.2 Was Nudging mit Autonomie macht.....	531
15.5.3 Würde als Unverfügbarkeit	535
15.6 Zwei konkurrierende Menschenbilder	538
15.6.1 Der Defizitmensch	539
15.6.2 Der autonome Entscheider	542
15.6.3 Entscheidung für das anspruchsvollere Bild.....	545
Kapitel 16: Der Verhaltensstaat	550

16.1 Klimapolitik.....	554
16.1.1 Notstands-Logik und Entpolitisierung.....	555
16.1.2 Die Individualisierungsfälle	559
16.1.3 Soziale Norm und Konformitätsdruck.....	565
16.2 Gesundheitspolitik.....	570
16.2.1 Die Pathologisierung der Lebensentscheidung	572
16.2.2 Digitales Self-Nudging und die Vermessung des Lebens	576
16.2.3 Das Recht auf Eigensinn	581
16.3 Finanz- und Rentenpolitik	585
16.3.1 Die automatische Einschreibung und ihre Logik.....	588
16.3.2 Die Individualisierung des Marktrisikos	592
16.3.3 Was eine alternative Finanzpolitik leisten müsste.....	597
16.4 Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik.....	605
16.4.1 Arbeitslosigkeit als Bias-Problem	607
16.4.2 Kognitive Steuer: Das Scarcity-Paradox	611
16.4.3 Das Recht auf Scheitern und Umwege	616
16.5 Digitalpolitik	620
16.5.1 Dark Patterns	621
16.5.2 Das Recht auf kognitive Integrität	626
16.5.3 Wer setzt die Regeln im digitalen Raum?	631
16.6 Der Verhaltensstaat	637
16.6.1 Drei Merkmale des Verhaltensstaates	638
16.6.2 Was diese Felder gemeinsam haben	642
16.6.3 Herausforderungen für die liberale Demokratie	648
Kapitel 17: Die Zukunft der Freiheit.....	654
17.1 Wie Verhaltensökonomie zur Ideologie wurde	659
17.1.1 Drei Stationen in drei Jahrzehnten.....	661
17.1.2 Unterschied Ideologie und Theorie	666

17.1.3 Warum diese Ideologie schwer zu kritisieren ist	670
17.2 Epistemische Bescheidenheit.....	676
17.2.1 Was epistemische Bescheidenheit bedeutet	676
17.2.2 Wissensargument und Stückwerk-Sozialtechnik.....	679
17.2.3 Das Proportionalitätsprinzip.....	684
17.3 Was die Verhaltensökonomie geleistet hat	689
17.3.1 Was die Verhaltensökonomie wirklich gezeigt hat	690
17.3.2 Warum dieser Beitrag in eine Ironie mündet.....	694
17.4 Die Rehabilitierung des Homo oeconomicus	699
17.4.1 Der Homo oeconomicus als Schutzschild.....	700
17.4.2 Rationalität als Ziel	705
17.4.3 Der Homo oeconomicus als digitaler Souverän	709
17.5 Fünf Prinzipien für eine Regierung der Mündigkeit	715
17.5.1 Prinzip 1: Epistemische Bescheidenheit	716
17.5.2 Prinzip 2: Transparenz und demokratische Legitimation	717
17.5.3 Prinzip 3: Empowerment vor Bevormundung.....	719
17.5.4 Prinzip 4: Keine Problemindividualisierung	721
17.5.5 Prinzip 5: Autonomie und das Recht auf Irrtum.....	723
17.6 Vertrauen oder Steuerung?.....	725
17.6.1 Die Grundentscheidung.....	725
17.6.2 Wenn wir auf Steuerung setzen	727
17.6.3 Die offene Wahl.....	730
Literaturverzeichnis.....	734
Abbildungsverzeichnis.....	775
Transparenzhinweis zum Einsatz von KI.....	779
Hinweis zu den Quellenangaben.....	779
Über den Autor.....	780

Vorwort

Dieses Buch ist aus einem tiefen Unbehagen entstanden.

Es ist das Unbehagen an einer Zeit, in der Freiheit nur noch selten offen bekämpft, dafür aber umso eleganter umgangen wird. Der moderne Mensch wird nicht mehr primär durch laute Verbote oder Gebote gelenkt, die man im Parlament diskutieren und öffentlich zustimmen oder ablehnen kann. Stattdessen wird er durch clevere Voreinstellungen, digitale Oberflächen, geschickte soziale Vergleiche, Algorithmen und scheinbar harmlose „Entscheidungshilfen“ leise in bestimmte Bahnen geschoben.

Nun, vieles davon klingt vernünftig. Man will uns helfen, gesünder zu leben, besser für das Alter vorzusorgen und nachhaltiger zu konsumieren. Wer wollte dagegen sein? Gerade darin liegt aber die besondere Eleganz dieser neuen Form der Steuerung, denn sie tritt nicht als Bevormundung auf, sondern als Fürsorge. Sie spricht auch nicht von Kontrolle, sondern von Optimierung. Auch nimmt sie uns die Wahl nicht weg – sie gestaltet nur die Umgebung so, dass die „richtige“ Wahl wahrscheinlicher wird.

Lange habe ich mich gefragt, warum mich diese Entwicklung so beunruhigt, die Erkenntnisse der Verhaltensökonomie sind schließlich nicht einfach falsch. Fehlbare Menschen sind keine perfekten Nutzenmaximierer. Wir irren, wir folgen Gewohnheiten und wir lassen uns von Kontexten beeinflussen.

Aber genau an dieser Stelle beginnt für mich die eigentliche Frage: Was folgt aus unserer Fehlbarkeit? Dürfen wir daraus ableiten, dass Menschen dauerhaft als steuerungsbedürftige Wesen behandelt werden sollten? Darf aus wissenschaftlicher Einsicht Regierungstechnik werden? Darf aus dem Bürger immer mehr nur ein Verhaltensobjekt werden?

Gegen diese schleichende Verschiebung richtet sich dieses Buch.

Es versteht sich dabei bewusst nicht als neutrales Lehrbuch, sondern eher als Diskussionsschrift – mit philosophischer Tiefe und empirischer Sorgfalt. Ich würdige die Verhaltensökonomie dort, wo sie wichtige Einsichten liefert, aber kritisiere sie dort, wo sie ihre Befunde in ein politisches Programm der sanften Lenkung verwandelt.

Im Zentrum steht eine vielleicht überraschende Verteidigung: die des *Homo oeconomicus*. Nicht als Beschreibung dessen, wie Menschen tatsächlich sind, sondern als normatives Ideal und als Schutzschild. Denn gerade weil wir fehlbar sind, brauchen wir ein Menschenbild, das uns zutraut, Autoren unseres eigenen Lebens zu sein. Ein Bild, das uns auch dann als mündige Subjekte ernst nimmt, wenn unsere Entscheidungen unvernünftig erscheinen.

Eine Gesellschaft, die um menschliche Schwächen weiß, steht vor einer grundlegenden Wahl: Sie kann diese Schwächen nutzen, um Verhalten zu lenken. Oder sie kann Menschen befähigen, mit ihren Schwächen selbstbestimmt umzugehen. Dieses Buch plädiert entschieden für den zweiten Weg, nicht weil ich den Menschen für durchweg rational halte, sondern weil seine Würde nicht von seiner Fehlerfreiheit abhängt.

Ich hoffe, dass die hier vertretene Position einen produktiven Beitrag zu intensiven Diskussionen leisten kann – insbesondere für Studierende der Politikwissenschaft, der Volkswirtschaftslehre oder auch der Philosophie. Möge dieses Buch dabei nicht nur zum Nachdenken anregen, sondern auch Mut machen: Mut, an der Idee der Mündigkeit festzuhalten – gerade in einer Zeit, die sie technisch immer raffinierter unterläuft.

Franz Wegener

Juli 2026

Einleitung

Warum wir den rationalen Menschen brauchen, obwohl es ihn nicht gibt

Sie und ich – wir entscheiden nicht immer klug. Wir schieben die Altersvorsorge vor uns her, greifen zum ungesunden Snack und klicken im Netz auf Oberflächen, die uns eigentlich misstrauisch machen müssten.

Die Verhaltensökonomie hat das Bild des vollkommen rationalen, vorausschauenden Nutzenmaximierers, des Homo oeconomicus, erschüttert. Menschen nutzen mentale Abkürzungen, reagieren auf Kontexte, also auf Umgebungseinflüsse, und machen systematische Fehler.

Dieses Buch bestreitet diese Erkenntnisse nicht. Doch es zieht daraus eine andere Konsequenz als das politische Programm des Nudging.

Die entscheidende Frage lautet für mich nicht, ob Menschen fehlbar sind. Das sind sie natürlich. Die eigentliche Frage lautet: Was darf der Staat, was dürfen Unternehmen und digitale Plattformen aus dieser Fehlbarkeit machen?

Was als wissenschaftliche Korrektur überzogener Rationalitätsannahmen des Menschen begann, ist inzwischen zu einem Programm der Verhaltenslenkung geworden. Träge

Menschen bekommen Voreinstellungen, Standards, sogenannte Defaults. Ablenkbare bekommen optimierte Aufmerksamkeitsarchitektur, und wer auf soziale Normen reagiert, sieht, was andere angeblich tun. Und wer kurzfristige Vorteile überschätzt, bekommt eine Entscheidungssituation, die das langfristig Erwünschte wahrscheinlicher macht.

Das klingt fürsorglich: Man will Menschen helfen, gesünder zu leben, mehr zu sparen, nachhaltiger zu konsumieren. Wer wollte dagegen sein? Gerade darin liegt die politische Stärke des Nudging — aber auch seine Gefahr. Denn eine Politik, die menschliche Schwächen nutzt, um Verhalten zu lenken, verändert das Verhältnis zwischen Staat und Bürger. Zwischen Nutzen und Ausnutzen liegt nur ein schmaler Grat.

Ich nenne diese Entwicklung den *Verhaltensstaat*. Er befiehlt nicht mehr laut, droht selten noch offen und verbietet weniger als klassische Eingriffe. Seine Macht steckt dagegen zunehmend in Formularen, Voreinstellungen, Apps, Bonusprogrammen und digitalen Schnittstellen. Er regiert nicht durch ausdrückliche Gebote, sondern durch die Gestaltung von Entscheidungssituationen.

Ob in der Klima-, Gesundheits-, Renten-, Sozial- oder Digitalpolitik: Überall begegnet uns dieselbe Grundfigur. Der Mensch entscheidet nicht gut genug; also muss seine Umgebung so gestaltet werden, dass er wahrscheinlicher „richtig“ entscheidet.

Aber wer definiert eigentlich, was „richtig“ ist?

An diesem Punkt wird die Verhaltensökonomie politisch. Begriffe wie „gesund“, „nachhaltig“ oder „verantwortlich“ sind keine technischen Messgrößen – sie enthalten Werturteile. Sie sind also normativ.

Normativ bedeutet hier: Eine Aussage analysiert und bewertet nicht nur, was *ist*, sondern was sein *soll*. Dass Menschen häufiger vegetarisch essen, sobald es die Standardoption ist, ist ein empirischer Befund. Dass vegetarisches Essen zur Standardoption gemacht werden *soll*, ist eine normative Entscheidung – also eine Wertentscheidung, hinter der ein Werturteil steht.

Diese Unterscheidung ist zentral. Die Verhaltensökonomie kann zeigen, dass Menschen auf Standardeinstellungen, Formulierungen oder digitale Gestaltung reagieren. Aber sie kann nicht entscheiden, welches Verhalten politisch vorzugswürdig ist. Das ist eine Frage von Werten und demokratischer Legitimation und nicht der Wirksamkeit eines Instruments.

In jedem Nudge steckt nämlich eine Vorentscheidung darüber, welches Verhalten als besser gelten soll. Nudging behandelt den Menschen als steuerbares System, dessen Reaktionen vorhersehbar sind. Das Problem: Der Bürger wird nicht mehr als mündiges Subjekt angesprochen, dem Gründe gegeben werden müssen, sondern als jemand, dessen Entscheidungsumgebung man so gestalten darf, dass er die gewünschte Wahl trifft.

Dieses Buch bezieht eine klare Gegenposition: Gerade weil wir Menschen nicht vollkommen rational sind, brauchen wir ein Menschenbild, das uns vor der politischen und kommerziellen Ausbeutung unserer Schwächen schützt.

Diesen Schutz finde ich im Homo oeconomicus — einer Figur, die viele längst verabschiedet haben. Als Beschreibung des wirklichen Menschen ist er selbstverständlich naiv. Niemand verfügt immer über vollständige Informationen, stabile Vorlieben und unbegrenzte Selbstkontrolle.

Aber als normatives Ideal besitzt er eine andere Bedeutung.

Er sagt: Handle den Menschen als Autor seines eigenen Lebens. Nimm seine Zwecke ernst. Erkläre seine Entscheidungen nicht vorschnell zu Fehlern und ersetze seine Urteilstkraft nicht durch technokratisch entworfene Entscheidungsarchitektur — Strukturen also, die das Verhalten steuern, ohne es offen zu fordern. Das ist seine Schutzfunktion.

Der Homo oeconomicus schützt vor Bevormundung. Er kehrt die Beweislast um: Nicht der Bürger muss sich rechtfertigen, warum er seinen Vorlieben folgt. Der Staat muss rechtfertigen, warum er diese Vorlieben korrigieren oder durch Architektur überformen darf.

Die zentrale These dieses Buches lautet daher: Wir brauchen den Homo oeconomicus gerade deshalb, weil Menschen ihm im wirklichen Leben nicht entsprechen.

Er schützt nicht, weil er empirisch wahr ist, sondern weil er politisch notwendig ist. Fehlbarkeit ist ein Grund für Bildung, Transparenz und bessere Institutionen – nicht für die dauerhafte Verwaltung des Bürgers als kognitives Defizitwesen.

Die folgenden Kapitel zeigen, wie aus wissenschaftlichen Befunden über Fehlbarkeit ein politisches Programm wurde. Ich untersuche die Stärken der Verhaltensökonomie, aber auch ihre Grenzen wie z. B. die Replikationsprobleme, schwankende Effektstärken oder auch die schwierige Übertragbarkeit von Laborergebnissen auf gesellschaftliche Wirklichkeit.

Dann richtet sich der Blick auf Nudging als politische Technik. Wie legitim ist eine Steuerung, die nicht offen zwingt, sondern Verhalten über Kontexte verändert? Wer trägt die Beweislast, wenn Staat oder Unternehmen menschliche Schwächen systematisch nutzen? Was geschieht, wenn diese Logik zum Designprinzip der Konsumgesellschaft wird?

Am Ende steht eine Frage, die weit über die Verhaltensökonomie hinausreicht: Vertrauen oder Steuerung? Wollen wir eine Gesellschaft, die menschliche Unmündigkeit nur elegant verwaltet? Oder wollen wir eine Ordnung, die auf Bildung, Transparenz, Widerspruch und die Urteilskraft des Einzelnen setzt?

Dieses Buch wählt den zweiten Weg.

Nicht, weil Menschen immer klug handeln. Nicht, weil Märkte perfekt wären. Nicht, weil der klassische Rationalitätsbegriff alle

Probleme löst. Sondern weil die Würde des Menschen nicht von seiner Fehlerfreiheit abhängt.

Der Homo oeconomicus ist in diesem Buch keine Modellfigur der Vergangenheit. Er ist eine Freiheitsfigur. Er erinnert daran, dass eine freie Gesellschaft den Menschen nicht als steuerbares Wesen betrachten darf, sondern als jemanden, dem man Gründe schuldet – und dem man auch dann seine Würde lässt, wenn er anders entscheidet, als sogenannte „Experten“ es für richtig halten.

**TEIL I: VOM HOMO OECONOMICUS ZUR
VERHALTENSÖKONOMIE**

Kapitel 1: Rationalität, Freiheit, Menschenbild

*Das Menschenbild der Ökonomie im Spannungsfeld von
Autonomie und Abweichung*

Das ökonomische Menschenbild, wie es in seiner klassischen Form entstanden ist, ist das Bild eines Menschen, der frei entscheidet und Verantwortung trägt. Ich halte dieses Modell für ein normativ wertvolles Fundament, eines, das es zu verteidigen lohnt, gerade weil es heute unter Beschuss geraten ist.

1.1 Entscheidung als Ausgangspunkt ökonomischer Theorie

Es ist ein weit verbreitetes Missverständnis, Ökonomie sei im Kern eine Lehre über Märkte, Preise oder Geld. Märkte sind nämlich Ergebnis, nicht Ursprung. Denn am Anfang ökonomischen Denkens steht immer eine Entscheidung – die einzelne, individuelle Wahl eines Menschen, der zwischen Alternativen abwägt, weil er nicht alles gleichzeitig haben kann.

Knappheit ist nun einmal die Grundbedingung dieser Welt. Zeit ist begrenzt, Geld ist endlich und Aufmerksamkeit erschöpfbar. Unter diesen Bedingungen muss jeder Mensch ständig wählen und das eine tun und das andere lassen. Ökonomie ist, in diesem Sinne, also die Wissenschaft von diesen Entscheidungen, aber natürlich auch von ihren Konsequenzen, unter den Bedingungen, dass viele Individuen gleichzeitig und in Wechselwirkung miteinander wählen.¹

Die Entscheidung selbst wird in der klassischen Theorie als Ergebnis von drei Komponenten verstanden. Erstens den *Präferenzen* des Individuums, also was es will, wertschätzt oder anstrebt; zweitens den *Restriktionen*, die den Handlungsraum begrenzen, z. B. Budget, Zeit oder verfügbare Informationen; und drittens den *Erwartungen* über die Konsequenzen möglicher Handlungen. Kennt man Präferenzen, Restriktionen und Erwartungen eines Individuums, lässt sich im Rahmen des Rational-Choice-Modells² theoretisch ableiten, welche Handlungsalternative es wählen müsste.³

¹ Vgl. grundlegend Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2. Aufl. (London: Macmillan, 1935), 15; ergänzend N. Gregory Mankiw, *Principles of Economics*, 8. Aufl. (Boston: Cengage Learning, 2018), 4–6. Beide Ansätze führen Ökonomie nicht primär über Märkte, Geld oder Preise ein, sondern über Knappheit, Alternativen und die daraus folgende Notwendigkeit individueller wie gesellschaftlicher Wahlhandlungen.

² Das Rational-Choice-Modell geht davon aus, dass Akteure bei ihren Entscheidungen diejenige Option wählen, die ihren individuellen Nutzen unter Berücksichtigung bestehender Restriktionen (Zeit, Geld, Informationen) maximiert“ (vgl. Esser, 1999, S. 202 ff.; Downs, 1957).

³ Vgl. Hal R. Varian, *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*, 8. Aufl. (New York: W. W. Norton, 2010), Kap. 2–5; Andreu Mas-Colell, Michael D.